

**Laporan Praktik Kerja Lapangan
Pada Wuling Motors Divisi Pemasaran**

**Muhammad Ryhan Fajri
8223164852**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018**

FIELD WORK PRACTICE REPORT
AT Wuling Motors DIVISION Sales of Marketing

Muhammad Ryhan Fajri
8223164852



This Field Work Practice Report arranged to meet one of the requirements to get the title of the Experts Associate Degree at Faculty of Economics Universitas Negeri Jakarta

MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII
FACULTY OF ECONOMICS
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018

LEMBAR EKSEKUTIF

Muhammad Ryhan Fajri, 8223164852. Laporan Praktik Kerja Lapangan di Wuling Motors, Prodi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2016.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama dua bulan (16 Juli 2018 – 7 September 2018) di Wuling Motors. Pratikan ditugaskan pada Divisi *Sales Marketing*. Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk memperoleh pengetahuan dalam hal pekerjaan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran. Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan. Pratikan melakukan beberapa pekerjaan seperti membantu kegiatan pemasaran perusahaan melalui menjelaskan *product knowledge* kepada konsumen di *showroom* dan pameran, membantu mendesain buat *showroom event*, mengantarkan *unit* kepada konsumen. Denga adanya Praktik Kerja Lapanga ini pratikan dapat menarik simpulan bahwa pratikan memperoleh pengetahuan dalam hal pekerjaan khususnya pada bidang pemasaran di perusahaan.

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan, *Sales Marketing*.

EXECUTIVE SUMMARY

Muhammad Ryhan Fajri. 8223164852. Internship report at Wuling Motors. Departement of Management. Faculty of economics. Universitas Negeri Jakarta 2016.

This report is intended to find out the two-month practice activities (July 16 2018 - September 7 2018) at Wuling Motors. Practicant is entitled to the Sales Marketing Division. Field Work Practice to find information in matters in the company. During the Field Work Practice. Practicant does some work such as helping company activities by explaining product knowledge to consumers in showrooms and exhibitions, helping design showroom events, delivering units to consumers. With this Field Work Practice, you can draw more information about the things below.

Keyword : Field Work Practice, Sales Marketin

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M

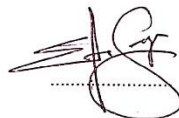
NIP. 196206231990032001

Nama Tanda Tangan Tanggal

Ketua Penguji

M. Edo S Siregar, S.E., M.B.A

NIP. 197201252002121002



8/1/2019

Penguji Ahli

Shandy Aditya BIB., MBPS

NIP. 8817860018



22/1/2019

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si

NIP. 197206171999031001



31/1/2019

KATA PENGANTAR

Dengan memohon ridho dan puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya, sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Terima kasih kepada kedua orang tua praktikan yang telah memberikan doa serta dukungan kepada praktikan selama pelaksanaan PKL dan penyusunan Laporan PKL. Kegiatan praktik kerja lapangan ini merupakan salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh oleh seluruh mahasiswa/i Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini disusun sebagai hasil dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan selama 2 bulan pada periode 16 Juli 2018 – 07 September 2018 di Wuling Motors. Dengan diselesaikannya Laporan Kegiatan Kerja Praktik ini tidak terlepas dari bantuan oleh banyak pihak yang telah memberikan masukan – masukan kepada praktikan. Untuk itu praktikan ingin berterima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Dedi Purwana, E.S., M.Bus, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dra. Sholikhah, MM, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.
3. Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si, sebagai dosen pembimbing yang telah senantiasa membimbing dan memberi arahan kepada praktikan serta meluangkan waktunya untuk audiensi.
4. Bapak Willian Aditya Murwanto, selaku Supervisor yang membimbing praktikan dalam menjalankan PKL di PT. Arista Jaya Lestari – Wuling Motors.
5. Seluruh pegawai Wuling Motors Cabang Summarecon yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu.

6. Semua pihak yang terkait dalam pelaksanaan PKL dan pembuatan laporan yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat dan terima kasih atas kebaikan yang telah anda berikan. Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini masih banyak kekurangan, baik dalam materi maupun dalam teknik penyajiannya, mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman Praktikan. Oleh karena itu, Praktikan mengharapkan kritik dan saran dari pembaca Laporan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini.

Jakarta, 31 Januari 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	iii
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan (PKL)	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	4
C. Kegunaan PKL	5
D. Tempat PKL	5
E. Jadwal PKL	6
BAB II	8
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	8
A. Sejarah Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi	9
C. Kegiatan Umum Perusahaan	11
BAB III	24
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	24
A. Bidang Kerja	24
B. Pelaksanaan Kerja	24
C. Kendala Yang Dihadapi	32
D. Cara Mengatasi Masalah	32
BAB IV	34
PENUTUP	34
DAFTAR PUSTAKA	36
Lampiran-lampiran	37

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel I.1	Tabel Penjualan Mobil Wuling Pada Januari – Juli 2018	2
Tabel II.1	Tabel Harga Mobil Wuling	14
Tabel II.2	Tabel Showroom Wuling Motors	15

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar I.1	Wholsales Medium MPV Januari – Febuari 2018	3
Gambar II.1	Struktur Organisasi PT. Arista Jaya Lestari – Wulings Motors	9
Gambar II.2	Confero L Lux +	12
Gambar II.3	Cortez L Lux +	13
Gambar II.4	Distribusi Wuling	22
Gambar III.1	Diagram Alir Menjaga stand	25
Gambar III.2	Diagram Alir Kendala Penyediaan Stand	26
Gambar III.3	Diagram Alir Mengurus SPK	28
Gambar III.4	Desain Kartu Undangan	29
Gambar III.5	Sticker Wuling	30
Gambar III.6	Sticker Wuling	30
Gambar III.7	Diagram Alir Membuat Bahan Pulbikasi	31

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
Lampiran 1	Daftar hadir Praktek Kerja Lapangan	37
Lampiran 2	Penilaian Praktek Kerja Lapangan	40
Lampiran 3	Surat balasan Dari PT. Arista Jaya Lestari – Wuling Motors	41
Lampiran 4	Surat keterangan telah melaksanaka Praktek Kerja Lapangan	42
Lampiran 5	Surat permohonan ijin Praktek Kerja Lapangan	43
Lampiran 6	Kegiatan selama Praktik Kerja Lapangan	44
Lampiran 7	SPK (Surat Pemesanan Kendaraan)	46

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Universitas Negeri Jakarta memiliki tujuan untuk menghasilkan lulusan yang berkopeten pada bidangnya. Terutama buat Prodi D3 Manajemen Pemasaran, supaya siap menghadapi dunia kerja, maka Universitas Negeri Jakarta mengadakan kegiatan praktik kerja lapangan (PKL). Kegiatan praktik kerja lapangan (PKL) adalah salah satu syarat wajib yang harus dipenuhi oleh mahasiswa sebagai syarat kelulusan. Dengan adanya praktik kerja lapangan (PKL) menjadikan lulusan mahasiswa UNJ, khususnya mahasiswa D3 Manajemen Pemasaran menjadi mahasiswa yang siap terjun ke dunia kerja. Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja sebenarnya. Hal ini sangat membantu mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan maupun menghadapi kendala-kendala dalam melaksanakan PKL.

Pada Praktik Kerja Lapangan (PKL) kali ini, pratikan mendapatkan kesempatan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Wuling Motors yang bertempat di kawasan Automotif Exhibition Center Jl. Boulevard Selatan Blok VA No.1-2, Summarecon, Bekasi, Jawa Barat.

Perkembangan otomotif di Indonesia terus mengalami kemajuan yang pesat, terutama pada sektor mobil. Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO) mencatat penjualan mobil nasional pada kuartal pertama 2018 meningkat 2,9 persen dibanding periode yang sama pada 2017. Total penjualan kendaraan bermotor pada Januari-Maret 2018 mencapai

291.920, atau meningkat hampir 3 persen dibanding periode yang sama sebesar 283.760 unit. (GAIKINDO, 2018).

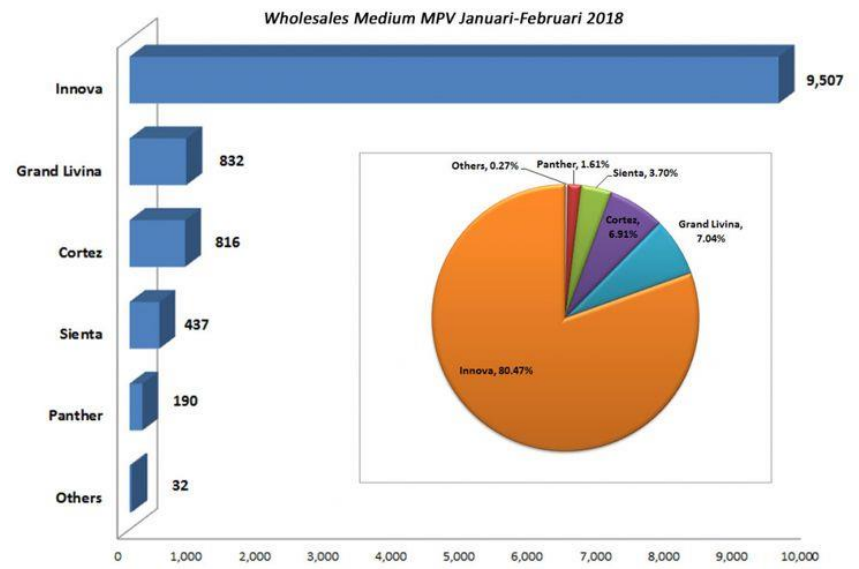
Tabel I.1

Penjualan mobil Wuling pada Januari-Juli 2018

Januari	Febuari	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1.000	1.085	1.430	1.403	1.348	1.265	1.345
Unit	Unit	Unit	Unit	Unit	Unit	Unit

Sumber : Wirawan, 2018

Wuling Motors mencatatkan penjualan yang terbilang cepat pada tahun 2018. Pada periode Januari - Juli 2018, Wuling berhasil menduduki peringkat sembilan, brand dengan penjualan terbanyak di Indonesia. Hal tersebut terbilang hebat, mengingat Wuling baru satu tahun masuk ke industri otomotif Indonesia. Dalam periode tersebut, Wuling mencatat penjualan sebanyak 8.876 unit. Penjualan terbanyak Wuling diraih di bulan Maret, dengan angka 1.430 unit. (Wirawan, 2018)



Gambar I.1

Wholesales Medium MPV Januari- Februari 2018

Sumber : GAIKINDO, 2018

Mobil Wuling yang berfokus pada segmen mobil *multi purpose vehicle* MPV dengan mobil unggulannya Confero dan Cortez, dalam dua bulan Cortez sudah menempati posisi tiga dari lima model mobil yang sekelasnya, dengan penjualan mobil Cortez 816 unit pada bulan Januari sampai Februari 2018. Pencapaian tersebut membuat Cortez melampaui pemain lama seperti Isuzu Panther dan Toyota Sienta. Bisa dikatakan ini merupakan prestasi sendiri dari MPV asal China tersebut. (Nayazri, 2018)

Praktikan memilih PT. Arista Jaya Lestari - Wuling Motors karena ingin mempelajari dan juga untuk mengetahui bagaimana cara Wuling Motors untuk memasarkan produk produk mereka, serta bagaimana cara mereka

mempromosikan produk produk baru yang mereka ciptakan, serta strategi membuat brand image produk mereka yang sudah ada, karena Wuling Motors merupakan perusahaan otomotif baru di Indonesia.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan oleh pratikan :

1. Memberikan gambaran dunia kerja yang sebenarnya terjadi, untuk bekal pengetahuan praktikan di kemudian hari.
2. Melatih praktikan menimbulkan rasa peduli dan inovatif, serta mengembangkan rasa inisiatif praktikan dalam setiap pekerjaan yang diterima.
3. Meningkatkan pengetahuan dan wawasan serta keterampilan dalam hal pekerjaan khususnya di bidang pemasaran.

Tujuan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) oleh praktikkan ialah sebagai berikut:

1. Memberikan gambaran pada bidang kerja pemasaran dalam menawarkan produk
2. Memperoleh keterampilan cara memasarkan produk mobil secara langsung dan menggunakan aplikasi *Adobe Photoshop* untuk memasarkan.
3. Membandingkan antara teori yang diperoleh di perkuliahan dengan praktik kerja yang dilakukan

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakan PKL diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak pihak terkait, antara lain :

1. Bagi pratikan

Dengan adanya PKL pratikan dapat menerapkan teori teori yang telah di pelajari di kampus sehingga pratikan dapat keterampilan dan gambaran di dunia kerja langsung sekaligus menambah jam terbang bagi pratikan.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ

- a. Mendapatkan timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum agar sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.
- b. Mengetahui apakah ilmu yang diterapkan lembaga dapat diterapkan dengan baik oleh praktikkan di lapangan.

3. Bagi perusahaan

- a. Membantu perusahaan dalam memasarkan produk produk yang di jual perusahaan.
- b. Menjalin kerjasama yang menguntungkan dengan universitas guna mendapatkan tenaga kerja yang fresh graduate, demi kemajuan perusahaan yang berkaitan.

D. Tempat PKL

1. Tempat PKL

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada :

Nama Instansi : Wuling Motors

Tempat : Kawasan Automotive Exhibition Center Jl. Boulevard
Blok VA No. 1-2, Summarecon, Bekasi, Jawa Barat

Nomor Telepon : (021) 8945 2222

2. Alasan memilih Wuling Motors

Alasan praktikan memilih PT. Arista Jaya Lestari – Wuling Motors karena ini perusahaan automotif pada sektor mobil dan permintaan di Indonesia mobil setiap tahunnya yang meningkat.

PT. Arista Jaya Lestari adalah perusahaan yang baru berdiri di Indonesia sehingga pratikan tertarik untuk PKL pada divisi pemasaran karena pratikan tertarik membuat brand image buat perusahaan.

E. Jadwal PKL

Praktikan melaksanakan PKL pada Wuling Motors. Selama empat puluh hari terbilang mulai pada tanggal 16 Juli sampai dengan 07 September 2017.

Waktu pelaksanaan harian dimulai dari pukul 08:00 WIB sampai dengan 16.00 WIB dari hari senin sampai dengan jum'at. Dalam proses persiaapan pelaksanaan PKL dibagi tiga tahap yaitu :

1. Tahap persiapan PKL

- a. Pada tanggal Juli 2018 pratikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Dra. Solikhah , MM selaku Koordinator Prodi DIII Manajemen Pemasaran.
- b. Setelah pratikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan pratikan mengajukan surat pengantar tersebut pada tanggal Juli 2018 ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.
- c. Pada tanggal Juli 2018, pratikan mengambil surat izin yang telah selesai dan langsung menuju Wuling Motors untuk mengajukan permohonan izin PKL.
- d. Pada tanggal 14 Juli 2018, pratikan mendapat kabar dari Wuling Motors bahwa pratikan diterima untuk PKL di perusahaan tersebut dan diminta

untuk datang pada tanggal 16 Juli 2018 untuk melaksanakan PKL Wuling Motors.

2. Tahap pelaksanaan PKL

Setelah mendapat panggilan untuk datang pada tanggal 16 Juli 2018, pratikan melaksanakan PKL di Wuling Motors yang berlokasi di kawasan Automotive Exhibition Center Jl. Boulevard Blok VA No.1-2, Summarecon, Bekasi, Jawa Barat.

Kegiatan PKL dimulai pada tanggal 16 Juli 2018 dan berakhir pada tanggal 07 September 2018 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jum'at. Pelaksanaan yang dilakukan di Wuling Motors dimulai pada jam 08:00 WIB sampai dengan 16:00 WIB.

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Setelah pratikan menyelesaikan PKL di perusahaan yang bersangkutan, pratikan diharapkan membuat laporan PKL. Pratikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan PKL pada tanggal 12 September 2018

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Pada 18 November tahun 2002 dibangun dari komitmen yang kuat tiga perusahaan ternama SAIC, GM-China, dan Guanxi Automotif Group bersama-sama membentuk SGMW yang kemudian menciptakan brand Wuling Motors, perusahaan SGMW (SAIC,GM-China,Guanxi Automotif Group) terbentuk dengan SAIC menguasai 50,1% saham, GM-China 34% dan guanxi Automotif Group 15,9%. kekuatan dan pengalaman yang teruji ketiganya sebagai manufaktur kendaraan bermutu tinggi dibuktikan dengan keberhasilan SGMW mencapai volume penjualan hingga 2,13 juta unit kendaraan pada tahun 2016 dan mendapatkan pengakuan global (Forbest Megazine, 2016).

Pada tahun 2011 SGMW membuat rencana untuk mengembangkan bisnisnya yang selama ini penjualan hanya berfokus di Tiongkok saja. Dan pada tahun 2012 SGMW memilih Indonesia sebagai tempat untuk memproduksi produk mereka yang nantinya produk tersebut tidak hanya di pasarkan untuk pasar Indonesia saja tetapi nantinya akan di ekspor ke negara-negara di Asia Tenggara.

Pada tahun 2015, Wuling Motors memulai perjalanan di Indonesia, salah satu Negara berkembang paling menjanjikan di dunia dengan populasi penduduk sekitar 260 juta jiwa. Wuling Motors hadir untuk jangka panjang, untuk memahami, mendengar, dan menciptakan bagi Indonesia. Wuling Motors telah mendengar dan memahami bahwa orang Indonesia membutuhkan mobil yang dapat menjawab kebutuhan keluarga.sebuah kendaraan berkualitas yang juga terjangkau dengan berinvestasi membangun pabrik dan *supplier park* seluas 60 ha di GIIC, Cikarang, Bekasi, Jawa Barat.

Penggabungan lokasi *supplier park* dilakukan untuk mengurangi waktu dan proses produksi sehingga lebih efektif dan efisien, *supplier park* ini dibangun untuk mendukung proses produksi mobil dengan memadukan semua pemasok komponen kami dalam satu area (Pramadana, 2018).

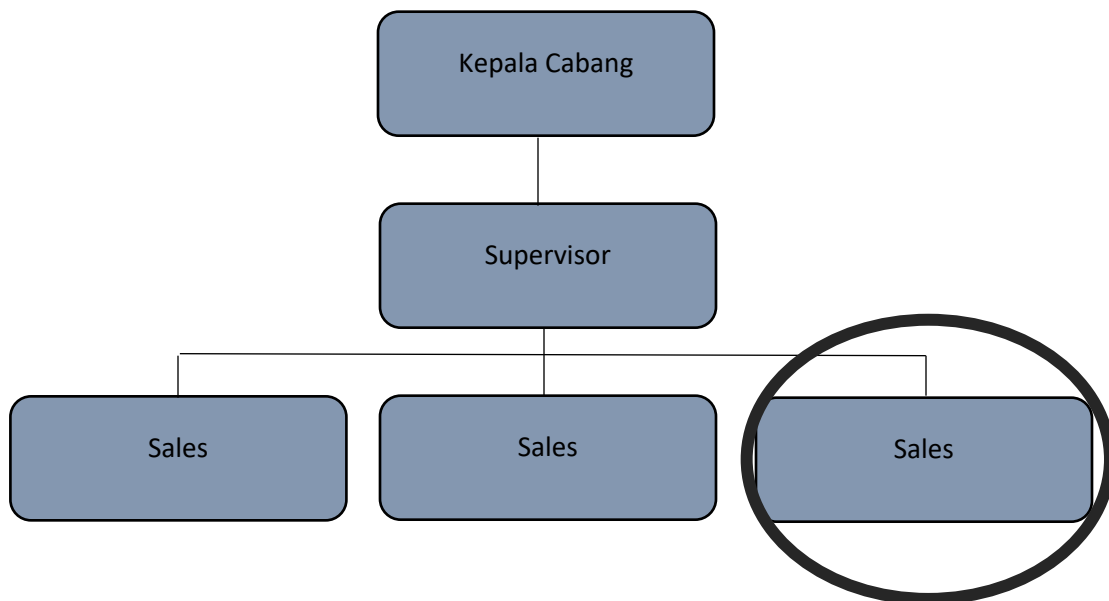
Visi :

Menjadi competitor kuat di industri otomotif Indonesia

Misi :

1. Cost Leader
2. Teamwork
3. High efficiency and performance orientated

B. Struktur Organisasi



Gambar II. 1

Struktur Organisasi Wulings Motors

Sumber : diolah sendiri oleh pratikan

Adapun uraian tugas dari setiap divisi, sebagai berikut :

1. Kepala Cabang

Tugasnya sebagai berikut :

- a. Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional
- b. Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang
- c. Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan
- d. Observasi terhadap kinerja karyawan
- e. Memberikan penilaian terhadap kinerja bawahan

2. Supervisor

Tugasnya sebagai berikut :

- a. Menggordinir tim penjualan, supaya tercapai target
- b. Membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan memaintain konsumen
- c. Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim sales
- d. Menentukan pemberian diskon produk kepada tim sales dengan persetujuan dari kepala cabang

3. Sales

Tugasnya sebagai berikut :

- a. Mempelajari *product knowledge*
- b. Mengumpulkan *data base*
- c. Merubah date base menjadi prospek
- d. Merubah prospek menjadi DO (*Delivery Order*)

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Wuling Motors merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang otomotif mobil, dengan mobil kelas MPV atau mobil keluarga dengan harga yang terjangkau, seperti kompetitornya yang berkelas sama yaitu TOYOTA dan Daihatsu. Adapun pratikan melihat kegiatan umum perusahaan yang dilihat dari bauran pemasaran adalah sebagai berikut :

1. Produk

Wuling Motors memproduksi mobilnya dengan cara, import mesin dari General Motor di luar negeri dan melakukan perakitan dipabriknya langsung di GICC, Cikarang, Bekasi. Berikut pratikan akan menjelaskan tentang produk dari Wuling Motors :

a. Confero

Pada awal peresmian Wuling Motors di Indonesia, Wuling meluncurkan mobil dengan kelas MPV yaitu Confero dengan tiga tipe yaitu Confero tipe basic, Confero tipe C, dan Confero tipe L. Confero merupakan mobil yang bersaing di kelas MPV dengan kompetitornya Toyota Avanza. Dilihat dari dimensinya Wuling Confero memiliki panjang 4.530 mm, lebar 1.690 mm, dan tinggi 1.730 mm. sedangkan Toyota Avanza memiliki dimensi panjang 4.200 mm, lebar 1.660 mm, dan tinggi 1.695mm. Dan penggunaan mesin dari General Motor merupakan keunggulan tersendiri buat Wuling Confero dibanding kompetitornya seperti Toyota Avanza, karena menggunakan mesin berkelas di Eropa. Fitur keselamatan yang dimiliki Wuling Confero lebih banyak dibanding Toyota Avanza. Misalnya, tersedia fitur sensor parkir depan dan belakang, kamera parkir, Tire Pressure Monitoring System (TPMS) atau fitur pengukur tekanan angin pada ban, hingga rem cakram belakang. (OTO, 2018)



Gambar II.2
Confero L Lux +

Sumber : rajamobil

b. Cortez

Setelah setahun di Indonesia, Wuling Motors meluncurkan mobil kelas MPV terbarunya di Indonesia yaitu Cortez dengan model yang lebih besar dan fasilitas yang di atas Confero, dengan tiga tipe yaitu Corez tipe basic, Cortez tipe C, dan Cortez tipe L. Sedangkan untuk Cortez adalah kelas MPV dengan kompetitornya yaitu Toyota Kijang Innova. Dilihat dari dimensinya Wuling Cortez memiliki panjang 4.780 mm, lebar 1.816 mm, dan tinggi 1.755 mm. sedangkan Toyota Kijang Innova memiliki panjang 4.525 mm, lebar 1775 mm, dan tinggi 1.750 mm. Dan penggunaan mesin dari General Motor merupakan keunggulan tersendiri buat Wuling Cortez dibanding kompetitornya seperti Toyota

Kijang Innova, karena menggunakan mesin berkelas di Eropa. Wuling Cortez menggunakan roda penggerak roda depan dan untuk Toyota Kijang Innova menggunakan roda penggerak belakang. (TEMPO.CO, 2018)



Gambar II.3
Cortez L Lux +

Sumber : Rajamobil

2. Price

Berikut tabel harga jual yang diterapkan Wuling Motors :

Table II.1
Tabel Harga Mobil Wuling

Produk	Price
Confero 1.5 MT	Rp 134.800.000
Confero 1.5 DB	Rp 136.600.000
Confero S 1.5 C MT	Rp 156.900.000
Confer S 1.5 C Lux MT	Rp 158.900.000
Confer S 1.5 C Lux + MT	Rp 159.900.000
Confero S 1.5 L MT	Rp 168.900.000
Confer S 1.5 L Lux MT	Rp 170.900.000
Confero S 1.5 L Lux + MT	Rp 171.900.000
Cortez 1.5 S	Rp 193.800.000
Cortez 1.5 C	Rp 203.800.000
Cortez 1.8 C MT	Rp 218.000.000
Cortez 1.8 C AMT	Rp 228.000.000
Cortez 1.8 C Lux + AMT	Rp 233.000.000
Cortez 1.8 L Lux + MT	Rp 254.000.000
Cortez 1.8 L Lux + AMT	Rp 256.000.000

Sumber : Document Company Profile Wuling Motors

Harga yang ditawarkan Wuling lebih murah dibanding Toyota Avanza dan Toyota Kijang Innova yang, untuk mobil Wuling Confero 1.5 MT *model* yang

basic Wuling hanya menawarkan Rp.134.800.000 dan untuk *model* Confero S 1.5 L Lux + MT *model* yang tertinggi menawarkan Rp 171.900.000. dibandingkan dengan Toyota Avanza untuk model basic nya menawarkan Rp.191.100.000 dan model tertinggi Toyota menawarkan dengan harga Rp.221.500.000. Ini merupakan salah satu cara Wuling untuk masuk ke pangsa pasar mobil kelas MPV melalui harga.

3. Place

Wuling Motors memiliki pabrik sekaligus *supplier park* yang berlokasi di GICC, Cikarang, Bekasi, Jawa Barat sebagai tempat perakitan mobil sekaligus tempat penyedia *spare part* mobil yang akhirnya disebarluaskan keseluruh *showroom* dan dealer mobil Wuling. Wuling Motors memiliki 65 *showroom* dan dealer mobil di kota-kota besar di Indonesia.

Tabel II.2

Tabel Showroom Wuling Motors

No	Lokasi	Alamat	Nama Showroom
1	Jakarta Barat	Jl. Kapuk Cengkareng No. 7. RT 7/RW 14, Cengkareng, Kota Jakarta Barat	Arista Cengkareng
2	Jakarta Barat	Jl. Lingkar Luar Barat No.129, Cengkareng Timur, Cengkareng, Jakarta Barat	Arista Kapuk
3	Jakarta Selatan	Jl. RS. Fatmawati No. 45 A-E RT.002/RW.005,Cipete Selatan,Cilandak,Kota Jakarta Selatan	Prima Fatmawati

No	Lokasi	Alamat	Nama Showroom
4	Jakarta Pusat	Jl. Pangeran Jayakarta No.33, Pinangsia,Taman Sari, Jakarta Barat	Arista P. Jayakarta
5	Jakarta Pusat	Jl.Garuda No. 74, Kemayoran, Jakarta Pusat	Arista Garuda
6	Jakarta Timur	Jl. Raya Alternatif Cibubur, km 6, no 18	Prima Cibubur
7	Jakarta Timur	Jl. Raya Kalimalang No. 20A, Duren Sawit, Jakarta Timur	Arista Kalimalang
8	Jakarta Timur	Jl. Raya Pondok Gede No 49, Lubang Buaya, Cipayung, Jakarta Timur	Maju Motor Pondok Gede
9	Bekasi	Jl. Siliwangi, Bojong Rawalumbu, Rawalumbu, Bekasi Timur	Arista Bekasi
10	Bekasi	Kawasan Automotive Exhibition Center, Jl. Boulevard Selatan Blok VA No.1-2, Summarecon Bekasi, Bekasi	Arista Summarecon Bekasi
11	Bogor	Jl. Raya Pajajaran No 100 A	Arista Bogor
12	Cikarang	Jl. Sriwijaya No. 20 Lippo Cikarang, Desa Batu, Kec. Cikarang Selatan, Kab. Bekasi, Jawa Barat, 17530	Arista Cikarang
13	Bandung	Jl. Dr. Moh Hasan No. 6 - 7, Dusun Tgk Chik Gampong Lamdom Kec. Leung Bata Kota Banda Aceh	Arista Banda Aceh

No	Lokasi	Alamat	Nama Showroom
14	Bandung	Jl. Soekarno Hatta No. 729 A, Jatisari, Buah Batu, Bandung	Arista Bandung Soekarno Hatta
15	Balikpapan	Jl. Jenderal Sudirman no 708, Damai, Balikpapan	Arista Balikpapan
16	Bandung	Jl. PH H Mustafa No. 188, Padasuka, Cibeuying Kidul, Bandung	Arista Bandung
17	Bangka	Jl. Raya Koba Km.1,6 Kec. Pangkalan Baru, Bangka	Maju Motor Bangka
18	Banjarmasin	Jl. A. Yani Km 15,47 Kel. Gambut Kec. Gambut Kab. Banjar, Kalimantan Selatan	Arista Banjarmasin
19	Banyuwangi	Jl. LetJen S. Parman No.89A, Pakis,Banyuwangi,Banyuwangi, 68419, Jawa Timur	Arista Banyuwangi
20	Baubau	Jl. Betoambari No. 177-118 Bonebone, Batupoara, Kota Baubau, Sulawesi Tenggara	Kumala Baubau
21	Bengkulu	Jl. S. Parman No. 167, Bengkulu	Arista Bengkulu
22	Bone	Jl. Sukawati, Kel. Macege, Kec. Tanete Riattang Barat, Kab. Bone	Kumala Bone
23	Cianjur	Jl. Siliwangi No. 82, Sawah Gede, Cianjur	Arista Cianjur
24	Cirebon	Jl. Raya Plumbon No. 9, Plumbon, Cirebon	Arista Cirebon
25	Gresik	Jl. RA Kartini 128, Gresik	Perdana Gresik

No	Lokasi	Alamat	Nama Showroom
26	Denpasar	Jl. Teuku Umar Barat 150T, Padang Sambian Kelod, Denpasar	Kumala Denpasar
27	Depok	Jl. RA Kartini no 46, Depok	Arista Depok
28	Garut	Ruko Otista Pratama, Jl. Otista No. 4B Blok Pasawahan, RT 1, RW 2, Kel. Tanah Ujung, Kec. Tarogong Kaler, Kab. Garut	Arista Garut
29	Gorontalo	Jl. H. Nani Wartabone, Gorontalo	Kumala Gorontalo
30	Denpasar	Jl. Gatot Subroto Timur No.234, Tohpati, Kesiman Kertalangu, Tonja, Denpasar Timur, Denpasar, 80239, Bali, Indonesia	Kumala Denpasar
31	Jambi	Jl. Pangeran Hidayat Paal, Jambi	Maju Motor Jambi
32	Jember	Jl. Hayam Wuruk No. 207, Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur	Arista Jember
33	Karawang	Jl. Tuparev No. 437 RT/04 RW/04, Kel. Karawang Wetan, Kec. Karawang Timur, Jawa Barat 41314	Arista Karawang
34	Kediri	JL. Mayor Bismo 54, Kediri	Perdana Kediri
35	Kendari	Jl. Ahmad Yani no. 85A, Kendari, Sulawesi Tenggara	Kumala Kendari
36	Kolaka	Jl. Pahlawan No. 28 Kel. Wataliandu, Kec. Kolaka, Kab. Kolaka	Kumala Kolaka

No	Lokasi	Alamat	Nama Showroom
37	Lampung	Jl. ZA Pagar Alam No. 9, Rajabasa, Lampung	Arista Lampung
38	Lubuklinggau	Jl. Sultan Mahmud Badaruddin II No.6-9, RT 06, Kel. Tanah Priuk, Kec. Lubuk Linggau Selatan II, Lubuklinggau, Sumatera Selatan 31626	MajuMotor Lubuklinggau
39	Madiun	Jl. Urip Sumoharjo 66 A, Madiun	Perdana Madiun
40	Magelang	Jl. Mayjen Bambang Soegeng No. 7 Magelang	AJM Magelang
41	Makassar	JL. Pettarani / 98 B, Makassar	Kumala Makassar
42	Makassar	Trans Studio Mall Makassar	Kumala TSM Makassar
43	Malang	JL.Letjen Sutoyo 6, Malang	Perdana Malang
44	Mamuju	Jl. Jend. Sudirman No.38, Mamuju, Sulawesi Barat	Kumala Mamuju
45	Manado	Jl. Ring Road, Ruko Citraland Miracle Walk 6 no.12 dan 15. Kelurahan Bumi Nyiur, Kec. Wanea, Manado, Sulawesi Utara	Kumala Manado
46	Mataram	Jl. Brawijaya No. 2, Cakra Selatan, Cakranegara, Mataram, NTB, 83234	Hanawa Mataram
47	Medan	Jl. Ring Road, Ruko Mega Bisnis Center Blok A-1 No 288-289, Kel Tanjung Rejo, Kec Medan Sungai, Medan, Sumatera Utara	Arista Medan
48	Medan	Jl SM Raja, Sitirejo II, Medan Amplas, Medan	Arista SM Raja

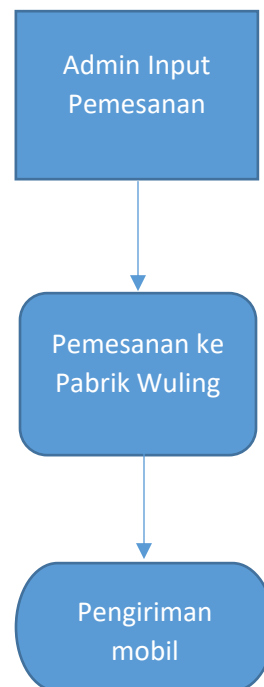
No	Lokasi	Alamat	Nama Showroom
49	Mojokerto	JL.Raya By pass Km 45, Mojokerto	Perdana Mojokerto
50	Padang	Jl. Prof.Dr.Hamka No.137, Tabing, Padang	Maju Motor Padang
51	Palangkaraya	Jl. Cilik Riwut, Kel. Bukit Tunggal, Kec. Jekan Raya, Palangkaraya	Arista Palangkaraya
52	Palembang	Jalan Soekarno Hatta RT 036 RW 10, Demang Lebar Daun Ilir Barat 1	MajuMotor Palembang
53	Palopo	Jl. Jend. Sudirman No.189, Palopo	Kumala Palopo
54	Palu	Jl. Jenderal Basuki Rahmat No. 62, Palu	Kumala Palu
55	Parepare	Jl. Bau Massepe, Cappa Galung, Becukiki Bar, Kota Parepare, Sulawesi Selatan 91122	Kumala Parepare
56	Pasuruan	Jl. Veteran No. 9, Pasuruan, Jawa Timur	Perdana Pasuruan
57	Pekalongan	Jl. KH Mansyur No. 162, Pekalongan	AJM Pekalongan
58	Pekanbaru	Jl. Jenderal Sudirman No. 228, Tangkerang Tengah , Marpoyan Damai, Pekanbaru, Riau	Arista Pekanbaru
59	Pontianak	Jl. Arteri Supadio No. 17 – 19. RT 006 RW 001 Desa Sungai Raya Kec. Sungai Raya Kab. Kubu Raya	Arista Pontianak

No	Lokasi	Alamat	Nama Showroom
60	Purwakarta	Jl. Veteran No.339 A RT/05 RW/05, Kel. Cisureuh, Kec. Purwakarta, Kab. Purwakarta	Arista Purwakarta
61	Purwokerto	Jl. Soepardjo Rustam No.78 Pritgantil Sokaraja, Kab. Banyumas	AJM Purwokerto
62	Purworejo	Jl. Brigjen Katamso No.73, RW 02, Pangenrejo, Kec. Purworejo, Kab. Purworejo, Jawa Tengah 54114	AJM Purworejo
63	Salatiga	Jl. Jend. Sudirman 345 A, Salatiga	AJM Salatiga
64	Samarinda	Jl. AW. Syahranie No. 52, Sepaja Selatan, Samarinda Utara, Samarinda	Arista Samarinda
65	Tasikmalaya	Jl. HZ.Mustofa, Kel. Kahuripan, Kec. Tawang, Kota Tasikmalaya	Arista Tasikmalaya

Selama PKL pratikan ditempatkan di salah satu *showroom* Wuling yang bertempat di kawasan Automotive Exhibition Center, Jl. Boulevard Selatan Blok VA No.1-2, Summarecon Bekasi, Jawa Barat. Untuk tempat pemasarannya selain di *showroom* Wuling juga memasarkan produknya di POM bensin yang tempatnya strategis dengan perumahan warga, dekat dengan pusat kota, dan dekat dengan kawasan perkantoran. Selain itu juga wuling membuka *stand* pada mall-mall besar yang berada di kota-kota besar seperti Summarecon Mall Bekasi, Mall Metropolitan, Giant Harapan Indah untuk memperluas pangsa pasarnya.

Untuk tempat pemasaran Wuling sama seperti industri otomotif lainnya, karena Wuling membuka *stand* di POM bensin dan mall bersamaan dengan merek mobil lainnya seperti Toyota, Daihatsu, dan Honda.

Dalam pendistribusian mobil Wuling ada beberapa proses yang harus dilakukan, sebagai berikut :



Gambar II.4
Diagram Alir Distribusi Wuling

Sumber : Diolah oleh pratikan

4. Promotion

Untuk meningkatkan penjualan mobil dibutuhkan strategi yang efektif dan efisien supaya konsumen tertarik untuk membeli produk yang kita tawarkan dibanding membeli produk lain yang dimana usaha otomotif di Indonesia begitu banyak pesaing yang sudah lama berada di Indonesia.

Sehingga Wuling Motors dalam kegiatan pemasaran lebih memperkenalkan produknya, karena Wuling merupakan *brand* baru di Indonesia sehingga masyarakat masih kurang informasi Wuling, karena masyarakat Indonesia lebih tertarik dengan sesuatu yang berhubungan dengan visual dan perasaan, maka wuling mempromosikan melalui media iklan televisi dan *internet* untuk meningkatkan penjualannya.

Untuk promosinya Wuling tidak jauh berbeda dengan promosi dari industri otomotif lainnya, lebih menggunakan *personal selling* untuk mengenalkan produknya dan menjualnya. Dan ditambah dengan media promosi menggunakan visual seperti dengan competitor lainnya yaitu iklan di televisi, menggunakan sosial media, dan *video* di *youtube*.

BAB III

PELAKSAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama 40 hari melaksanakan PKL di Wuling Motors, pratikan ditempatkan sebagai *sales marketing* pada Divisi *marketing*. Tugas pratikan sebagai *sales marketing* antara lain :

1. Menjaga Stand Wuling
2. Mengurus Surat Pemesanan Kendaraan (SPK)
3. Membuat Desain Kartu Undangan dan Sticker

B. Pelaksanaan Kerja

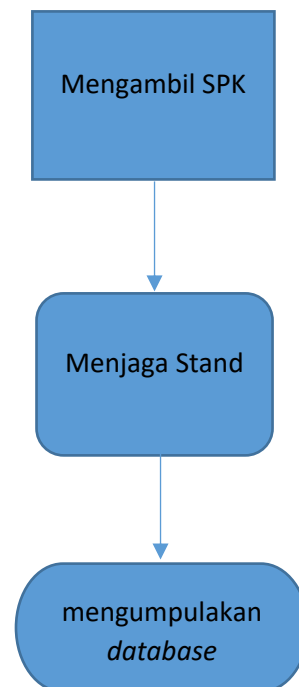
Pratikan selama melakukan PKL di Wuling Motors ditempatkan bagian *sales marketing*, pada hari pertama pratikan ditugaskan untuk mempelajari *product knowledge* dan bagaimana produk bisa sampai ke tangan konsumen.

Berikut adalah penjelasan kegiatan yang dilakukan pratikan selama 40 hari kerja di Wuling Motors :

1. Menjaga Stand Wuling

Untuk bisa mengumpulkan *data base*, *data base* adalah nomor hp atau email orang yang mendatangi ke *stand* Wuling, fungsinya untuk melakukan mengisi surat SPK dengan orang yang mendatangi stand. setiap *sales* sudah dijadwalkan untuk menjaga stand yang sudah

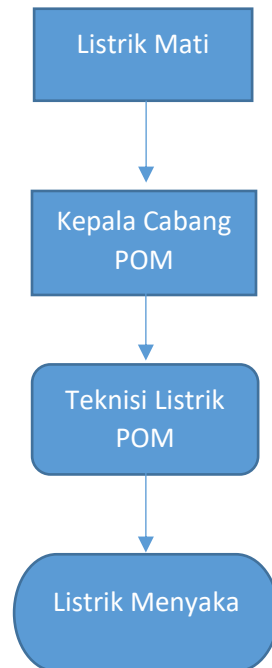
disediakan oleh Wuling Motors di daerah bekasi, sales akan bertemu dengan konsumen secara langsung untuk menjelaskan produk sesuai dengan materi di perkuliahan melakukan *personal selling* (penjual perorangan) Interaksi tatap muka dengan satu atau lebih konsumen untuk tujuan membuat presentasi, menjawab pertanyaan, dan pengadaan pemesanan. (Kotler & Keller, 2012). Menjelaskan pembelian secara tunai dan kredit.



Gambar III.1

Diagram Alir Menjaga Stand

Sumber : Diolah oleh pratikan



Gambar III.2

Diagram Alir Kendala penyediaan Stand

Sumber : Diolah oleh pratikan

Dalam menjaga *stand* mobil Wuling sering kali mendapatkan penolakan dalam sehari ada 30 pengunjung yang datang ke *stand* dengan 8 menerima dan 22 menolak untuk dimintai nomor hp dan hanya 1 dari 8 yang lanjut ke tahap SPK, karena Wuling hanya untuk bahan perbandingan dengan merek lainnya. Setelah pratikan menjaga stand dengan membawa SPK, *Supervisor* Wuling akan mengapresiasi dengan

pengumuman di *briefing* pagi. Manfaat yang didapat oleh pratikan adalah melatih komunikasi dengan orang-orang yang memiliki karakteristik yang berbeda-beda, sehingga bisa lebih lancar dalam berkomunikasi.

2. Mengurus Surat Pemesanan Kendaraan (SPK)

SPK adalah Surat Pemesanan Kendaraan yang pratikan dapat dari administrasi, berfungsi untuk konsumen yang ingin memesan mobil melalui *sales* yang nantinya *sales* berikan kepada administrasi cabang Summarecon, Bekasi. Sehingga bagian administrasi bisa *membooking* mobil dari gudang penyimpanan untuk cabang Summarecon, Bekasi. Selama pratikan menjalani PKL di Wuling Motors mengurus SPK sebanyak 4 kali dalam satu bulan, kendala yang dihadapi pratikan dalam mengurus SPK adalah konsumen yang membatalkan SPK sehingga *supervisor marketing* menasehati pratikan untuk lebih meyakinkan konsumen. Manfaat yang didapat oleh pratikan dari SPK adalah bisa mengetahui proses pemesanan mobil dari gudang penyimpanan sampai.



Gambar III.3

Diagram Alir Mengurus SPK

Sumber : Data diolah oleh pratikan

3. Membuat Desain Kartu Undangan dan Sticker

Mendesain merupakan faktor penting dalam *marketing* untuk meningkatkan penjualan dan sebagai sarana promosikan produk dari perusahaan, Prodi D3 Manajemen Pemasaran mendapatkan Mata Kuliah *Desain Grafis* untuk membantu dalam pemasaran ketika sudah terjun langsung ke dunia kerja, pratikan menggunakan Aplikasi *Adobe Photoshop* untuk mengerjakan tugas dari perusahaan, *Adobe Photoshop* adalah perangkat lunak yang dikhususkan untuk pengeditan

foto/gambar dan pembuatan efek. Selama PKL pratikan juga mendapatkan tugas dari *supervisor* membuat desain kartu undangan buat disebar kepada konsumen yang sebelumnya sudah kita dapat nomor *hand phone* dari data *base* yang *sales* kumpulkan dan membuat desain *sticker* Wuling yang nantinya sebagai *souvenir* yang akan diberikan kepada konsumen dan klub mobil Wuling.

Setelah pratikan menyelesaikan tugas desain hasilnya akan diberikan kepada *supervisor* untuk di setujui dan mendapatkan umpan balik *positive* dari *supervisor* karena hasil desain yang telah dibuat digunakan sebagai atribut buat memasarkan produk. Dan manfaat yang didapat pratikan dapat lebih melatih keterampilan dalam menggunakan *Adobe Photoshop*.



Gambar III.4

Desain Kartu Undangan

Sumber : Diolah oleh pratikan



Gambar III.5
Sticker Wuling

Sumber : diolah oleh pratikan



Gambar III.6
Stiker Wuling

Sumber : diolah oleh pratikan



Gambar III.7
Diagram Alir Membuat Bahan Publikasi

Sumber : Diola oleh pratikan

Selama melakukan praktik kerja lapangan, pratikan menemukan pekerjaan yang sesuai dengan Prodi D3 Manajemen Pemasaran yaitu ketika melakukan pekerjaan mengadakan *showroom event*, karena menerapkan teori bagaimana memuaskan calon pembeli dan melakukan *personal selling* kepada konsumen yang beragam sifat, sesuai dengan teori *personal selling* (penjual perorangan) Interaksi tatap muka dengan satu atau lebih calon *prospect* untuk tujuan membuat presentasi, menjawab pertanyaan, dan pengadaan pemesanan (Kotler & Keller, 2012 : 272).

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama pelaksanaan PKL di Wuling Motors pratikan menemukan beberapa kendala yang dihadapi, diantaranya :

1. Pada hari pertaman pratikan PKL merasa kesulitan untuk beradaptasi mempelajari *product knowledge*, karena produknya bervariasi.
2. Pratikan kesulitan mempromosikan produk yang ditawarkan Wuling Motors, karena ini merupak *brand* baru di Indonesia dan masih banyak respon negative dari masyarakat terkait produk Wuling Motors.
3. Pratikan kesulitan dalam mengejar target SPK setiap minggunya.
4. Pratikan mengalami kesulitan untuk menghitung angsuran ketika konsumen meminta pembelian mobil secara kredit dengan tenor yang berbeda-beda.

D. Cara Mengatasi Masalah

Cukup banyak kendala yang praktikan hadapi selama pelaksanaan PKL di Wuling Motors namun praktikan mencoba mengatasi kendala tersebut dengan beberapa cara dan beberapa teori yang praktikan dapatkan di bangku perkuliahan, diantaranya ialah :

1. Pratikan berinisiatif kepada PIC sales yang sudah berpengalaman untuk meminta saran dan membantu cara menguasai *product knowledge* dengan melakukan simulasi bersama PIC.

2. Supervisor Wuling Motors memberikan saran kepada pratikan bagaimana cara membuat *brand image* kepada konsumen yang masih kurang paham terkait produk wuling, dengan cara komunikasi yang baik, memberikan pencerdasan terkait produk wuling, menjelaskan *benefit* dan *value for money* yang akan diterima oleh konsumen. Lalu pratikan menerapkan ilmu yang didapat di kampus dengan cara Pratik langsung kepada konsumen
3. Mengatasi kendala dalam mengejar target SPK mingguan dengan cara mengumpulkan *data base* atau prospek minimal sehari 20 data base atau 5 prospek, lalu *data base* atau prospek di hubungi sama pratikan untuk diproses menjadi SPK.
4. Pratkan meminta tips dan trik untuk menghitung manual dengan cepat kepada PIC penjual dan mendownload aplikasi salah satu pembiayaan.

BAB IV

PENUTUP

A. Simpulan

Setelah pratikan melaksanakan PKL selama 40 hari kerja di Wuling Motors, maka pratikan menarik beberapa simpulan. Sebagai berikut :

1. Dengan kegiatan PKL ini, pratikan dapat memahami dan memberikan gambaran bidang kerja pemasaran di Wuling Motors dalam menawarkan produk mobil dengan cara *personal selling*.
2. Pratikan dapat meningkatkan keterampilan sebagai *sales marketing* dalam hal berkomunikasi dengan konsumen secara langsung dan menambah keterampilan dalam memasarkan produk melalui desain yang dibuat oleh pratikan menggunakan aplikasi *Adobe Photoshop*.
3. Dengan kegiatan PKL ini praktikan dapat membandingkan teori yang telah dipelajari sebelumnya pada bangku perkuliahan dengan dunia kerja yang sesungguhnya. Teori yang telah praktikan pelajari sebelumnya di bangku perkuliahan ternyata sesuai dengan apa yang terjadi di lapangan pekerjaan seperti dalam hal promosi.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran. Harapan di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain:

1. Wuling Motors

Pratikan ingin memberikan saran kepada Wuling Motors untuk memberikan pelatihan desain grafis untuk membuat desain, sehingga *sales* dan mahasiswa PKL bisa melaksanakan pekerja desain lebih baik dan cepat, karena sampai saat ini di Wuling Motors Cabang Summarecon, Bekasi pekerjaan tersebut tidak ada pelatihannya.

DAFTAR PUSTAKA

Admin, Kuartal Pertama, GAIKINDO Mencatat Pasar Nasional Mobil Naik 2,9 Persen. 2018.

<https://www.gaikindo.or.id/kuartal-pertama-gaikindo-mencatat-pasar-nasional-mobil-naik-29-persen/> (diakses selasa, 13 november 2018).

Hajat, Nurahman, *et.al. Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. 2012

http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf. (Diakses 17 september 2018)

Nayazri, Wuling Cortez Jadi Pilihan Baru Medium MPV, 2018

<https://otomotif.kompas.com/read/2018/03/19/072200115/wuling-cortez-jadi-pilihan-baru-medium-mpv> (diakses rabu, 21 november 2018).

Kotler & Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Tiga Belas Jilid Dua*. Jakarta: Erlangga 2017.


Wirawan, Mengintip Kiprah Penjualan Wuling pada Januari - Juli 2018. 2018

<https://www.gridoto.com/read/01267143/mengintip-kiprah-penjualan-wuling-pada-januari-juli-2018?page=all> (diakses selasa, 13 november 2018).

Lampiran-lampiran


Lampiran 1

Daftar hadir Praktek Kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fk.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Muhammad Ryhan Fegri
 No. Registrasi : 8223164852
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : Wuling Motors
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Boulevard Selatan Blok UK No. 1-2
Sunmarecon, Bekasi 17145

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1	Senin / 16 Juli 2018	1. <u>PB</u>	
2	Selasa / 17 Juli 2018	2. <u>PB</u>	
3	Rabu / 18 Juli 2018	3. <u>PB</u>	
4	Kamis / 19 Juli 2018	4. <u>PB</u>	
5	Jumat / 20 Juli 2018	5. <u>PB</u>	
6	Senin / 23 Juli 2018	6. <u>PB</u>	
7	Selasa / 24 Juli 2018	7. <u>PB</u>	
8	Rabu / 25 Juli 2018	8. <u>PB</u>	
9	Kamis / 26 Juli 2018	9. <u>PB</u>	
10	Jumat / 27 Juli 2018	10. <u>PB</u>	
11	Senin / 30 Juli 2018	11. <u>PB</u>	
12	Selasa / 31 Juli 2018	12. <u>PB</u>	
13	Rabu / 01 Agustus 2018	13. <u>PB</u>	
14	Kamis / 02 Agustus 2018	14. <u>PB</u>	
15	Jumat / 03 Agustus 2018	15. <u>PB</u>	

Jakarta, 07 September 2018
Penilai,

PT. ARISTA JAYA LESTARI
[Signature]
(.....)

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Brawaningsih Muka, Jakarta 17220
 Telepon (021) 4721327/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.fe.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS**

Nama : Muhammad Ryhan Fajri
 No. Registrasi : 8023164052
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : Wahana Motor
 Alamat Praktik/Telp : Kawasan Industri dan Perdagangan Sektor
Jl. Cendekia Situ Gunung Blok VP 119 s.d 2

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 06 Agustus 2018	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Selasa / 07 Agustus 2018	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Rabu / 08 Agustus 2018	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Kamis / 09 Agustus 2018	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Jumat / 10 Agustus 2018	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Senin / 13 Agustus 2018	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Selasa / 14 Agustus 2018	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Rabu / 15 Agustus 2018	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Kamis / 16 Agustus 2018	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Jumat / 17 Agustus 2018	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Senin / 20 Agustus 2018	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Selasa / 21 Agustus 2018	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Rabu / 22 Agustus 2018	13. <u>[Signature]</u>	
14.	Kamis / 23 Agustus 2018	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Jumat / 24 Agustus 2018	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, Jumat 07 September 2018
 Penilai,

P.T. ARISTA JAYA LESTARI
[Signature]
 (.....)

Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
 FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung B, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama: Muhammad Ryhan Fajri
 No. Registrasi: B2231641852
 Program Studi: D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik: Wuling Motors
 Alamat Praktik/Telp: Jl. Boulevard Selatan Blok VII No.1-2
Samarsecan Bekasi 07113

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>Senin / 27 Agustus 2018</u>	<u>1. [Signature]</u>	
2.	<u>Selasa / 28 Agustus 2018</u>	<u>2. [Signature]</u>	
3.	<u>Rabu / 29 Agustus 2018</u>	<u>3. [Signature]</u>	
4.	<u>Kamis / 30 Agustus 2018</u>	<u>4. [Signature]</u>	
5.	<u>Jumat / 31 Agustus 2018</u>	<u>5. [Signature]</u>	
6.	<u>Senin / 03 September 2018</u>	<u>6. [Signature]</u>	
7.	<u>Selasa / 04 September 2018</u>	<u>7. [Signature]</u>	
8.	<u>Rabu / 05 September 2018</u>	<u>8. [Signature]</u>	
9.	<u>Kamis / 06 September 2018</u>	<u>9. [Signature]</u>	
10.	<u>Jumat / 07 September 2018</u>	<u>10. [Signature]</u>	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 07 September 2018
 Penilai,


PT. ARISTA JAYA LESTARI

(.....)

Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan


Lampiran 2

Penilaian Praktek Kerja Lapangan



Building Future Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung B, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fu.unj.ac.id



**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
..... SKS**

Nama : Muhammad Ryhan Fajri
No Registrasi : 8223164852
Program Studi : D3 Manajemen Perawatan
Tempat Praktik : Wuling Motors
Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	86	1. Keterangan Penilaian : <table style="font-size: small;"> <tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>Bobot</td></tr> <tr><td>86-100</td><td>A</td><td>4</td></tr> <tr><td>81-85</td><td>A-</td><td>3,7</td></tr> <tr><td>76-80</td><td>B+</td><td>3,3</td></tr> <tr><td>71-75</td><td>B</td><td>3,0</td></tr> <tr><td>66-70</td><td>B-</td><td>2,7</td></tr> <tr><td>61-65</td><td>C+</td><td>2,3</td></tr> <tr><td>56-60</td><td>C</td><td>2,0</td></tr> <tr><td>51-55</td><td>C-</td><td>1,7</td></tr> <tr><td>46-50</td><td>D</td><td>1</td></tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	86																															
3	Sikap dan Kepribadian	99																															
4	Kemampuan Dasar	99																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	99																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	100																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	100																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	100																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	100																															
10	Hasil Pekerjaan	100																															
Jumlah		96,9	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> $\frac{96,9}{10 \text{ (sepuluh)}} = 9,69$ </div> Nilai Akhir : <table border="1" style="font-size: small; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50px;">96,9</td> <td style="text-align: center; width: 50px;">A</td> </tr> <tr> <td style="font-size: x-small;">Angka bulat</td> <td style="font-size: x-small;">huruf</td> </tr> </table>	96,9	A	Angka bulat	huruf																										
96,9	A																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta,,
Penilai,
PT. ARISTA JAYA LESTARI
(.....)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 3

Surat balasan Dari PT. Arista Jaya Lestari – Wuling Motors

**WULING MOTORS**

Wuling Bekasi Summarecon
PT. Arista Jaya Lestari
Kawasan Automotive Exhibition Center
Jl. Boulevard Selatan Blok VA No. 1-2
Summarecon Bekasi-Jawa Barat
Telp : (021) 8945 2222
Fax : (021) 8945 4110

Nomor : D01/AJL/BSU/VII/2018
Lampiran :-
Hal : **Konfirmasi Permohonan Praktik Kerja Lapangan**

Kepada YTH.
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat
di
Tempat

Dengan Hormat,


Berdasarkan Surat Nomor : 1387/UN39.12/KM/2018 Tanggal 26 Juni 2018 Perihal Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Kepada Mahasiswa :

Nama : Muhammad Ryhan Fajri
Nomor Registrasi : 822314852
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran

Diterima untuk Praktek Kerja Lapangan mulai dari tanggal 16 Juli – 07 September dengan ketentuan mahasiswa yang namanya tertera diatas mentaati semua peraturan dan tata tertib yang berlaku di PT. Arista Jaya Lestari - Wuling Motors.

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas perhatlannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,


PT. ARISTA JAYA LESTARI
William Aditya Murwanto
Supervisor

Lampiran 4

Surat keterangan telah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan



Wuling Bekasi Summarecon
PT. Arista Jaya Lestari
Kawasan Automotive Exhibition Center
Jl. Boulevard Selatan Blok VA No. 1-2
Summarecon Bekasi-Jawa Barat
Telp : (021) 8945 2222
Fax : (021) 8945 4110

Surat Keterangan Praktek Kerja Lapangan

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Willian Aditya Murwanto
Jabatan : Supervisor

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Ryhan Fajri
Nomor Registrasi : 8223164852
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan praktek kerja lapangan di PT. Arista Jaya Lestari - Wuling Motors dari tanggal 16 Juli – 26 Agustus.

Selama magang, yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dan tanggung jawab di perusahaan kami. Yang bersangkutan juga aktif mempelajari dan mengikuti administrasi yang bersangkutan di perusahaan.

Demikian surat keterangan diberikan dan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bekasi, 26 Agustus 2018
Wuling Motors

PT. ARISTA JAYA LESTARI

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "William Aditya Murwanto".

William Aditya Murwanto
Supervisor

Lampiran 5

Surat permohonan ijin Praktek Kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
 BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180
 Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4896486
 Laman : www.unj.ac.id

Building Future Leaders

Nomor : 1387/UN39.12/KM/2018 26 Juni 2018
 Lamp. : -
 Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. HRD Wuling Motors
 Cabang Summarecon PT. Arista Jaya Lestari
 Kawasan Automotive Exhibition Center
 Jl. Boulevard Selatan Blok VA No.1-2
 Summarecon, Bekasi 17143

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

N a m a : Muhammad Ryhan Fajri
 Nomor Registrasi : 8223164852
 Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
 Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
 No. Telp/HP : 087786758632

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 16 Juli s.d. 7 September 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
 dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmojo, SH
 NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)

Lampiran 6

Kegiatan selama Praktik Kerja Lapangan

Hari dan Tanggal	Kegiatan
Senin, 16 Juli 2018	Briefing dan pengenalan
Selasa, 17 Juli 2018	Training product knowledge
Rabu, 18 Juli 2018	Training product knowledge
Kamis, 19 Juli 2018	Roleplay product knowledge
Jumat, 20 Juli 2018	Roleplay product knowledge
Senin, 23 Juli 2018	Mengumpulkan database di showroom
Selasa, 24 Juli 2018	Mengumpulkan database di POM
Rabu, 25 Juli 2018	Mengumpulkan database di showroom
Kamis, 26 Juli 2018	Mengumpulkan database di POM
Jumat, 27 Juli 2018	Mengumpulkan database di POM
Senin, 30 Juli 2018	Mengumpulkan database di pameran
Selasa, 31 Juli 2018	Mengumpulkan database di pameran
Rabu, 01 Agus 2018	Mengantarkan unit mobil ke rumah konsumen
Kamis, 02 Agus 2018	Mengumpulkan database di pameran
Jumat, 03 Agus 2018	Mengumpulkan database di showroom
Senin, 06 Agus 2018	Mengumpulkan database di pameran
Selasa, 07 Agus 2018	Mengumpulkan database di pameran
Rabu, 08 Agus 2018	Mengumpulkan database di POM
Kamis, 09 Agus 2018	Mengumpulkan database di showroom
Jumat, 10 Agus 2018	Mengumpulkan database di POM
Senin, 13 Agus 2018	Mengumpulkan database di POM
Selasa, 14 Agus 2018	Desain sticker
Rabu, 15 Agus 2018	Desain sticker

Kamis, 16 Agus 2018	Desain kartu undangan
Jumat, 17 Agus 2018	Showroom event
Senin, 20 Agus 2018	Mengumpulkan database di pameran
Selasa, 21 Agus 2018	Mengumpulkan database di POM
Rabu, 22Agus 2018	Mengumpulkan database di POM
Kamis, 23 Agus 2018	Mengumpulkan database di pameran
Jumat, 24 Agus 2018	Mengumpulkan database di pameran
Senin, 27 Agus 2018	Mengumpulkan database di showroom
Selasa, 28 Agus 2018	Mengumpulkan database di POM
Rabu, 29 Agus 2018	Mengumpulkan database di pameran
Kamis, 30 Agus 2018	Desain kartu undangan
Jumat, 31 Agus 2018	Showroom event
Senin, 03 Sep 2018	Mengumpulkan database di POM
Selasa, 04 Sep 2018	Mengumpulkan database di POM
Rabu, 05 Sep 2018	Mengantarkan unit mobil ke rumah konsumen
Kamis, 06 Sep 2018	Mengumpulkan database di showroom
Jumat, 07 Sep 2018	Mengumpulkan database di showroom

Lampiran 7

SPK (Surat Pesanan Kendaraan)

WULING MOTORS		Surat Pesanan Kendaraan	
<p>Tanggal :</p>		<p>No. : 10 - 00222</p>	
<p>Nama Pembeli :</p>		<p>Faktur STNK ah :</p>	
<p>Alamat :</p>		<p>Alamat :</p>	
<p>..... Telp :</p>		<p>Kode PPN Pembeli <input type="checkbox"/> (Disi oleh Bagian Accounting)</p>	
<p>NPWP : (Lampirkan Fotocopy kartu NPWP, bila minta Faktur Pajak Standar)</p>		<p><input type="checkbox"/> Minta <input type="checkbox"/> Tidak Minta Faktur Pajak Standar atas nama pembeli</p>	
SYARAT PEMBAYARAN	KETERANGAN	HARGA	
<p><input type="checkbox"/> TUNAI / TRADE IN via</p> <p>Uang Muka Rp.</p> <p>Harga Mobil Bekas Rp.</p> <p>Sisa Rp.</p> <p><input type="checkbox"/> KREDIT</p> <p>Via :</p> <p>Jangka Waktu : tahun</p> <p>Bunga : % / tahun</p> <p>DP : % Rp.</p> <p>Angsuran / bulan Rp.</p> <p>Biaya Adm. Rp.</p> <p>Biaya Asuransi : Rp.</p> <p>Pembayaran I : Rp.</p>	<p>UNIT :</p> <p>TYPE :</p> <p>WARNA :</p> <p>PERLENGKAPAN TAMBAHAN :</p>	<p>HARGA TIDAK MENGIKAT TOTAL Rp.</p>	
<p>KETENTUAN</p> <p>1. Harga yang tertera dalam Surat Pesanan ini tidak mengikat.</p> <p>2. Tanda Jati berlaku 3 (tiga) bulan sejak tanggal pesanan. Apabila pembelian tidak terlaksana dalam periode tersebut (kecuali insentif), maka Uang Tanda Jati dianggap hangus.</p> <p>3. Surat Pesanan ini dianggap SAH, apabila:</p> <p>a. Tidak dibatalkan oleh Pembeli.</p> <p>b. Telah dibayar oleh Pembeli Cabang.</p> <p>c. Uang Muka telah dibayar via Transfer.</p> <p>4. Pembayaran dengan Cek / Bilyet Giro / Transfer harus ditasiranakan PT. Arista Jaya Lestari dan dianggap SAH apabila telah diterima di rekening PT. Arista Jaya Lestari.</p> <p>5. Pembayaran Tunai dianggap SAH apabila telah dibuktikan faktur dari PT. Arista Jaya Lestari.</p> <p>6. Bila pesanan batal, Uang Tanda Jati / Uang Muka akan dikembalikan ke pembeli, dengan ketentuan:</p> <p>• 50% apabila pesanan dibatalkan secara sepihak oleh Pembeli.</p> <p>• Sisa yang dibayar pesanan dianggap PPN 10%, apabila kendaraan tidak terwujud atau dengan kredit tidak dapat diurus.</p> <p>7. Pembeli bertanggung jawab terhadap kelengkapan dokumen dalam hal terdapat penarikan dana / pajak karena baloknya kesalahan pendaftaran barang Pajak Penghasilan Atas Pemilikan dan Pendaftaran Kendaraan Bermotor atau karena adanya pelanggaran dari pihak yang berlaku pada saat penarikan.</p> <p>(1) Wiranaga - Admin, Cabang - > Accounting</p>		<p>No. Alokasi</p> <p>No. Rangka</p> <p>Sumber Prospek :</p> <p>PEMBELI</p> <p>Kode :</p> <p>WIRANIAGA</p> <p>KACAB / SUPERVISOR</p> <p>(NAMA JELAS) (NAMA JELAS) (NAMA JELAS)</p> <p>(2) Wiranaga - > Admin, Cabang</p>	<p>No. Mesin</p> <p>Rencana Penyerahan :</p>
<p>No. : 10 - 00222</p> <p>Tanggal :</p> <p>Dari :</p> <p>Alamat :</p> <p>Sebesar : Rp.</p> <p>Terbilang :</p>		<p>TANDA TERIMA UANG MUKA (SEMENTARA)</p> <p>No. Rek : 582.0399635</p> <p>Atas Nama : PT. ARISTA JAYA LESTARI</p> <p>Bank : BCA-KCP Sunter Bisma-Jakarta</p> <p>Perincian Pembayaran :</p> <p>Tunai / Transfer / BG / Cek</p> <p>Bank :</p> <p>No. :</p> <p>Tgl. :</p> <p>Perhatian!! Demi keamanan bersama harap :</p> <p>1. Pembayaran DP / Pelunasan ditransfer via transfer.</p> <p>2. Pembayaran dengan Cek / Giro atau transfer dijamin kepada PT. Arista Jaya Lestari.</p> <p>3. Tanda terima ini harus dibuktikan dengan kutipan ream sebelum waktu 3 (tiga) hari kerja.</p> <p>PENERIMA</p> <p>(Nama jelas)</p>	