

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN DIVISI MARKETING DAN
PENJUALAN NON ANGKUTAN PENUMPANG PT. KERETA
COMMUTER INDONESIA (KCI)**

SARAH NABELLA RAHMA

8223164370



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

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2018

**FIELD WORK PRACTICE REPORT MARKETING DIVISION AND NON
PASSENGER TRANSPORTATION SALES OF THE PT. KERETA
COMMUTER INDONESIA**

SARAH NABELLA RAHMA

8223164370



**This scientific paper arranged to meet one of the requirements to get the title
of the Experts Associate at Faculty Of Economics University of Jakarta.**

**MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII FACULTY OF
ECONOMICS**

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2018

LEMBAR EKSEKUTIF

SARAH NABELLA RAHMA. 8223164370. Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT. KERETA COMMUTER INDONESIA, Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2016.

Laporan ini ditulis untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan pada Divisi Marketing dan Penjualan Non Angkutan Penumpang PT. Kereta Commuter Indonesia. Praktikan melaksanakan PKL di PT. Kereta Commuter Indonesia selama dua bulan dari tanggal 17 Juli hingga 13 September 2018 dan ekstensi waktu hingga tanggal 24 September 2018 dikarenakan tugas Asian Games.

Praktikan ditugaskan dan ditempatkan di Divisi Marketing dan Penjualan Non Angkutan penumpang. Tugas praktikan antara lain menginput data setiap kali terjadi transaksi penjualan online, membuat laporan penjualan online per hari dan per dua minggu, membantu membuat laporan SOP pada setiap akhir bulan, membuat poster untuk promosi barang dan materi posting pada sosial media.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan, divisi marketing dan penjualan non angkutan penumpang, PT. Kereta Commuter Indonesia

EXECUTIVE SUMMARY

Sarah Nabella Rahma 8223164370. *Internship report at PT. Kereta Commuter Indonesia. Department of marketing management. Faculty of Economics, State University of Jakarta 2016.*

This report was written to inform self practitioner activities for internship in the Marketing Division and Non Passenger Transportation Sales of the PT. Kereta Commuterline Indonesia. Self practioner carry out street vendors in PT. Kereta Commuterline for two months from the date of July 17, 2018 until September 13, 2018 and extantion time until September 24, 2018 caused by as a duty in Asian Games 2018.

Selfpractioner assigned and placed at Marketing and Sales Division. Selfpractioner has assigned at Marketing and Sales Division, such as for inputting data every day an online sales transaction occurs, creating an online sales report every day and every two weeks, following the SOP report at the end of each month, creating posters for promotional items and posting material on social media.

Keywords: Field Work Practice, marketing division and sales, Marketing Division and Non Passenger Transportation Sales, PT. Kereta Commuter Indonesia

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Bidang Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



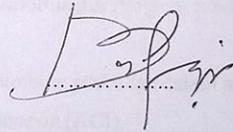
Dra. Solikhah, MM.

NIP. 19620623 199003 2 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra. Solikhah, MM.		28-01-2019
NIP. 19620623 199003 2 001		

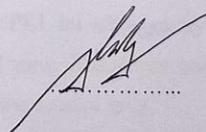
Penguji Ahli

Dra. Barah Saidani, M.Si
NIP. 196301191992032001

 28-01-2019

Dosen Pembimbing

Shandy Aditya, BIB, MBPS.
NIP. 8817860018

 29-01-2019

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan dan kemudahan sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan selama dua bulan di PT. Kereta Commuter Indonesia dengan baik.

Praktikan mendapatkan bimbingan dan saran, baik pada pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL. Oleh karena itu, dengan tulus hati praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada Papa dan Kakak tercinta atas doa dan semangatnya sehingga laporan ini dapat selesai. Praktikan juga ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

- 1 . Shandy Aditya, BIB, MBPS selaku dosen pembimbing yang telah membantu praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan.
- 2 . Prof. Dr. Dedi Purwana S.E, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- 3 . Dra. Sholikhah, M.M, selaku Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran.
4. Bapak Leza Arlan yang membimbing praktikan dalam menjalankan PKL di PT. Kereta Commuterline Indonesia (KCI).
- 5 . Ibu Ella selaku manajer bagian Marketing dan Penjualan Non Angkutan Penumpang.
- 6 . Mba Diah, Bapak Imad dan Bapak Junio yang telah membantu dan menemani saya selama kegiatan PKL ini sehingga saya merasa nyaman.
7. Semua karyawan di PT. KCI yang tidak dapat saya sebutkan namanya satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat saya.
8. Teman-teman Fakultas Ekonomi Program Studi D3 Manajemen Pemasaran angkatan 2016 yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan.

9 . Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat dan terima kasih praktikan atas kebaikan yang telah anda semua berikan selama ini.

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan segala kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta, 9 Januari 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A . Latar Belakang	1
B . Maksud Dan Tujuan PKL	4
C . Kegunaan Pkl.....	5
D . Tempat Praktik Kerja Lapangan	6
E . Jadwal Pelaksanaan PKL	7
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	9
A . Sejarah Perusahaan.....	9
B . Struktur Organisasi.....	18
C . Kegiatan Umum Perusahaan.....	20
BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	30
A. Bidang Kerja	30
B. Pelaksanaan Kerja	30
C . Kendala Yang Dihadapi.....	40
D . Cara Mengatasi Kendala	40
BAB IV PENUTUP	41
A . Kesimpulan.....	41
B . Saran	42
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel II 1. Struktur Organisasi	18
Tabel II 2. Harga Produk Merchandise Pt.Kci	23
Tabel II 3. Tabel Toko Offline Produk Merchandise Krl :	25
Tabel II 4. Tabel Toko Offline Produk Merchandise Krl :	26
Tabel III 1. Contoh Laporan Penjualan Harian C-Corner Online.....	33

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar II 1. Peta Rute Krl Commuterline.....	12
Gambar II 2. Logo Pt. Kereta Commuter Indonesia.....	14
Gambar III 1. Percakapan Pembeli & Penjual Dalam Online.....	31
Gambar III 2. Excel Penginputan Data Penjualan Yang Masuk	32
Gambar III 3. Excel Penginputan Data Penjualan Yang Masuk	32
Gambar III 4. Gambar Excel Stock Opname Online	35
Gambar III 5. Brosur Promo Produk	37
Gambar III 6. Alur Posting Produk Baru Pada Marketplace	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat permohonan izin PKL
Lampiran 2	Surat balasan PKL
Lampiran 3	Daftar hadir PKL
Lampiran 4	Penilaian PKL
Lampiran 5	Daftar kegiatan harian

BAB I

PENDAHULUAN

A . Latar Belakang

Kereta Commuterline atau yang sering disebut KRL adalah layanan kereta rel listrik komuter atau penglaju yang dioperasikan oleh PT Kereta Commuter Indonesia (KCI), anak perusahaan dari PT Kereta Api Indonesia. Kereta Commuterline merupakan solusi bagi masyarakat untuk mengatasi kemacetan di jalan raya. Dengan adanya kereta Commuterline masyarakat dapat dengan mudah, nyaman, dan cepat menuju tujuannya tanpa ada hambatan dan kemacetan. Selain itu harga tiket kereta yang terjangkau juga sangat memudahkan masyarakat.

Hingga Juni 2018, KCI telah memiliki 900 unit KRL, dan akan terus bertambah. Sepanjang tahun 2017, KCI telah melakukan penambahan armada sebanyak 60 kereta. Hal ini untuk memenuhi permintaan penumpang yang terus bertambah dari waktu ke waktu. Hingga Juni 2018, rata-rata jumlah pengguna KRL per hari mencapai 1.001.438 pengguna pada hari kerja, dengan rekor jumlah pengguna terbanyak yang dilayani dalam satu hari adalah 1.154.080. Sebagai operator sarana, kereta Commuter Line yang dioperasikan KCI saat ini melayani 79 stasiun di seluruh Jabodetabek, Banten dan Cikarang dengan jangkauan rute mencapai 418,5 km. Dengan mengusung semangat dan semboyan “*Best Choice for Urban Transport*” , KCI saat ini terus bekerja keras untuk memenuhi target melayani 1,2 juta penumpang per hari dengan kekuatan armada KRL hingga 1.450 unit pada tahun 2019. (*pt.kci. 2017*).

PT. Kereta Commuterline Indonesia (KCI) tidak hanya menyediakan layanan transportasi saja, kini PT.KCI mempunyai etalase merchandise KRL Commuterline yang dinamakan C-CORNER. C-CORNER menjual berbagai merchandise milik PT. Kereta Commuterline Indonesia yang diproduksi secara eksklusif. Para pengguna dan pecinta KRL akan diperlihatkan produk-produk merchandise yang didesain elegan dan unik dengan sentuhan kereta. Mulai dari miniatur KRL, *travel pillow*, gantungan kunci, *backpack*, hingga *magnetik* kulkas dan masih banyak lagi, semuanya tersedia di C-CORNER dengan edisi/desain kereta Commuterline.

Arti dari *merchandise* itu sendiri adalah produk-produk yang dijual oleh sebuah gerai atau toko, perusahaan/swalayan dan sejenisnya. (Andriandi, 2016). *Merchandise* merupakan senjata inti pertama yang menekankan pada persediaan, harga, kualitas, dan manfaat bagi konsumen. Atau dalam arti lain *merchandise* adalah segala bentuk produk dari sebuah perusahaan baik itu dagang atau jasa yang ditujukan untuk diperjualbelikan dan disponsori oleh perusahaan itu sendiri. Dalam banyak kasus promosi, misalnya sebuah film yang digemari masyarakat sedang ditayangkan dibioskop. Ada saja beberapa kelompok masyarakat merupakan fans dari tokoh film yang sedang ditayangkan tersebut. Pada keadaan ini fungsi *merchandise* yang dijual akan membantu memberikan keuntungan bagi produsen.

Membuat *merchandise* sebagai media untuk mempromosikan sebuah barang atau jasa merupakan hal lazim yang sering dilakukan oleh pihak perusahaan. Cara ini dianggap efektif karena memanfaatkan barang-barang yang memiliki daya

guna jangka panjang dan bernilai ekonomi tinggi, dibandingkan media promosi lain seperti banner, brosur, atau iklan di media cetak dan elektronik.

Salah satu manfaat merchandise pada sebuah perusahaan adalah untuk membuat konsumen senantiasa ingat dengan produk dan jasa yang kita jual atau kita berikan. Normalnya, sebuah merchandise seharusnya mencantumkan nama dan logo perusahaan. Sehingga setiap kali konsumen melihat merchandise tersebut, mereka akan ingat produk dan atau jasa yang kita jual dan atau berikan. Metode ini dianggap sebagai salah satu strategi pemasaran yang efektif. Karena secara tidak langsung kita melakukan *brainwashing* terhadap konsumen tanpa mereka sadari. Menurut penelitian, otak manusia akan menganggap hal-hal yang sering mereka lihat sebagai hal yang aman dan baik untuk digunakan.

Jadi, jika sebuah merchandise mampu membuat orang senantiasa ingat pada produk yang kita jual, bukan tidak mungkin orang tersebut akan tertarik untuk terus menerus menggunakan produk atau jasa dari perusahaan tersebut. Karena mereka menganggap produk tersebut familiar dan aman. Hal itulah yang dilakukan juga oleh PT.KCI. Membuat serta menjual merchandise KRL yang disponsori sendiri oleh PT.KCI. Sebagai upaya dalam menarik pelanggan agar senantiasa ingat terhadap KRL dan menjadikan KRL sebagai transportasi favorit yang aman dan nyaman.

Pada Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT. Kereta Commuter Indonesia tepatnya di kantor pusat yaitu di Jl. Ir. H Juanda no 1. Produk-produk merchandise yang ada di C-CORNER

sangat menarik, elegan, dan berkualitas serta mempunyai ciri khas dari kereta Commuterline tersebut. Praktikan memilih tempat PKL di PT.Kereta Commuter Indonesia karena ingin mempelajari bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan perusahaan khususnya dibidang non angkutan penumpang. Seperti pemasaran produk merchandise KRL. Selain itu, pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja sesungguhnya. Kegiatan PKL juga menjadi salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar AhliMadya (A.Md) pada program studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta. Dengan demikian praktikan tertarik untuk mempersiapkan diri untuk menjadi lulusan yang mampu diandalkan dan dibanggakan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran.

B . Maksud Dan Tujuan PKL

Adapun maksud pelaksanaan Praktik kerja Lapangan oleh praktikan adalah sebagai berikut :

1. Memberikan gambaran dunia kerja yang sebenarnya kepada praktikan sebagai bekal untuk kemudian hari.
2. Melatih praktikan untuk mengembangkan kemampuan berfikir dan kreatifitas pada bidang pemasaran khususnya mengenai promosi.
3. Mengetahui bagaimana teknik suatu perusahaan menjalin kerja sama dengan perusahaan lain untuk mendapatkan loyalitas dari pelanggan

4. Mengetahui bagaimana perusahaan memasarkan produk merchandisenya (C-Corner) untuk mendapatkan ketertarikan dari pelanggan sehingga pelanggan ingin membeli produk tersebut.
5. Meningkatkan pengetahuan dan wawasan serta keterampilan dalam hal pekerjaan di bidang pemasaran

Tujuan dilaksanakan praktik kerja lapangan oleh praktikan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui cara mengelola administrasi penjualan C-Corner KCI
2. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme *Stock Opname*
3. Untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam mempromosikan dan memasarkan produk

C . Kegunaan PKL

Dilaksanakannya PKL selama 40 hari kerja ini, praktikan mempunyai harapan agar dapat memberikan kegunaan kepada pihak-pihak terkait, antara lain :

1. Bagi Praktikan
 - a. Praktikan memiliki kemampuan untuk membuat iklan/promosi produk C-Corner
 - b. Praktikan memiliki kemampuan untuk mengarsipkan dokumen dan menginput data penjualan

c. Meningkatkan pengetahuan, wawasan, serta keterampilan praktikan tentang berbisnis/berjualan baik secara online maupun offline

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ

a. Menjalin kerjasama dengan perusahaan

b. Mengetahui keefektifan dari kurikulum yang sudah diterapkan di perkuliahan dengan dunia kerja sesungguhnya, sehingga dapat membuat suatu kurikulum yang dibutuhkan dalam dunia kerja

3. Bagi Perusahaan

a. Merupakan sarana untuk mengembangkan hubungan kerjasama antara perusahaan dengan perguruan tinggi negeri khususnya Universitas Negeri Jakarta dimasa yang akan datang

b. Mendapatkan tambahan tenaga kerja marketing untuk membantu dan mempercepat pencapaian target perusahaan

D . Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan melakukan Praktik Kerja Lapangan pada perusahaan :

Nama Perusahaan : PT. Kereta Commuterline Indonesia

Tempat : Jl. Ir. H. Juanda 1 Jakarta Pusat – 10120

Nomor telepon : 021-3453535

Website : www.krl.co.id / <https://c-corner.krl.co.id/>

E . Jadwal Pelaksanaan PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT.KCI selama dua bulan terhitung dari tanggal 17 Juli 2018 sampai dengan 24 September 2018. Praktikan melaksanakan PKL dari hari Senin sampai dengan hari Jumat dan waktu kerja dimulai dari pukul 08.30 WIB hingga pukul 17.30 WIB. Dalam proses persiapan pelaksanaan PKL dibagi menjadi tiga tahap yaitu :

Dalam proses pelaksanaan PKL dibagi 3 tahap, yaitu :

1. Tahap Persiapan PKL

a. Pada tanggal 15 April 2018 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang telah ditandatangani oleh Ibu Solikhah selaku KaProdi D3 Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

b. Pada tanggal 17 April 2018 praktikan mengambil surat izin yang telah selesai dan menuju PT. Kereta Commuterline Indonesia untuk mengajukan permohonan izin PKL.

c. Pada tanggal 16 Juli 2018 praktikan mendapat kabar dari pihak SDM bahwa praktikan diterima untuk PKL di perusahaan tersebut dan diminta untuk datang esok hari untuk penjelasan jobdesk khususnya.

d. Pada tanggal 17 Juli 2018 praktikan datang ke perusahaan dan mendapat arahan serta penjelasan tentang jobdesk yang akan diterima.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapat panggilan untuk datang pada tanggal 17 Juli 2018, praktikan mendapat penjelasan dan arahan dihari yang sama dan langsung dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Kereta Commuterline Indonesia, Jl. Ir. H. Juanda 1 Jakarta Pusat. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai dari tanggal 17 Juli 2018 dan berakhir pada 24 September 2018 dan waktu kerja dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan hari Jumat. Pelaksanaan kerja yang dilakukan di PT. Kereta Commuterline Indonesia dimulai pada jam 08.30 WIB sampai dengan 17.30 WIB.

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Setelah praktikan menyelesaikan praktik kerja lapangan di perusahaan yang bersangkutan, praktikan diberikan tugas membuat laporan PKL. Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pada tanggal 18 September 2018 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A . Sejarah Perusahaan

Sebelum adanya pengefektifan kereta rel listrik, sebenarnya wacana elektrifikasi jalur kereta api di Jakarta dan sekitarnya telah dilakukan oleh para pakar dari perusahaan kereta api milik pemerintah Hindia Belanda, *Staats Spoorwegen* (SS) sejak tahun 1917. Elektrifikasi ini diyakini akan menguntungkan secara ekonomi. Elektrifikasi pertama kali dilakukan untuk lintas Tanjungpriok-Meester Cornelis (Jatinegara). Proyek yang dimulai tahun 1923 ini selesai pada 24 Desember 1924. Untuk mendukung elektrifikasi, Dinas Tenaga Air dan Listrik kala itu membangun Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA) “Oebroeg” /Ubrug dan PLTA “Kratjak”/Kracak di wilayah Sukabumi. Listrik selanjutnya mengalir ke Gardu Induk Ancol dan Jatinegara. Sementara listrik dari PLTA Kracak juga mendukung suplai LAA lintas Manggarai-Bogor melalui Gardu Induk Depok dan Kedungbadak (Bogor).

Pemerintah Hindia Belanda selanjutnya membeli sejumlah lokomotif listrik untuk menarik rangkaian kereta api. Lokomotif yang dibeli adalah seri 3000 buatan SLM (*Swiss Locomotive & Machineworks*)- BBC (*Brown Baverie Cie*), seri 3100 buatan AEG (*Allgemeine Electricitat Geselischaf*) Jerman, seri 3200 buatan Werkspoor Belanda, serta KRL (Kereta Rel Listrik) buatan pabrik Westinghouse dan General Electric. Peresmian elektrifikasi jalur Tanjungpriok – Meester Cornelis kemudian dilakukan bersamaan dengan perayaan hari ulang tahun ke-50 SS pada April 1925. Elektrifikasi kemudian berlanjut dengan mengoperasikan lintas Batavia

(Jakarta Kota)-Kemayoran, dan Meester Cornelis (Jatinegara)-Manggarai-Koningsplein (Gambir)-Batavia (Jakarta Kota).

Sejak 1 Mei 1927, di Kota Batavia melintas KRL yang mengelilingi kota. Tahun 1930, untuk pertama kalinya jalur KRL Batavia (Jakarta Kota) - Buitenzorg (Bogor) beroperasi. Hingga tahun 1939, telah ada sebanyak 72 perjalanan KRL melintasi jalur lingkaran Batavia dan Manggarai-Bogor. Setelah Indonesia merdeka, lokomotif listrik masih beroperasi di sekitar Jakarta. Namun akhirnya usia kereta yang telah mencapai setengah abad dan tidak ada penambahan lokomotif listrik baru, membuat transportasi dengan lokomotif listrik tidak lagi memadai. Perkeretaapian Jabodetabek kemudian mulai akrab dengan rangkaian KRL buatan Jepang yang mulai beroperasi tahun 1976.

Seiring dengan konsep pengembangan KRL Jabodetabek dan sekitarnya, PT. KAI (Persero) membentuk anak perusahaan yakni PT Kereta Commuter Indonesia (KCI) yang ditugaskan menjadi operator sarana KRL. PT. KCJ yang kini berganti nama menjadi KCI dibentuk menggantikan Divisi Jabodetabek PT KAI sebagai pengelola KRL pada tahun sebelumnya. Kini KRL Commuterline semakin menjadi moda transportasi andalan masyarakat perkotaan untuk mobilitas yang aman, nyaman, dan bebas macet.

PT KAI Commuter Jabodetabek sejak tanggal 19 September 2017 telah berganti nama menjadi PT Kereta Commuter Indonesia. PT Kereta Commuter Indonesia adalah salah satu anak perusahaan di lingkungan PT Kereta Api Indonesia (Persero) yang mengelola KA Commuter Jabodetabek dan sekitarnya. KCJ dibentuk sesuai dengan Inpres No. 5 tahun 2008 dan Surat Menteri Negara

BUMN No. S-653/MBU/2008 tanggal 12 Agustus 2008. (*pt.kci,2017*). Perubahan nama menjadi KCI tertuang dalam risalah Rapat Umum Pemegang Saham pada tanggal 7 September 2017 yang juga telah mendapat Persetujuan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia atas Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas dengan Nomor Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No.AHU-0019228.AH.01.02.Tahun 2017, tanggal 19 September 2017.

Pembentukan anak perusahaan ini berawal dari keinginan para stakeholdernya untuk lebih fokus dalam memberikan pelayanan yang berkualitas dan menjadi bagian dari solusi masalah transportasi perkotaan khususnya JABODETABEK yang semakin kompleks. Perseroan ini resmi menjadi anak perusahaan PT KERETA API INDONESIA (Persero) sejak tanggal 15 September 2008. Kehadiran KCI dalam industri jasa angkutan KA Commuter bukanlah kehadiran yang tiba-tiba, tetapi merupakan proses pemikiran dan persiapan yang cukup panjang. Dimulai dengan pembentukan Divisi Angkutan Perkotaan Jabotabek oleh PT KAI (Persero), yang terpisah dari PT KAI (Persero) Daop 1 Jakarta. Setelah pemisahan ini, pelayanan KRL di wilayah Jabotabek berada di bawah PT KAI (Persero) Divisi Angkutan Perkotaan Jabotabek, sementara pelayanan KA jarak jauh yang beroperasi di wilayah Jabodetabek berada di bawah PT KAI Daop 1 Jakarta dan akhirnya PT KAI (Persero) Divisi Angkutan Perkotaan Jabotabek berubah menjadi sebuah perseroan terbatas, PT KCJ. Setelah menjadi perseroan terbatas, perusahaan ini mendapatkan izin usaha No. KP 51 tahun 2009 dan izin operasi penyelenggara sarana perkeretaapian No. KP 53 Tahun 2009 yang semuanya dikeluarkan oleh Menteri Perhubungan Republik Indonesia.

2017, KCI telah melakukan penambahan armada sebanyak 60 kereta dan hingga Juni 2018, KCI telah memiliki 900 unit KRL dan akan terus bertambah. Hal ini untuk memenuhi permintaan penumpang yang terus bertambah dari waktu ke waktu.

Terhitung hingga Juni 2018, rata-rata jumlah pengguna KRL per-hari mencapai 1.001.438 pengguna pada hari kerja, dengan rekor jumlah pengguna terbanyak yang dilayani dalam satu hari adalah 1.154.080. (*pt.kci, 2018*). Sebagai operator sarana, kereta Commuterline yang dioperasikan KCI saat ini melayani 79 stasiun di seluruh Jabodetabek, Banten dan Cikarang dengan jangkauan rute mencapai 418,5 km. Dengan mengusung semangat dan semboyan *Best Choice for Urban Transport*, KCI saat ini terus bekerja keras untuk memenuhi target melayani 1,2 juta penumpang per hari dengan kekuatan armada KRL hingga 1.450 unit pada tahun 2019.

- **Visi, Misi, Maksud dan Tujuan Perusahaan**

Visi : Mewujudkan jasa angkutan kereta komuter sebagai pilihan utama dan terbaik.

Misi : Menyelenggarakan jasa angkutan kereta komuter yang mengutamakan, keselamatan, pelayanan, kenyamanan dan ketepatan waktu serta berwawasan lingkungan.

Maksud dan Tujuan : Maksud dan Tujuan perusahaan yaitu untuk melakukan usaha di bidang transportasi pada umumnya, khususnya dibidang perkeretaapian dengan menyediakan barang dan/atau jasa yang bermutu tinggi dan berdaya saing kuat yang meliputi usaha pengangkutan orang dengan kereta api dan usaha non angkutan penumpang dengan menerapkan prinsip-prinsip Perseroan Terbatas

- **Logo Perusahaan**



Gambar II 2.

Logo PT. Kereta Commuter Indonesia

Sumber : www.krl.co.id

Maknanya :

Makna kata Commuter berasal dari sebuah istilah yang merujuk pada karakteristik konsumen utama PT.KCI. Para pengguna setiap harinya, beraktifitas pulang pergi secara teratur, konsisten, dan berulang. Dari wilayah penyangga hingga ke pusat Ibu Kota. Jenis huruf dan warna yang digunakan juga mendeskripsikan ketegasan dalam berpandangan maju, dengan satu tujuan serta senantiasa mengikuti modernisasi dan perkembangan zaman.

Sejak berdirinya pada tahun 2008 silam, PT.Kereta Commuter Indonesia selalu meningkatkan kinerja serta pelayanannya untuk para pengguna jasa KRL. Selain itu, PT.Kereta Commuter Indonesia selalu mempunyai inovasi-inovasi baru yang kreatif yang memberikan nilai tambah dan memudahkan bagi semua penggunanya.

Berikut adalah inovasi yang dilakukan oleh PT.Kereta Commuter Indonesia :

1. Pengoperasian KRL dengan formasi 12 kereta

Pengoperasian KRL dengan satu rangkaian terdiri dari 12 kereta mulai hadir pada 16 September 2015. PT KCI mengoperasikan KRL dengan rangkaian yang lebih

panjang untuk memenuhi kebutuhan pengguna jasa Commuter Line yang jumlahnya semakin meningkat. Hingga pertengahan tahun 2017, KRL dengan formasi 12 kereta ini telah melayani masyarakat di lintas Bogor – Jakarta Kota, Bekasi – Jakarta Kota, Tangerang – Duri.

2. Aplikasi KRL *Access*

PT KCI kembali berinovasi dengan mengeluarkan aplikasi KRL *Access* yang merupakan penyempurnaan dari aplikasi info KRL. Fitur baru yang ditawarkan KRL *Access* semakin memudahkan pengguna jasa kereta Commuter Line, selain dapat mengetahui posisi kereta dan jadwal keberangkatan. Aplikasi ini menyatukan seluruh akses informasi dari media sosial KCI ke dalam satu platform. Melalui KRL *Access*, pengguna juga bisa mendaftar untuk mendapatkan notifikasi langsung ke ponselnya saat ada informasi terkini seputar kondisi lintas KRL. KRL *Access* dapat diunduh di *Play Store* dan *Appstore*.

3. *Vending Machine* (C-VIM)

Mulai 27 Desember 2015 *Commuter Vending Machine* (C-VIM) hadir di stasiun agar pengguna dapat menentukan rencana perjalanannya sendiri. *Vending machine* ini dilengkapi fitur layanan isi ulang Kartu Multi Trip (KMT), layanan pembelian Tiket Harian Berjaminan (THB) dan pembelian THB PP, layanan isi ulang THB dan refund (isi ulang) THB. Hadirnya *vending machine* ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan transaksi pengguna jasa kereta Commuter Line yang kian hari semakin meningkat.

4. Kereta Khusus Wanita (KKW)

Inovasi kereta khusus wanita hadir untuk memenuhi kebutuhan pengguna KRL, khususnya wanita yang ingin menggunakan Commuter Line tanpa berbagi ruang dengan laki-laki. KKW mulai berlaku sejak 19 Agustus 2010 dengan kereta pertama dan terakhir dalam setiap rangkaian kereta khusus untuk penumpang wanita. Dengan hadirnya kereta khusus wanita ini diharapkan dapat memberikan keamanan dan kenyamanan bagi para wanita yang menggunakan Commuter Line.

5. *Announcer* Stasiun

Dalam rangka memberikan layanan yang maksimal bagi pengguna jasa Commuterline, PT KCI menghadirkan inovasi yang dapat memenuhi kebutuhan informasi penumpang dengan menugaskan announcer di setiap stasiun. Announcer bertugas memberi informasi khususnya terkait jadwal keberangkatan dan posisi kereta yang akan masuk stasiun. Inovasi announcer stasiun ini dimulai sejak Agustus 2010.

6. Tempat Duduk Prioritas

Demi menjaga kenyamanan penumpang, KRL menyediakan tempat duduk prioritas yang diperuntukkan bagi lansia, ibu membawa balita, wanita hamil, dan pengguna dengan disabilitas. Tempat duduk prioritas ini disediakan di ujung setiap kereta, dan mulai tahun 2016 tersedia pula di peron stasiun. Diharapkan dengan adanya tempat duduk prioritas ini, penumpang dengan kebutuhan khusus dapat lebih nyaman menggunakan Commuter Line.

7. *E-Ticketing*

Sejak 1 juli 2013 PT KCI mulai menerapkan e-ticketing menggantikan tiket kertas, dalam rangka meningkatkan pelayanan Commuter Line. Dengan sistem *e-ticketing*, pengguna Commuter Line dapat lebih tertib dan nyaman melakukan perjalanan. *E-Ticket* ini dibagi menjadi dua macam yaitu Kartu Multi Trip (KMT) dan Tiket Harian Berjamin (THB). Tiket elektronik ini lebih efisien dan mudah untuk digunakan, mengurangi limbah kertas yang merusak lingkungan, serta sejalan dengan kebijakan pemerintah mewujudkan *Cash-Less Society*.

8. Petugas Pelayanan KRL (PPK)

Pelayanan adalah hal yang paling utama. Karena itu PT KCI kembali memberikan inovasi di bidang pelayanan dengan menugaskan petugas pelayanan KRL yang siap membantu para penumpang KRL dengan memberikan informasi selama perjalanan. PPK yang melayani di rangkaian KRL sejak Februari 2014 juga bertugas membantu masinis apabila terjadi gangguan teknis dalam perjalanan, serta melayani buka tutup pintu saat penumpang turun dan naik di stasiun.

9. Sistem Informasi Penumpang (SIP)

Demi memenuhi kebutuhan informasi seputar KRL, inovasi sistem informasi penumpang pun disediakan PT KCI mulai 16 oktober 2014. Sistem informasi penumpang ini meliputi informasi posisi KRL secara *real time*, informasi jadwal KRL, dan peta rute KRL dalam layar digital di dalam rangkaian kereta.

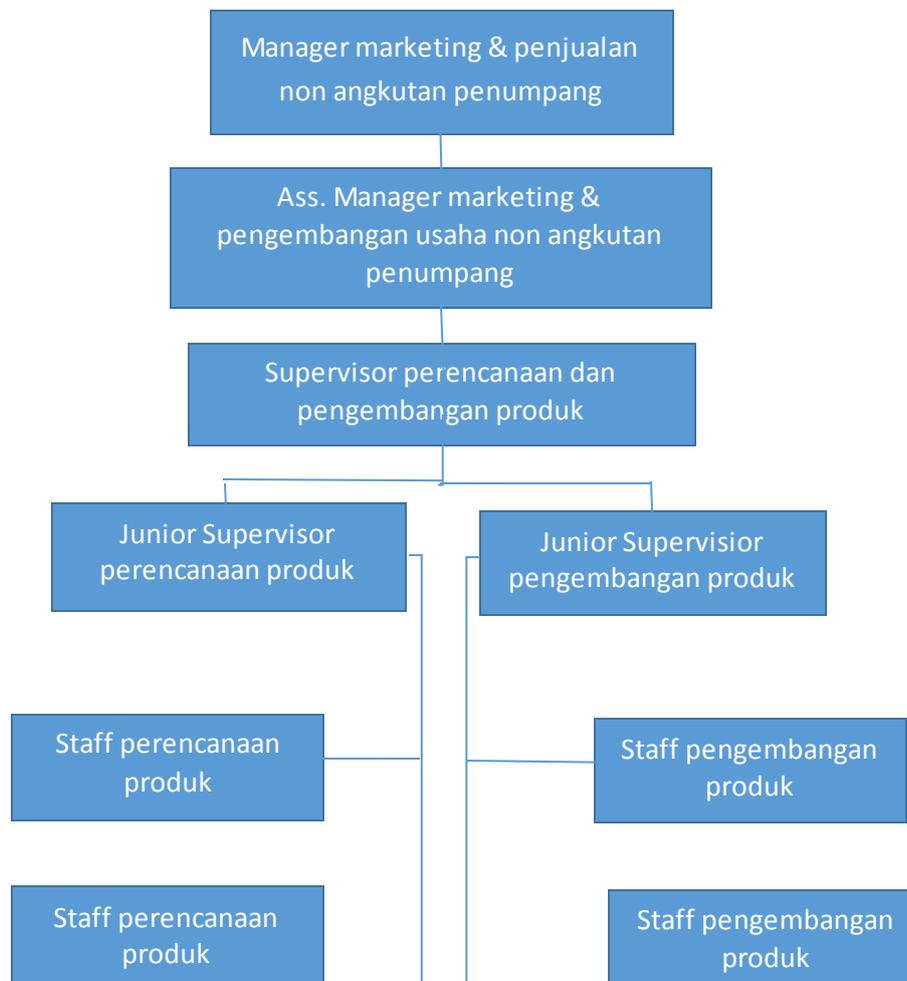
10. C-CORNER

Memiliki *official merchandise* bagi suatu perusahaan merupakan bentuk dari promosi perusahaan. Dengan adanya *official merchandise* suatu perusahaan mempunyai ciri khas tersendiri dimata para pelanggannya. Dan dengan adanya

official merchandise, pelanggan akan selalu mengingat jasa/barang yang diproduksi oleh perusahaan tersebut dan akan senantiasa nyaman serta percaya dengan perusahaan tersebut. Hal ini dilakukan oleh PT.KCI dengan memproduksi official merchandise. *Official merchandise* ini dikelola oleh divisi komersial, dan mempunyai etalase yang bernama C-CORNER.

B . Struktur Organisasi

Tabel II 1.
Struktur Organisasi



Sumber : diambil dari data internal perusahaan

Adapun tugas, wewenang, dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan pada divisi marketing dan penjualan non angkutan penumpang adalah sebagai berikut :

1) *Manager Marketing* Dan Penjualan Non Angkutan Penumpang

- Memiliki tugas dan tanggung jawab dalam peningkatan profit perusahaan
- Menganalisis, merumuskan, dan melaksanakan kegiatan untuk mencapai sasaran yang sudah ditentukan oleh perusahaan
- Merencanakan, mengorganisir, melaksanakan, dan mengevaluasi kegiatan pemasaran

2) *Asisten Manager Marketing* Dan Penjualan Non Angkutan Penumpang

- Mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran
- Membuka jaringan/relasi kerja baru serta memperluas target pasar

3) *Supervisor* Perencanaan Dan Pengembangan Produk

- membantu menganalisis dan merencanakan setiap produk baru
- membangun relasi terhadap vendor dalam memproduksi produk

4) *Junior Supervisor* Perencanaan Produk

- membantu dalam merencanakan produk baru

5) *Junior Supervisor* Pengembangan Produk

- membantu dalam membangun strategi atau tujuan produk yang sesuai dengan pangsa pasar

6) Staff Perencanaan Produk

- membantu dalam mempromosikan setiap kegiatan pemasaran produk
- menginput setiap data pemasukan hasil penjualan
- menginput barang masuk dan keluar

7) Staff Pengembangan Produk

- membantu dalam mempromosikan setiap kegiatan pemasaran produk
- menginput setiap data pemasukan hasil penjualan
- menginput barang masuk dan keluar

C . Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Kereta Commuter Indonesia (PT.KCI) bertugas untuk menyelenggarakan perusahaan pelayanan jasa angkutan kereta api komuter dengan menggunakan sarana Kereta Rel Listrik di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi (Jabodetabek) dan sekitarnya. Selain bergerak dibidang pelayanan jasa, PT.Kereta Commuter Indonesia juga menyelenggarakan perusahaan di bidang usaha non angkutan penumpang atau dalam perusahaan disebut “Kegiatan Komersil”. Dalam bidang usaha non angkutan penumpang,

PT.KCI memproduksi dan mengembangkan berbagai produk sebagai produk official merchandise PT.KCI. Etalase merchandise PT.KCI bernama C-CORNER.

Adapun praktikan dapat mengetahui kegiatan umum perusahaan, khususnya dalam bidang usaha non angkutan penumpang dilihat dari bauran pemasaran (*marketing mix*) ialah sebagai berikut :

1. Product

Produk yang diproduksi antara lain sebagai berikut :

a) T-shirt Commuterline

Tshirt Commuter line ini di desain dengan tema Pictogram/pikto graf, mendeskripsikan perjalanan commuter line yang kini telah mencapai 1 juta penumpang. Menggunakan material katun bambu dengan aplikasi teknik sablon *discharge* yang menyatu dengan bahan sehingga nyaman untuk digunakan. Tersedia dalam 5 warna untuk Pria yaitu Maroon, Navy, Mustard, Tosca Tua dan Titanium, serta 2 warna untuk Wanita yaitu Merah dan Tosca Tua.

b) Pouch Patch KRL

Pouch Patch KRL 205 dibuat menyesuaikan gaya masa kini yang dapat digunakan untuk di segala kondisi dan kebutuhan. Tersedia dalam dua varian warna yaitu merah dan abu-abu.

c) Cap Commuterliner

Topi tema Commuterliner yang dibuat dengan 2 (dua) teknik aplikasi yaitu *embrodeiry* dan *deboss*. *Style* disesuaikan dengan fashion masa kini.

Tersedia dalam dua warna kombinasi Putih dan *Navy* serta Merah dan *Navy*.

d) *Cap Patch KRL*

Topi tema Kepala KRL 205 menggunakan material corduroy hitam dengan aplikasi Patch PVC/Kulit sintetis yang di emboss. *Style* disesuaikan dengan fashion masa kini.

e) *Raglan Mens And Women KRL*

Tshirt Raglan KRL tema Seri Kepala KRL 205 ini menggunakan material katun bambu yang mana desain Kepala KRL-nya menggunakan teknik sablon discharge. Tersedia dalam tiga kombinasi warna untuk Pria, Wanita dan anak-anak.

f) *Miniatur Loco*

Replika Lokomotif ini menggunakan bahan resin yang dicampur dengan akrilik dan secara detail di bentuk dengan *molding* dan teknik *laser*. Tersedia 3 seri Lokomotif yaitu CC20108, CC20110 dan CC203. Dan dengan dua varian warna yaitu merah dan putih.

g) *Miniature KRL*

Replika Seri KRL ini menggunakan bahan resin yang dicampur dengan akrilik yang mana secara detail di bentuk dengan *molding* dan teknik *laser*. Tersedia 2 seri KRL yaitu KRL 205 dan KRL 6000.

h) *Keychain* KRL

Gantungan Kunci tema seri Kepala KRL ini menggunakan material PVC Rubber yang mana bagian depan menggunakan teknik *Dripping* untuk 8 warna KRL dan bagian belakang di sablon warna putih. Tersedia 2 seri KRL yaitu KRL 205 dan KRL 05.

i) *Pillow Square* KRL

Bantal KRL Kotak tema seri Kepala KRL ini menggunakan material yelvo yang lembut dengan isian Dacron yang dan Kepala KRL-nya menggunakan aplikasi *Photo Printing* pada bahan, serta menggunakan aplikasi *embrodeiry* pada sisi belakang. Tersedia 3 seri KRL yaitu KRL 205, 7000, dan 05.

2. Price

Harga yang ditetapkan oleh PT.KCI untuk produk *C-Corner* atau *official merchandise* KRL yaitu dengan menjumlahkan biaya produksi atau modal dengan keuntungan yang ingin diperoleh. Perusahaan tidak melihat harga dari kompetitor lain untuk bahan referensi bersaing di pasar. Perusahaan lebih memperhatikan kualitas produk karena produk yang diproduksi merupakan merchandise KRL yang mencirikan Commuterline.

Tabel II 2.

Harga Produk Merchandise PT.KCI

PRODUK	HARGA (Rp)
Miniature KRL 205 (Tube)	660.000
Miniature KRL 205 (Square)	500.000
T-shirt KRL Mens	120.000

T-shirt Anak	100.000
T-shirt Womens CL	120.000
Pillow Square KRL7000	60.000
Payung	50.000
Topi	50.000
Keychain KRL 205	20.000
Keychain KRL 05	20.000
Pillow Square KRL05	60.000
Pillow Square KRL205	60.000
Miniature KRL 6000 (Tube Cover)	660.000
Miniature KRL 6000 (Square Cover)	500.000
Pouch Patch KRL	50.000
Raglan Womens KRL	135.000
Raglan Mens KRL	135.000
Raglan Kids KRL	100.000
Cap Commuterliner Navy	65.000
Cap Patch KRL Black	70.000
Miniatur Loco CC20108	660.000
Miniatur Loco CC20110	660.000
Miniatur Loco CC203	660.000
Travel Pillow KRL 205	60.000
Travel Pillow KRL 05	60.000
Travel Pillow KRL 7000	60.000
Lanyard KRL	35.000
Pouch "Best Choice..." Yellow	50.000
Keychain KRL 205	20.000
Keychain KRL 05	20.000
Keychain KRL 7000	20.000
Keychain KRL 8500	20.000
Mug Glass KRL 205	25.000
Mug Glass KRL 05	25.000
Mug Glass KRL 7000	25.000
Mini Backpack for Kids	150.000
Mini Pouch for Kids	40.000
Glass Matt KRL 205	20.000
Notebook Backpack (big)	250.000
Notebook Backpack (medium)	200.000
Lineart Bag	125.000
CL Toon Bag	125.000

KAREL Tumbler	45.000
CL Tumbler	50.000
Papper Craft 205	25.000
Papper Craft 6000	25.000
Pouch KRL	60.000
Rubic SQR CL	75.000
Magnetic Fridge KRL 205	20.000
Magnetic Fridge KRL 05	20.000
Magnetic Fridge KRL 7000	20.000
Glass Matt KRL Red (package)	50.000
Glass Matt KRL Dark Brown (package)	50.000
Mini Pack For Kids Red (package)	165.000

Sumber : data diambil dari internal perusahaan

3. Place

Kantor pusat PT.Kereta Commuter Indonesia terletak di Jalan Ir. H. Juanda no 1, Jakarta Pusat. Kantor pusat merupakan tempat untuk mengelola data-data produk merchandise KRL yang masuk dan keluar diseluruh toko merchandise KRL yang terdapat di beberapa stasiun. Metode penjualan produk merchandise KRL dibagi menjadi dua, yaitu melalui *offline* dan melalui *online*. Penjualan melalui *offline* yaitu penjualan merchandise KRL di toko-toko yang sudah ada di beberapa stasiun Jabodetabek. Sedangkan penjualan *online* yaitu penjualan merchandise KRL melalui website, internet, dan beberapa *marketplace* yang ada.

Tabel II 3.

Tabel Toko Offline Produk Merchandise KRL

NO	STASIUN	DAERAH
1	Stasiun Juanda	Jl.Ir.H.Juanda 1, pasar baru sawah besar, jakarta pusat
2	Stasiun Tanah Abang	Kampung Bali, Taanah Abang, Jakarta Pusat
3	Stasiun Bogor	Cibogor, Bogor tengah, Bogor

Sumber : data diolah oleh praktikan

Tabel II 4.

Tabel Toko Offline Produk Merchandise KRL :

NO	PLACE	ALAMAT/NAMA TOKO
1	WEBSITE	www.c-corner.krl.co.id
2	SHOPEE	Ccornerkci
3	BUKALAPAK	C_corner
4	TOKOPEDIA	Ccorner
5	INSTAGRAM	c_corner_krl

Sumber : data dibuat oleh praktikan

4. Promotion

Untuk meningkatkan penjualan diperlukan adanya kegiatan promosi, karena dengan adanya promosi dapat menarik minat pembeli terhadap suatu produk. Dalam pengembangan dibidang usaha non angkutan penumpang yang dilakukan oleh PT.KCI promosi merupakan hal yang sangat penting untuk meningkatkan jumlah konsumen dan untuk meningkatkan penjualannya. Sehingga untuk meningkatkan jumlah konsumen dan volume penjualan, PT.KCI berusaha untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat dengan melakukan suatu kegiatan promosi.

Promosi-promosi yang dilakukan PT.KCI adalah sebagai berikut :

a) Advertising

Advertising atau iklan merupakan bentuk tawaran produk oleh produsen kepada konsumen melalui media berbayar. Dalam hal ini PT.KCI menggunakan sosial media YouTube sebagai media iklan. Selain menggunakan YouTube sebagai media iklannya, PT.KCI juga menggunakan media sosial lain sebagai media iklan,

contohnya instagram. Durasi video iklan pada sosial media cenderung lebih lama dan juga tidak memakan budget yang terlalu tinggi. Youtube merupakan media tontonan kedua setelah televisi untuk menonton tayangan apapun sesuai minat masyarakat, sedangkan instagram merupakan sosial media terpopuler dikalangan remaja saat ini. Hal itulah yang menjadi alasan bagi PT.KCI memilih kedua media tersebut sebagai media iklan.

b) *Sales Promotion*

Sales Promotion atau promosi penjualan yaitu promosi jangka pendek untuk merangsang konsumen langsung membeli produk tersebut. Promosi yang dilakukan oleh PT.KCI yaitu berupa pemberian diskon atau paket produk. Contohnya, PT.KCI membuat promosi mini package yaitu paket mini produk minipack dan minipouch dengan harga yang lebih murah daripada hanya pembelian satu produknya saja. Selain itu pada saat acara Habibie Festival PT.KCI memberi promo bagi setiap pembelian barang senilai Rp.300.000 maka akan mendapatkan payung eksklusif dari PT.KCI. Promosi yang dilakukan ini bertujuan agar konsumen tertarik untuk membeli produk merchandise KRL.

c) *Personal Selling*

Personal Selling atau penjualan pribadi merupakan interaksi langsung dengan satu calon pembeli atau lebih guna melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan menerima pesanan. *Personal Selling* yang dilakukan PT. KCI berupa *Consumer Promotion*. *Consumer Promotion* berupa kegiatan *Sales Promotion Girl* menawarkan langsung suatu produk kepada konsumen, contohnya pada saat Asian Games PT.KCI membuka booth untuk penjualan produk-produk

merchandise KRL dan juga pada saat acara Habibie Festival yang diselenggarakan di JIEXPO Kemayoran, PT.KCI membuka booth untuk produk merchandise dan menawarkan produk baru yaitu lanyard cartoon art. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar konsumen mengenal dan tahu produk merchandise KRL sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut.

5 . People

People atau orang atau *participant* yaitu mengarah pada bagaimana kinerja dari karyawan didalam suatu perusahaan. Di PT. KCI para karyawan diharuskan memiliki kedisiplinan dan ketelitian serta keterampilan dalam melaksanakan tugasnya masing-masing. Selain itu para karyawan harus mampu melayani keluhan kesah, komplain, serta masalah dari para konsumen dengan baik. Seragam yang dikenakan oleh para karyawan juga rapih dan elegan, hal kecil ini menggambarkan *attitude* dan kewibawaan dari para karyawan PT. KCI.

6 . Process

Proses yang dimaksud yaitu mencakup bagaimana cara perusahaan melayani permintaan setiap konsumennya. Salah satu contoh yang menurut praktikan merupakan tahap proses yang dilakukan PT. KCI yaitu pelayanan fasilitas yang terdapat di stasiun dan didalam kereta. Salah satu fasilitas yang ada di stasiun yaitu terdapat banyak tempat duduk bagi konsumen selama menunggu datangnya kereta. Lalu fasilitas yang ada didalam kereta salah satunya adanya kereta khusus wanita (KKW). Adanya KKW ini merupakan permintaan dari konsumen khususnya wanita untuk mengurangi hal-hal yang tidak diinginkan selama perjalanan dikereta.

7 .Physical Evidence

Physical Evidence atau tampilan fisik yaitu menjelaskan bagaimana penataan *building* dari suatu perusahaan. PT. Kereta Commuter Indonesia memiliki desain yang baik dan unik didalam kereta maupun di stasiun. Sistem yang digunakan juga sudah canggih. Contohnya penggunaan *e-ticketing* yang menggantikan penggunaan karcis kertas. Setiap konsumen yang menggunakan kereta akan merasakan kenyamanan dan keunikan dari kereta commuterline

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama 40 hari melaksanakan praktek kerja lapangan di PT.Kereta Commuter Indonesia, praktikan ditempatkan pada Divisi Marketing dan Penjualan Non Angkutan Penumpang. Dibawah bimbingan asisten manager marketing dan penjualan non angkutan penumpang, praktikan difokuskan untuk melaksanakan praktek kerja lapangan pada bagian komersil, khususnya pemasaran dan penjualan online (C-Corner). Praktikan mempunyai tugas pada divisi tersebut diantaranya sebagai berikut :

1. Melakukan administrasi penjualan
2. Membantu kegiatan *stock opname* setiap akhir bulan
3. Mempromosikan produk

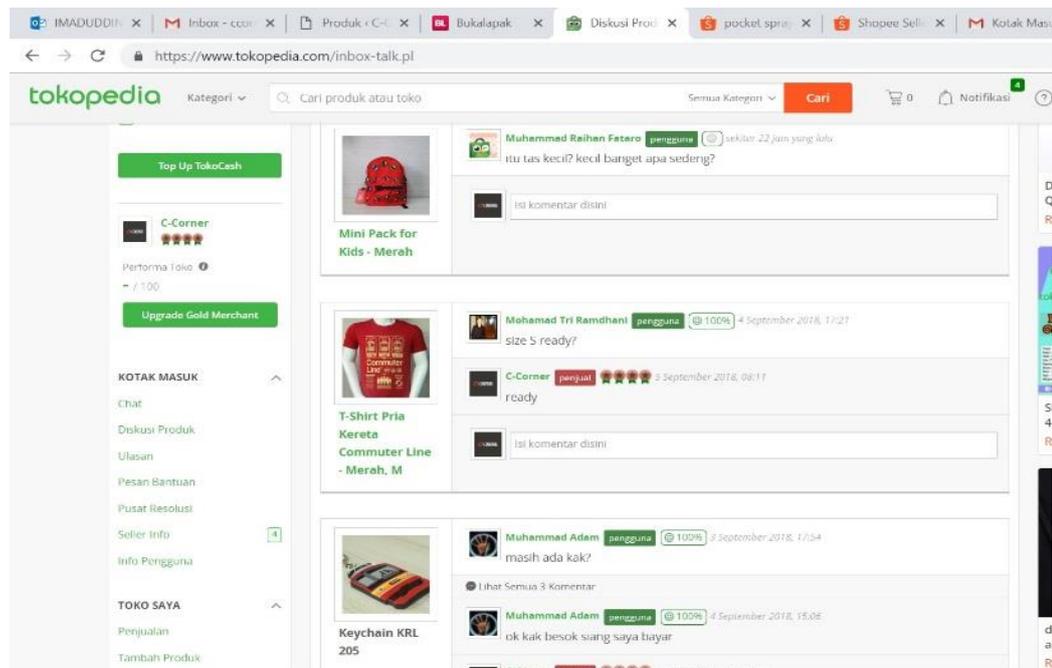
B. Pelaksanaan Kerja

1. Melakukan Administrasi Penjualan

- a. Merespon Setiap Pembelian Online

Percakapan antara penjual dan pembeli adalah hal yang biasa dilakukan sebelum pembeli membayar barangnya. Hal ini juga terjadi dalam penjualan online. Percakapan yang dilakukan antara pembeli dan penjual dilakukan secara online melalui sistem yang telah disediakan dalam aplikasi marketplace. Percakapan ini biasanya dilakukan oleh pembeli untuk menanyakan dan memastikan tentang ketersediaan barang dan kesesuaian produk yang tertera dalam gambar dengan barang yang akan diterimanya.

Berikut adalah gambar percakapan antara pembeli dan penjual dalam salah satu aplikasi marketplace :



Gambar III 1.

Percakapan pembeli & penjual dalam online

Sumber : data internal perusahaan

b . Menginput Data Setiap Penjualan Yang Masuk

Pada penjualan online, C-Corner mempunyai 3 toko online, website, dan penjualan melalui instagram. Hampir setiap hari C-Corner mendapatkan pesanan melalui online. Oleh karena itu, agar data penjualan jelas maka setiap hari dilakukan penginputan data. Penginputan data ditulis dalam excel dan setelah itu dilaporkan kepada supervisor pengembangan dan perencanaan produk.

TANGGAL PEMESANA	TANGGAL PENGIRIMAN	STORE	ORDER CODE	PRODUCT CODE	PRODUK NAME	PRICE	QTY	JUMLAH HARGA	FEE E-COMMERCE	SALES	PPN Keluaran
31-Jul-18	01-Agu-18	Tokopedia	INV/20180731/XVII/VI	180400049	CL Tumbler	Rp 50.000	1	Rp 50.000		50.000	45.455
31-Jul-18	01-Agu-18	Tokopedia	INV/20180731/XVII/VI	160400020	Lanyard KRL Grey	Rp 35.000	1	Rp 35.000		35.000	31.818
31-Jul-18	01-Agu-18	Tokopedia	INV/20180731/XVII/VI	160400021	Lanyard KRL Red	Rp 35.000	1	Rp 35.000		35.000	31.818
06-Agu-18	06-Agu-18	Website C-Corner	#67709	221800062	MF KRL 7000	Rp 20.000	3	Rp 60.000		60.000	54.545
06-Agu-18	06-Agu-18	Tokopedia	INV/20180806/XVIII/VI	170800018	Keychain KRL 7000	Rp 20.000	1	Rp 20.000		20.000	18.182
01-Agu-18	07-Agu-18	C-Corner Spot	CC 001 467	160400022	Lanyard KRL Blue	35.000	1	Rp 35.000		35.000	31.818
05-Agu-18	07-Agu-18	C-Corner Spot	CC 001 554	031200036	Notebook Backpack Dark Blue	200.000	1	Rp 200.000		200.000	181.818
05-Agu-18	07-Agu-18	Tokopedia	INV/20180805/XVIII/VI	312000114	Pouch Patch KRL Red	90.000	1	Rp 90.000		90.000	45.455
07-Agu-18	07-Agu-18	Website C-Corner	#67711	312000114	Pouch Patch KRL Red	90.000	1	Rp 90.000		90.000	45.455
07-Agu-18	08-Agu-18	Website C-Corner	#67713	160800028	Glass Matt KRL 05 Red	20.000	1	Rp 20.000		20.000	18.182
07-Agu-18	08-Agu-18	Website C-Corner	#67713	160500026	Glass Matt KRL 205 Red	20.000	1	Rp 20.000		20.000	18.182
07-Agu-18	08-Agu-18	Website C-Corner	#67713	221800062	MF KRL 7000	20.000	1	Rp 20.000		20.000	18.182
08-Agu-18	08-Agu-18	Shopee	1808080908SH9H	150200015	Mini Backpack for Kids Dark Blue	150.000	1	Rp 150.000		150.000	136.364
08-Agu-18	09-Agu-18	Shopee	1808083325568	031200036	Notebook Backpack Black	250.000	1	Rp 250.000		250.000	227.273
11-Agu-18	13-Agu-18	Tokopedia	INV/20180811/XVIII/VI	170800037	Keychain KRL 05	20.000	1	Rp 20.000		20.000	18.182
12-Agu-18	13-Agu-18	Bukalapak	1810 5264 2742	210800047	Rubic QR CL	75.000	1	Rp 75.000		75.000	68.182
14-Agu-18	15-Agu-18	Tokopedia	INV/20180814/XVIII/VI	221800062	MF KRL 7000	20.000	1	Rp 20.000		20.000	18.182
14-Agu-18	15-Agu-18	Tokopedia	INV/20180814/XVIII/VI	180400049	CL Tumbler	50.000	1	Rp 50.000		50.000	45.455

Gambar III 2.

Excel penginputan data penjualan yang masuk

Sumber : data internal perusahaan

TANGGAL PEMESANA	TANGGAL PENGIRIMAN	STORE	ORDER CODE	PPN Keluaran	SHIPPING COST	PAYMENT COM	TOTAL PENJUALAN	INPUT SAP	KETERANGAN PENGIRIMAN
31-Jul-18	01-Agu-18	Tokopedia	INV/20180731/XVII/VI	4.545				07-Agu-18	JNE YES (010270072639818)
31-Jul-18	01-Agu-18	Tokopedia	INV/20180731/XVII/VI	3.182				07-Agu-18	JNE YES (010270072639818)
31-Jul-18	01-Agu-18	Tokopedia	INV/20180731/XVII/VI	3.182	Rp 18.000		Rp 138.000	07-Agu-18	JNE YES (010270072639818)
06-Agu-18	06-Agu-18	Website C-Corner	#67709	5.454,55		Rp 207	Rp 89.207	06-Agu-18	JNE REG (01027007424212)
06-Agu-18	06-Agu-18	Tokopedia	INV/20180806/XVIII/VI	1.818	Rp 9.000		Rp 29.000	10-Agu-18	JNE REG (010270074249618)
01-Agu-18	07-Agu-18	C-Corner Spot	CC 001 467	3.182			Rp 35.000	07-Agu-18	Pick Up Stasiun Parungpanjang
05-Agu-18	07-Agu-18	C-Corner Spot	CC 001 554	18.182			Rp 200.000	07-Agu-18	Pick Up Stasiun Rawabuntu
05-Agu-18	07-Agu-18	Tokopedia	INV/20180805/XVIII/VI	4.545		Rp 45.000	Rp 95.000	10-Agu-18	JNE REG (010270074489518)
07-Agu-18	07-Agu-18	Website C-Corner	#67711	4.545	Rp 9.000	Rp 370	Rp 59.370	07-Agu-18	JNE REG (010270074660618)
07-Agu-18	08-Agu-18	Website C-Corner	#67713	1.818				08-Agu-18	JNE REG (010270075146718)
07-Agu-18	08-Agu-18	Website C-Corner	#67713	1.818				08-Agu-18	JNE REG (010270075146718)
07-Agu-18	08-Agu-18	Website C-Corner	#67713	1.818	Rp 9.000	Rp 171	Rp 69.171	08-Agu-18	JNE REG (010270075146718)
08-Agu-18	08-Agu-18	Shopee	1808080908SH9H	13.636	Rp 9.000		Rp 159.000	14-Agu-18	JNE REG (010270075146718)
08-Agu-18	09-Agu-18	Shopee	1808083325568	22.727	Rp 11.000		Rp 261.000	14-Agu-18	JNE REG (010270075146718)
11-Agu-18	13-Agu-18	Tokopedia	INV/20180811/XVIII/VI	1.818	Rp 9.000		Rp 29.000	20-Agu-18	JNE REG (010270074408318)
12-Agu-18	13-Agu-18	Bukalapak	1810 5264 2742	6.818	Rp 9.000		Rp 84.000	20-Agu-18	JNE REG (010270075998818)
14-Agu-18	15-Agu-18	Tokopedia	INV/20180814/XVIII/VI	1.818				20-Agu-18	JNE REG (01027007494118)
14-Agu-18	15-Agu-18	Tokopedia	INV/20180814/XVIII/VI	4.545				20-Agu-18	JNE REG (010270077494118)

Gambar III 3

Excel penginputan data penjualan yang masuk

Sumber : data internal perusahaan

Kedua gambar diatas adalah gambar excel penginputan data setiap penjualan yang masuk. Dapat kita lihat dari gambar tersebut bahwa sistem input data c-corner PT.KCI sangat rapih. Dari tanggal pemesanan barang oleh konsumen, pengiriman barang pesanan, jenis toko online pelanggan memesan barang, kode order, kode produk, nama produk, harga, jumlah barang pesanan, jumlah harga pesanan, PPN, jumlah ongkos kirim, total penjualan, hingga jenis kurir yang digunakan semuanya diterangkan dalam excel.

c . Membuat Laporan Penjualan

Setelah melakukan penginputan data penjualan yang masuk, praktikan membuat laporan penjualan. Laporan penjualan harus dibuat setiap hari, agar data yang asli dengan data yang di komputer sesuai.

Tabel III 1.

Contoh Laporan Penjualan Harian C-Corner Online

NO	URAIAN	JUMLAH
1	Website C-Corner	Rp. 197.748
2	Bukalapak	Rp. 84.000
3	Tokopedia	Rp. 291.000
4	Shopee	Rp. 420.000
5	C-Corner Spot	Rp. 235.000
6	Instagram	-

Sumber : diolah oleh praktikan

2 . Membantu kegiatan *stock opname* (SOP) pada setiap akhir bulan

Kegiatan *Stock Opname* (SOP) yaitu kegiatan penghitungan secara fisik atas persediaan barang atau stok yang berada di gudang yang akan dijual dan yang berada di toko. Tujuan dari *stock opname* adalah untuk mengetahui kebenaran atau kesesuaian antara catatan dalam pembukuan perusahaan dengan fisik asli yang ada di gudang dan toko. Untuk menjalankan *stock opname* membutuhkan sebuah tim yaitu tim penghitung dan tim input.

Hal-hal yang biasanya harus diperhatikan saat *stock opname* yaitu :

- a. Memastikan kembali bahwa semua transaksi terkait stok sudah ter-*input* semua ke program.
- b. Setelah semua stok sudah ter-*input* ke program, *print* semua stok dari program sebagai pedoman stok. Hasil *print* ini kemudian dibagikan kepada bagian *accounting* di masing-masing tim *stock opname*. Usahakan yang menerima hasil *print* bukanlah orang gudang, karena orang gudang tidak boleh tahu stok versi program pada saat melakukan penghitungan.
- c. Proses *stock opname* mulai berjalan, setiap stok yang sudah dihitung diberi *tag/stiker* agar tidak terjadi *double* penghitungan.
- d. Setiap lembar stok yang telah penuh diisi dengan hasil *opname* diserahkan ke bagian tim *input* untuk mulai disalin ke excel terlebih dahulu. Format excel yang digunakan ini harus bisa menunjukkan perbandingan stok versi program dengan hasil *stock opname*, sehingga bisa diketahui stok mana saja yang terjadi selisih.

- e. Kemudian setelah proses *stock opname* selesai, yang perlu dilakukan selanjutnya adalah melakukan pengecekan ulang atas stok yang selisih, apakah terjadi salah hitung atau memang terjadi selisih atas stok.
- f. Setelah semua proses selesai, maka hasil *stock opname* tersebut diserahkan ke bagian *accounting* untuk dilakukan *adjustment stock* atau penyesuaian persediaan ke program.

TOKO ONLINE 2018				29-Agustus-2018																			
No	Kode Produk	Nama Barang	Rp	STOCK AWAL 01-07-2018	PENAMBAHAN BARANG				PENGURANGAN BARANG				PENJUALAN						TOTAL PENJUALAN ONLINE	JUMLAH BARANG YANG SEHARU SNYA ADA	STOK BARANG SESUAI SO 29-08 2018 (09:00 WIB)	SELISIH	KETERANGAN
					GUDAN G JUA	C CORNER SPOT	GUDAN G JUA	RETUR	REJECT	PHOTO SHOOT	C CORNER SPOT	INSTAGRAM	C-SPOT	TOKO PEDIA	SHOPEE	WEB CODORNER	BUKA LAPAK						
153	0312000053	Lineart Bag Brown	125.000	3														0	3	3	0	SESUAI	
154	0312000054	CL Toon Bag Gray	125.000	0														0	0	0	0	SESUAI	
155	0312000055	CL Toon Bag Brown	125.000	4														0	4	4	0	SESUAI	
156	1804000048	KAREL Tumbler	45.000	21														0	21	21	0	SESUAI	
157	1804000049	CL Tumbler	50.000	13			3											3	7	7	0	SESUAI	
158	1808000080	Papper Craft 205	25.000	50														0	50	50	0	SESUAI	
159	1808000051	Papper Craft 6000	25.000	50														0	50	50	0	SESUAI	
160	0312000056	Pouch KRL NBY	60.000	17														0	17	17	0	SESUAI	
161	0312000057	Pouch KRL BLK	60.000	19														0	19	19	0	SESUAI	
162	2108000047	Rubic SQR CL	75.000	44														1	1	43	43	0	SESUAI
163	2218000060	MF KRL 205	20.000	50														0	50	50	0	SESUAI	
164	2218000061	MF KRL 05	20.000	50														1	1	49	49	0	SESUAI
165	2218000062	MF KRL 7000	20.000	50														1	1	45	45	0	SESUAI
166	1609000080	Glass Matt KRL Red	50.000	20														0	20	20	0	SESUAI	
167	1609000081	Glass Matt KRL Dark Brown	50.000	20														0	20	20	0	SESUAI	
168	1501000078	Mini Pack For Kids Red	165.000	10														1	9	9	0	SESUAI	
169	1501000079	Mini Pack For Kids Dark Blue	165.000	10														1	10	10	0	SESUAI	
170	TOTAL			1276	2	10	278	0	0	0	0	0	0	7	13	10	10	43	1027	1027	0	SESUAI	

Gambar III 4.

Gambar Excel Stock Opname Online

Sumber : data internal perusahaan

Isi dari laporan stock opname yang harus diperhatikan yaitu tabel stock persediaan awal. Tabel ini merupakan jumlah awal barang yang tersisa pada bulan sebelumnya. Lalu tabel penjualan online. Tabel ini merupakan jumlah total barang yang terjual. Kemudian yang terakhir tabel stok barang sesuai. Tabel ini yang

menjelaskan antara jumlah barang yang di gudang sesuai dengan jumlah barang yang diinput pada sistem. Cara mengetahuinya yaitu, stok awal dikurangi dengan total penjualan online maka hasilnya harus sesuai dengan stok yang ada di gudang pada saat kegiatan stock opname.

3 . Mempromosikan Produk

a . Mendesain poster/brosur untuk paket promo

Dalam perusahaan pasti mempunyai tujuan mendapatkan keuntungan. Begitu juga C-Corner PT.KCI mempunyai tujuan agar mendapat keuntungan dari penjualannya. Untuk mencapai keuntungan tersebut maka dilakukan promosi. Selain bertujuan untuk mendapat keuntungan penjualan, promosi juga dilakukan untuk memperkenalkan produk perusahaan kepada konsumen. Salah satu bentuk promosi yang dilakukan oleh C-Corner yaitu dengan membuat poster/brosur. Brosur yang dibuat oleh praktikan berisi tentang produk yang sedang diskon dan juga program “*buy one get one*”.

Gambar dibawah ini merupakan gambar brosur promo pada setiap pembelian satu buah *notebook backpack* Commuterline akan mendapatkan t-shirt/ *notebook/pouch*. Promo tersebut hanya selama acara “Habibie Festival” yang diselenggarakan di JIEXPO Kemayoran pada bulan September.

Berikut salah satu poster/brosur yang dibuat oleh praktikan :



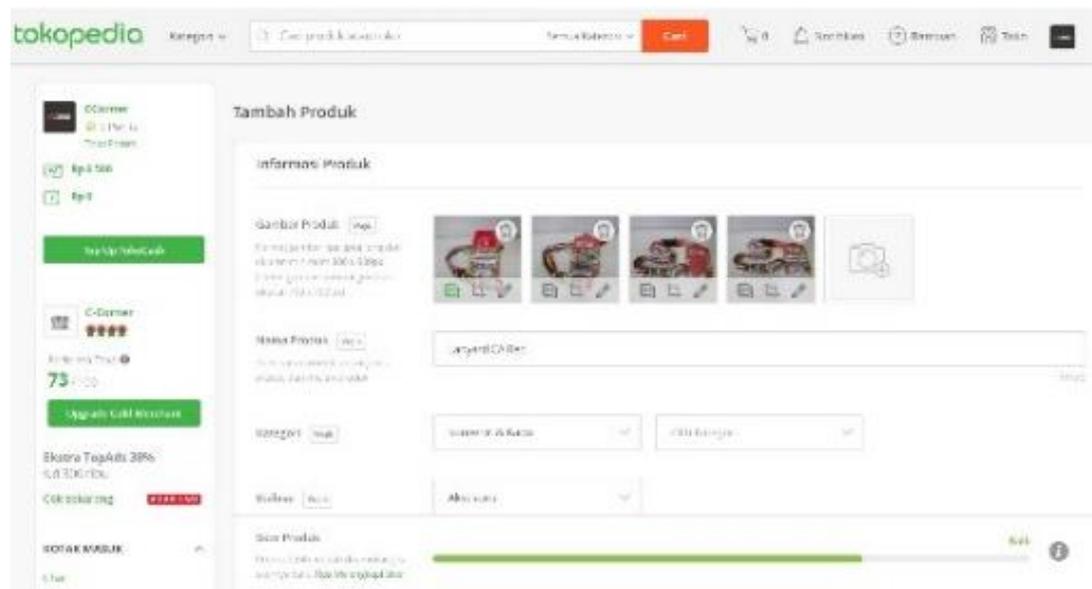
Gambar III 5.
Brosur Promo Produk

Sumber : diolah oleh praktikan

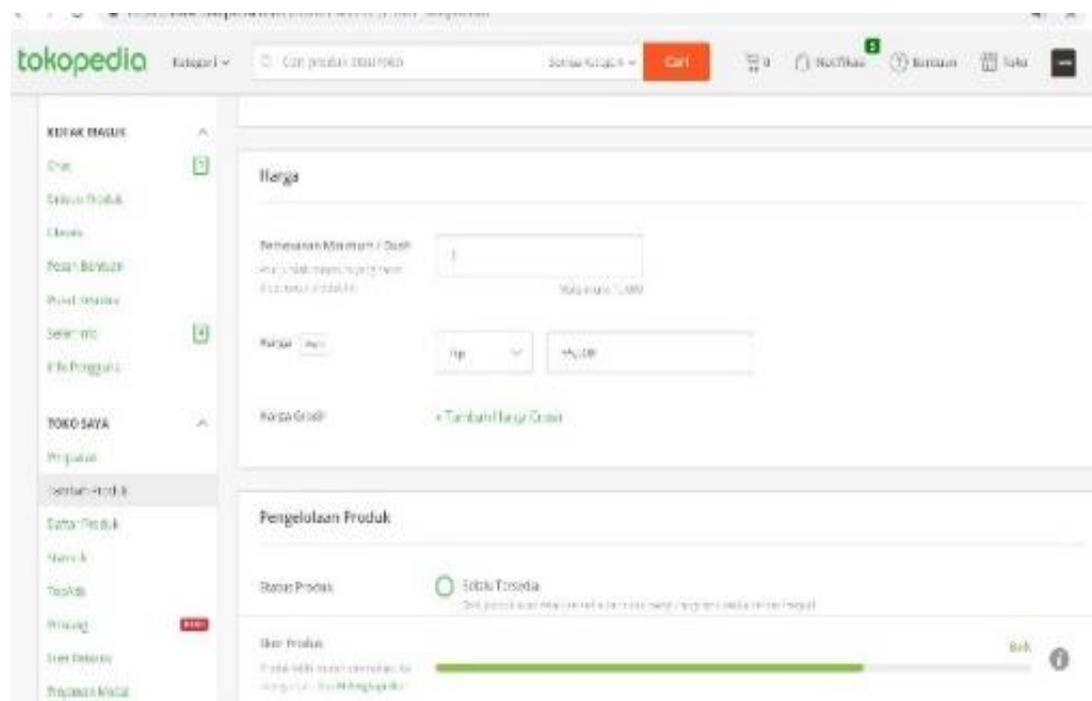
b . Memposting foto dan deskripsi produk baru pada *marketplace* dan *website*

C-Corner PT.KCI selalu mengeluarkan produk-produk baru. Pengadaan produk baru dilakukan untuk menciptakan inovasi baru dan meningkatkan kualitas produk menjadi lebih baik dari sebelumnya. Setelah produk-produk baru sudah siap untuk masuk di toko, tim online mulai memfoto produk dan memposting foto-foto produk baru tersebut di marketplace. Selain memposting foto, produk tersebut harus memiliki keterangan atau deskripsi, contoh deskripsi barang : “barang terbuat dari kulit dengan panjang 20 cm”.

Berikut gambar alur memposting produk pada marketplace yang dilakukan oleh praktikan pada salah satu marketplace :



(1)



(2)

The screenshot shows the 'Jumlah Item' (Number of Items) section of the Tokopedia product listing form. The quantity is set to 5, with a total price of 10,000. Below this is the 'SKU' (Stock Keeping Unit) field, which is currently empty. The 'Deskripsi Produk' (Product Description) section is also visible, with a 'Konten' (Content) field containing a green checkmark and a 'Deskripsi Produk' field with a text area. A 'Star Produk' (Product Star) field is at the bottom, showing a green progress bar.

(3)

The screenshot shows the 'Pengembalian Produk' (Product Return) section of the Tokopedia product listing form. The 'Pilih Reason' (Select Reason) field is currently empty, and the 'Alasan' (Reason) field is also empty. Below this is the 'Star Produk' (Product Star) field, which shows a green progress bar. At the bottom of the form, there are three buttons: 'Batal' (Cancel), 'Simpan & Tambah Baru' (Save & Add New), and 'Simpan' (Save). The footer of the page includes the Tokopedia logo, copyright information, and a 'Logout' button.

(4)

Gambar III 6.

Alur Posting Produk Baru Pada Marketplace

Sumber : data internal perusahaan

C . Kendala Yang Dihadapi

Selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan, praktikan mengalami berbagai macam kendala pada beberapa kegiatan. Berikut ini merupakan kendala yang bisa praktikan uraikan.

- 1 . Kesulitan saat membuat poster/brosur untuk promosi produk. Karena tidak tersedianya laptop atau PC yang memiliki software edit gambar /seperti Adobe Photoshop dan Adobe Illustrator.
- 2 . Kesulitan saat memposting foto dan deskripsi produk baru pada website resmi C-Corner. Hal ini karena praktikan belum menguasai bidang kerja mengenai website.

D . Cara Mengatasi Kendala

Dari adanya kendala yang telah diuraikan diatas, praktikan mencoba mengatasi kendala yang ada. Berikut ini beberapa cara yang praktikan lakukan untuk mengatasi kendala :

- 1 . Dengan ketidakterersediaan PC yang mempunyai software edit gambar, praktikan berinisiatif untuk membawa laptop pribadi saat pelaksanaan PKL. Hal ini agar memudahkan praktikan dalam mengerjakan tugas yang diberikan.
- 2 . Praktikan berkonsultasi dan meminta arahan kepada ketua tim staff marketing dan penjualan online agar dapat menggunakan website dalam memposting produk baru dan menggunakannya dalam proses penjualan.

BAB IV

PENUTUP

A . Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama 40 hari di PT. Kereta Commuter Indonesia, maka praktikan dapat membuat beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Praktikan memperoleh pengalaman kerja, yaitu mengetahui tentang cara-cara dalam mengelola administrasi penjualan C-Corner. Mulai dari merespon setiap pembelian online lalu menginput data pada setiap penjualan yang masuk hingga membuat laporan penjualan setiap harinya yang kemudian diserahkan kepada ketua staff marketing dan penjualan online.
2. Praktikan mengetahui tentang mekanisme dalam kegiatan SOP (*stock opname*) pada C-Corner PT.KCI yang dilakukan pada setiap akhir bulan. Praktikan memperoleh pengalaman bahwa sebelum dilakukannya kegiatan SOP, perusahaan melalui tahapan-tahapan yang cukup banyak.
3. Praktikan memperoleh pengetahuan serta keterampilan dalam mempromosikan suatu produk. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh praktikan yaitu membuat poster dan brosur untuk paket promo. Selain itu, praktikan juga mempromosikan produk pada marketplace yang tersedia.

B . Saran

Saran-saran praktikan sampaikan kepada perusahaan tempat praktikan melakukan kegiatan Praktek Kerja Lapangan yaitu PT. Kereta Commuter Indonesia dan Universitas Negeri Jakarta, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain :

1 . Untuk PT. Kereta Commuter Indonesia

- a. Sebagai tenaga kerja yang profesional, sebaiknya PT.Kereta Commuter Indonesia lebih menegaskan karyawannya untuk disiplin dalam bekerja. Karena dengan menghargai ketepatan waktu (*on time*) dapat meningkatkan keproduktifan dalam bekerja dan membuat pekerjaan lebih cepat selesai.
- b. Sebaiknya PT.Kereta Commuter Indonesia meningkatkan kualitas sumber daya manusia, yang lebih kompeten. Karena dengan adanya sumber daya manusia yang berkualitas dan kompeten dapat meningkatkan kualitas perusahaan.

2 . Untuk Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mengembangkan kurikulum sesuai dengan permintaan atau kebutuhan pasar.
- b. Pihak Fakultas menyediakan informasi tentang daftar perusahaan yang menerima Praktik Kerja Lapangan untuk mahasiswa, khususnya untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Hajat, Nurahma, *et al.* Praktik Kerja Lapangan. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012
- Pt. Kereta Commuter Indonesia : C-Corner. 2017. <https://c-corner.krl.co.id/>.
(diakses pada tanggal 6 Oktober 2018)
- Pt. Kereta Commuter Indonesia : Info Perusahaan. 2017. <http://www.krl.co.id/>.
(diakses pada tanggal 29 September 2018)
- Sleekr. Apa yang dimaksud stock opname. 2017. <https://sleekr.co/blog/apa-itu-stock-opname/>. (diakses tanggal 29 September 2018)
- Utami. Langkah-langkah melakukan stock opname. 2017.
<https://www.jurnal.id/blog/2017-langkah-langkah-melakukan-stock-opname-dengan-benar/> (diakses tanggal 29 September 2018)

LAMPIRAN 1

Surat Permohonan Izin PKL


Building Future Leaders

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 : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : **0626/UN39.12/KM/2018** 17 April 2018
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

Yth. HRD PT. KCI (Kereta Commuter Indonesia)
Stasiun Djuanda Jl. Ir. H. Djuanda 1, Pasar Baru,
Sawah Besar, Jakarta Pusat

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

Nama : **Sarah Nabella Rahma**
Nomor Registrasi : **8223164370**
Program Studi : **Manajemen Pemasaran (D3)**
Fakultas : **Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**
No. Telp/HP : **081289879187**

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 16 Juli s.d. 12 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 Gasmayo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

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

LAMPIRAN 2

Surat Balasan PKL

**COMMUTER**
KERETA COMMUTER INDONESIA

Nomor : 1124/SDM/KCI/VII/2018
Lampiran : -
Perihal : Jawaban Permohonan PKL

Jakarta, 16 Juli 2018

Kepada Yth.
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
dan Hubungan Masyarakat Universitas
Negeri Jakarta
Jl. Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat dari Universitas Negeri Jakarta nomer 0626/UN39.12/KM/2018 tanggal 17 april 2018 perihal Permohonan Praktik Kerja Lapangan atas nama sebagai berikut :

NO	NAMA	NM	BIDANG STUDI
1	SARAH NABELLA RAHMA	8223164370	MANAJEMEN PEMASARAN

Bersama ini kami sampaikan bahwa PT. Kereta Commuter Indonesia dapat menerima mahasiswa/i tersebut di atas untuk melakukan Kerja Praktek pada unit Marketing dan Penjualan Non Angkutan Penumpang PT. Kereta Commuter Indonesia selama 2 (Dua) bulan terhitung mulai 17 Juli 2018 s/d 13 September 2018.

Demikian pemberitahuan ini kami sampaikan. Atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Hormat Kami,
Vice President Sumber Daya Manusia


HERIJANTO WIDODO
NIPP. 38773

**COMMUTER**
KERETA COMMUTER INDONESIA

STASION JUANDA / Jl. Ir. H. Juanda 1
Jakarta Pusat - 10120 - INDONESIA
PHONE : +62 21 345 35 35
FAX : +62 21 348 34084
TWITTER : @commuterline
INSTAGRAM : kricommuterline
FACEBOOK : informasi commuter line
EMAIL : commuter.care@kci.co.id

BEST CHOICE FOR URBAN TRANSPORT

www.kci.co.id

LAMPIRAN 3

Daftar Hadir 1



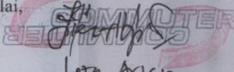
KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



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

Nama : Sarah Nabella Rahma
 No. Registrasi : 8229164370
 Program Studi : D.9. Manajemen Kemasyarakatan
 Tempat Praktik : PT. Kereta Commuter Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Isk. H. Juanda 1
 Jakarta Pusat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	17 Juli 2018	1. [Signature]	
2.	18 Juli 2018	2. [Signature]	
3.	19 Juli 2018	3. [Signature]	
4.	20 Juli 2018	4. [Signature]	
5.	23 Juli 2018	5. [Signature]	
6.	24 Juli 2018	6. i	Technical Meeting untuk Semput Atlet Asian X Games.
7.	25 Juli 2018	7. [Signature]	
8.	26 Juli 2018	8. [Signature]	
9.	27 Juli 2018	9. [Signature]	
10.	30 Juli 2018	10. [Signature]	
11.	31 Juli 2018	11. [Signature]	
12.	1 Agustus 2018	12. [Signature]	
13.	2 Agustus 2018	13. [Signature]	
14.	3 Agustus 2018	14. [Signature]	
15.	6 Agustus 2018	15. [Signature]	

Jakarta, 24 September 2018
 Penilai,

 Liza Arlan

Daftar Hadir 2



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

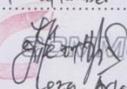
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
...3... SKS

Nama : Sarah Nabella Rahma
 No. Registrasi : 822164370
 Program Studi : D3. Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : P.T. Kereta Commuter Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Lt. H. Juanda 1
 Jakarta Pusat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	7 Agustus 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	8 Agustus 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	9 Agustus 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	10 Agustus 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	13 Agustus 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	14 Agustus 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	15 Agustus 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	16 Agustus 2018	8. i	Penjemputan Atlet Asian Games.
9.	3 September 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	4 September 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	5 September 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	6 September 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	7 September 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	10 September 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	11 September 2018	15. Libur Libur	

Jakarta, 24 September 2018
 Penilai,

 Leza Arlan

Daftar Hadir 3



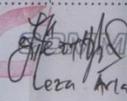
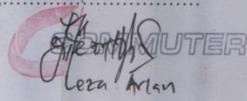
KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
...3... SKS

Nama : Sarah Nabella Rahma
 No. Registrasi : 8222164370
 Program Studi : D3. Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT. Kereta Commuter Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. H. H. Juanda 1
 Jakarta Pusat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	7 Agustus 2018	1. [Signature]	
2.	8 Agustus 2018	2. [Signature]	
3.	9 Agustus 2018	3. [Signature]	
4.	10 Agustus 2018	4. [Signature]	
5.	13 Agustus 2018	5. [Signature]	
6.	14 Agustus 2018	6. [Signature]	
7.	15 Agustus 2018	7. [Signature]	
8.	16 Agustus 2018	8. i	Penjemputan Atlet Asian Games
9.	3 September 2018	9. [Signature]	
10.	4 September 2018	10. [Signature]	
11.	5 September 2018	11. [Signature]	
12.	6 September 2018	12. [Signature]	
13.	7 September 2018	13. [Signature]	
14.	10 September 2018	14. [Signature]	
15.	11 September 2018	15. [Signature] Libur	

Jakarta, 24 September 2018
 Penilai, 

 Leza Arlan

LAMPIRAN 4

Penilaian PKL



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.fe.unj.ac.id

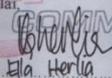


UQAS
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
 AKREDITASI DAN CERTIFIED COMPANY

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

Nama : Sarah Nabella Rahma
 No.Registrasi : 8223164370
 Program Studi : D3. manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : P.I. Kereta Commuter Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Ir. H. Juanda 1 Jakarta Pusat

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian : <table style="font-size: small; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Skor</td> <td style="padding: 2px;">Nilai</td> <td style="padding: 2px;">Bobot</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">86-100</td> <td style="padding: 2px;">A</td> <td style="padding: 2px;">4</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">81-85</td> <td style="padding: 2px;">A-</td> <td style="padding: 2px;">3,7</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">76-80</td> <td style="padding: 2px;">B+</td> <td style="padding: 2px;">3,3</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">71-75</td> <td style="padding: 2px;">B</td> <td style="padding: 2px;">3,0</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">66-70</td> <td style="padding: 2px;">B-</td> <td style="padding: 2px;">2,7</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">61-65</td> <td style="padding: 2px;">C+</td> <td style="padding: 2px;">2,3</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">56-60</td> <td style="padding: 2px;">C</td> <td style="padding: 2px;">2,0</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">51-55</td> <td style="padding: 2px;">C-</td> <td style="padding: 2px;">1,7</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">46-50</td> <td style="padding: 2px;">D</td> <td style="padding: 2px;">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	90																															
3	Sikap dan Kepribadian	87																															
4	Kemampuan Dasar	90																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	88																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	95																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90																															
10	Hasil Pekerjaan	90																															
Jumlah		890	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{890}{10 \text{ (sepuluh)}} = 8,90$ Nilai Akhir : <u>8,9</u> <table border="1" style="font-size: small; border-collapse: collapse; margin: 0 auto;"> <tr> <td style="padding: 2px; text-align: center;">9</td> <td style="padding: 2px; text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px; text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="padding: 2px; text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	9	A	Angka bulat	huruf																										
9	A																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 24 September 2018
 Penilai :

 (..... Ela Herlia)

Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 5

Daftar Kegiatan Harian

No	Tanggal pelaksanaan	Kegiatan
1	17 Juli 2018	Perkenalan dengan manager, asisten manager, dan staff
2	18 Juli 2018	Penjelasan struktur organisasi
3	19 Juli 2018	Penjelasan tentang cara menggunakan aplikasi website resmi milik PT.KCI
4	20 Juli 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
5	23 Juli 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
6	24 Juli 2018	(izin)
7	25 Juli 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
8	26 Juli 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
9	27 Juli 2018	Membantu pelaksanaan SOP (stock opname) dan membuat laporan stock opname pada penjualan online
10	30 Juli 2018	Ikut mengecek renovasi gudang baru di stasiun mangga besar
11	31 Juli 2018	Lintas ke stasiun parung panjang
12	1 Agustus 2018	Membuat poster atau brosur untuk booth Asian Games

13	2 Agustus 2018	Membuat poster atau brosur untuk booth Asian Games
14	3 Agustus 2018	Membantu scan barcode untuk produk baru
15	6 Agustus 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
16	7 Agustus 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
17	8 Agustus 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
18	9 Agustus 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
19	10 Agustus 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
20	13 Agustus 2018	Membantu dalam pengecekan produk baru
21	14 Agustus 2018	Menghitung kelengkapan/kesesuaian produk baru
22	15 Agustus 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
23	16 Agustus 2018	(izin)
24	3 September 2018	Mengaupdate jumlah stock barang pada website dan marketplace
25	4 September 2018	Membantu pengecekan toko C-Corner yang berada di stasiun Tanah Abang, Juanda, dan Bogor
26	5 September 2018	Membantu pengirimin barang ke toko C-Corner yang berada di stasiun Bogor

27	6 September 2018	Membuat brosur paket promo produk backpack dan minipack
28	7 September 2018	Membuat materi posting untuk sosial media yaitu instagram
29	10 September 2018	Pengecekan produk baru dan memfoto produk baru untuk dishare ke marketplace, website, dan sosial media
30	11 September 2018	Mengupdate produk baru pada marketplace, website, dan sosial media serta membuat deskripsinya, memposting materi baru ke sosial media yaitu instagram
31	12 September 2018	(sakit)
32	13 September 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
33	14 September 2018	Merespon pembelian online, membungkus barang pesanan, menginput data penjualan, dan membuat laporan penjualan
34	15 September 2018	Menghadiri acara HUT PT.KCI yang dilaksanakan di Dipo KRL Depok
35	17 September 2018	Membuat laporan penjualan
36	18 September 2018	Membuat brosur dan poster untuk acara Habibie Festival yang diadakan di JIEXPO
37	19 September 2018	Mempersiapkan barang-barang dan produk yang akan dibawa ke acara Habibie Festival
38	20 September 2018	(izin)
39	21 September 2018	Mengunjungi booth C-Corner pada acara Habibie Festival
40	24 September 2018	Perpisahan dengan manager, asisten manager, dan para staff serta meminta nilai PKL.