

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA BAGIAN
SALES DI PT WULING MOTORS INDONESIA CABANG
WULING BEKASI SILIWANGI**

**IRSYAD NARATAMA FADILLAH
8223163330**



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

***INTERNSHIP REPORT OF SALES DIVISION OF PT WULING
MOTORS INDONESIA BRANCH WULING BEKASI SILIWANGI***

**IRSYAD NARATAMA FADILLAH
8223163330**



*This interenship report arranged to meet one of the requirements to get the title
of the ahli madya at faculty Economics State University Of Jakarta*

Marketing Management Study Program DIII

Faculty Of Economics

State University Of Jakarta

2018

LEMBAR EKSEKUTIF

Irsyad Naratama Fadillah. 8223163330. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Wuling Bekasi Siliwangi. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktik kerja lapangan selama dua bulan (Juli - Agustus 2018) yang dilaksanakan di Wuling Bekasi Siliwangi. Praktikan ditempatkan dibagian *sales*. Praktik kerja lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan dan mengimplementasikan apa yang telah dipelajari selama perkuliahan. Selama melakukan praktik kerja lapangan, Praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti memasarkan produk dari Wuling Bekasi Siliwangi, menjaga pameran serta melakukan *flyering* dan *canvasing*.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar ahli madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa oleh program studi DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Setelah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan antara lain, praktikan telah memahami tata cara memasarkan suatu produk dan menjualnya langsung kepada konsumen.

Kata kunci : Bagian *Sales*, *flyering*, *canvasing*

EXECUTIVE SUMMARY

Irsyad Naratama Fadillah. 8223163330. interenship report Wuling Bekasi Siliwangi. Marketing Management Program Study DIII. Faculty Economics. State University Of Jakarta.

This report aims to find out the two-month field work practice activities (July - August 2018) that are carried out at Wuling Bekasi Siliwangi. Praktikan is placed in the Sales division. Work practice to find insights and implement what has been learned during the lecture. During the practice of field work, the practitioner does some work such as marketing products from Wuling Bekasi Siliwangi, maintaining exhibitions and doing flyering and canvasing.

With this work experience, the practitioner acquires skills and adds knowledge. In addition, to fulfill one of the requirements for obtaining an intermediate degree is required for each student by the DIII Marketing Management study program, Faculty of Economics, State University of Jakarta.

After completing the Field Work Practice, the practitioner can take some conclusions from the various tasks that the practitioner does, among others, the practitioner has understood the procedures for marketing a product and selling it directly to consumers

Keywords :Sales Division, flyering, canvasing

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



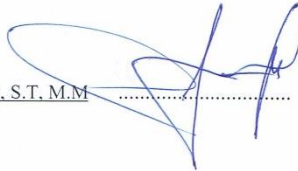
Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 196206231990032001

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Agung Kresnamurti Rivai, P. S.T. M.M.
NIP. 197404162006041001



18 Januari 2019

Penguji Ahli

Shandy Aditya, BIB., M.PBS.
NIP. 881760018



18 Januari 2019

Dosen Pembimbing

Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 196206231990032001



18 Januari 2019

KATA PENGANTAR

Kami panjatkan puji syukur kami ke hadirat ALLAH SWT. Yang telah melimpahkan hidayahnya dan memberi kami kesempatan dalam menyelesaikan laporan PKL (Praktik Kerja Lapangan) yang kami buat ini. Terimakasih kepada kedua orang tua yang selalu memberikan dukungan kepada Praktikan selama berlangsungnya Praktik Kerja Lapangan.

Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan PKL (Praktik Kerja Lapangan) bagi para Mahasiswa dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktik kerja ini merupakan salah satu upaya dalam menjalin kerja sama yang baik dalam bidang pemasaran. Dan kami harap praktik kerja ini akan memberi banyak manfaat bagi kami para mahasiswa maupun bagi pembaca.

Di kesempatan ini, Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak terkait PKL. yang telah memberi dukungan moral. Dan juga bimbingannya pada kami. Ucapan terima kasih ini kami tujukan kepada :

1. Dra. Solikhah, M.M selaku dosen pembimbing dan Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran yang telah banyak membantu Praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana E.S, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

3. Irwan Christian Haryono, selaku Kepala Cabang Wuling Bekasi Siliwangi yang telah memberikan kesempatan kepada Praktikan untuk melaksanakan PKL di Wuling Bekasi Siliwangi.
4. Seluruh karyawan Wuling Bekasi Siliwangi yang tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

Susunan Laporan PKL ini sudah dibuat dengan sebaik-baiknya, namun tentu masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu jika ada kritik atau saran apapun yang sifatnya membangun bagi Praktikan, dengan senang hati akan Praktikan terima.

Jakarta, Desember 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	3
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	4
E. Jadwal dan Waktu PKL.....	5
BAB II.....	8
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	8
A. Sejarah Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi	13
C. Kegiatan Umum Perusahaan	16
BAB III.....	28
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	28
A. Bidang Kerja	28
B. Pelaksanaan Kerja	28
C. Kendala Yang Dihadapi	44
D. Cara Mengatasi Kendala.....	45
BAB IV	46
PENUTUP.....	46
A. Kesimpulan.....	46
B. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN – LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul	Halaman
Tabel II.1	Daftar Tipe Mobil Wuling	17
Tabel II.2	Daftar Harga Mobil Wuling	18
Tabel II.3	Daftar Harga Suku Cadang Mobil Wuling	19
Tabel II.4	Biaya Perbaikan Mobil Wuling	20

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul	Halaman
Gambar II.1	Pabrik Wuling Motors Indonesia Di Kawasan Greenland International Industrial Center, Cikarang	10
Gambar II.2	Logo Wuling Motors	12
Gambar II.3	Struktur Organisasi Wuling	13
Gambar II.4	Wuling Cortez	17
Gambar II.5	Wuling Confero	18
Gambar II.6	Pameran SPBU Pondok Timur Indah	21
Gambar II.7	Pameran SPBU Wisma Asri	21
Gambar II.8	Pameran SPBU Bosih	22
Gambar II.9	Pameran SPBU Mangunjaya	22
Gambar II.10	Pameran Mall Metropolitan	23
Gambar II.11	Pameran Mall Grand Galaxy Park	23
Gambar II.12	Pameran Grand Mall Bekasi	24
Gambar II.13	Pameran AEON Cakung	24
Gambar II.14	<i>Showroom</i> Wuling Bekasi Siliwangi	25
Gambar II.15	Praktikan Menjelaskan Produk Kepada Calon Konsumen	26
Gambar II.16	Undangan <i>Showroom Event</i>	27
Gambar II.17	Promosi Wuling Bekasi Siliwangi	27
Gambar III.1	<i>Flowchart Taining</i> Internal Perusahaan	30
Gambar III.2	Brosur	31
Gambar III.3	<i>Pricelist</i>	32

Gambar III.4	<i>Flowchart</i> menjual Mobil Kepada Konsumen	34
Gambar III.5	Praktikan Menjelaskan Produk Kepada Calon Konsumen	36
Gambar III.6	Formulir Surat Pemesanan Kendaraan	37
Gambar III.7	Formulir <i>Delivery Order</i>	39
Gambar III.8	<i>Flowchart</i> Membuat Simulasi Kredit	41
Gambar III.9	Proses Perhitungan Cicilan Menggunakan Microsoft Excel	43
Gambar III.10	Aplikasi Untuk Menghitung Simulasi Kredit	44

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Permohonan PKL
Lampiran 2	Surat Balasan Dari Perusahaan PKL
Lampiran 3	Surat Keterangan PKL
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL
Lampiran 5	Penilaian PKL
Lampiran 6	Tabel Kegiatan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan pasar otomotif nasional yang selalu meningkat setiap tahunnya membuat pabrikan otomotif berlomba-lomba dalam menciptakan produk yang terbaik untuk menarik perhatian calon konsumen. Salah satu faktor yang membuat persaingan otomotif di Indonesia terus meningkat adalah meningkatnya populasi penduduk di Indonesia dari tahun ke tahun serta layanan transportasi umum di Indonesia yang belum memadai. Masyarakat membutuhkan kendaraan pribadi untuk menunjang aktivitas sehari-hari dan juga sebagai suatu simbol kemewahan.

Di Indonesia sendiri sudah ada berbagai pabrikan otomotif yang membangun usahanya seperti Honda, Toyota, Daihatsu, Mitsubishi, Nissan, Suzuki dan Wuling. Pabrikan tersebut memproduksi berbagai jenis mobil sesuai apa yang diinginkan oleh konsumen tentu dengan kelebihan dan kekurangan masing masing dalam setiap jenisnya. Demi untuk menguasai pasar otomotif, perusahaan tidak hanya fokus dalam memproduksi mobil dengan spesifikasi yang baik tetapi perusahaan harus memiliki tenaga dibidang pemasaran yang berkompeten untuk menarik minat dan perhatian dari konsumen. Sehingga nantinya akan terjadi transaksi yang akan menguntungkan kedua belah pihak.

Salah satu pemain baru dalam pasar otomotif adalah Wuling, Pabrikan asal negara China ini baru memulai bisnisnya di Indonesia pada tahun 2017. Wuling menawarkan mobil dengan spesifikasi yang baik namun dengan harga di bawah kompetitornya. Walau sudah memiliki produk yang bagus Wuling masih kekurangan Sumber Daya Manusia khususnya di bidang pemasaran. Dalam hal ini wuling memberikan kesempatan kepada mahasiswa-mahasiswa dibidang pemasaran untuk melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) untuk meningkatkan penjualan produk mereka. (Irwan Christian, 2016)

Praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi karena merasa tertantang dalam memasarkan produk dari negara yang produknya sering dianggap sebelah mata oleh masyarakat Indonesia dan kegiatan ini diharapkan akan menambah pengalaman praktikan sebelum menghadapi dunia kerja yang sebenarnya. Kegiatan PKL merupakan salah satu mata kuliah wajib di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta karena tujuan diadakannya kegiatan PKL ini adalah Untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai dunia kerja bagi para mahasiswa Fakultas Ekonomi – UNJ sekaligus memberikan kesempatan mengaplikasikan teori dan praktik di lapangan dan memperkenalkan dunia kerja yang sebenarnya. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar AhliMadya (A.md) pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dilaksanakan kegiatan PKL oleh praktikan adalah:

1. Mendapatkan pengalaman kerja di bidang pemasaran otomotif.
2. Agar praktikan dapat mengimplementasikan hal hal yang telah dipelajari selama perkuliahan.
3. Mempelajari Bidang kerja yang relevan dengan program studi Manajemen Pemasaran

Sedangkan Tujuan dari dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan oleh praktikan adalah :

1. Untuk mengetahui tugas dan tanggung jawab divisi pemasaran di bidang otomotif.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh Wuling Bekasi Siliwangi dalam memasarkan produk.
3. Untuk meningkatkan keterampilan dalam hal pemasaran.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Setelah dilaksanakannya kegiatan Praktik Kerja Lapangan selama 40 hari diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikan :
 - a. Menambah wawasan dan kemampuan praktikan di bidang pemasaran.
 - b. Menjadi bekal sebelum terjun ke dunia kerja yang sebenarnya.

- c. Menjadi salah satu kesempatan dalam pengimplementasian teori yang telah di pelajari.
2. Bagi Fakultas Ekonomi :
 - a. Sebagai bahan evaluasi terkait penyempurnaan kurikulum agar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dapat menghasilkan Lulusan yang dapat bersaing didunia kerja.
 - b. Membangun relasi dengan perusahaan
 3. Bagi Perusahaan
 - a. Dapat memberikan masukan dan pertimbangan untuk lebih meningkatkan kualitas dan kuantitas perusahaan.
 - b. Membangun relasi dengan lembaga perguruan tinggi
 - c. Sebagai bukti bahwa perusahaan turut memajukan pembangunan dalam bidang pendidikan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktikan Melaksanakan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan melaksanakan Praktik Kerja

Lapangan pada : (Data Internal Wuling Bekasi Siliwangi, 2016)

Nama Perusahaan : Wuling Bekasi Siliwangi

Alamat : Jl.Siliwangi, Bojong Rawalumbu – Bekasi Timur

Nomor Telepon : (021) 8273 9888

Website : www.wuling-arista.co.id

2. Alasan Pemilihan Wuling Bekasi Siliwangi sebagai tempat PKL

Alasan praktikan memilih Wuling Siliwangi Bekasi sebagai tempat PKL karena Praktikan menilai perusahaan ini merupakan perusahaan yang memiliki prospek yang bagus dimasa yang akan datang. Dan untuk saat ini perusahaan membutuhkan tenaga yang paham dibidang pemasaran untuk mengembangkan usahanya.

Selain itu praktikan juga tertantang untuk memasarkan produk dari Wuling karena perusahaan ini merupakan perusahaan yang baru melakukan kegiatan bisnisnya di Indonesia dan perusahaan ini berasal dari Negara Cina yang produknya sering dianggap sebelah mata oleh masyarakat indonesia.

Tetapi disinilah tantangan bagi praktikan yang mempunyai tugas untuk meyakinkan calon konsumen untuk membeli produk dari Wuling. Pekerjaan ini sangat bermanfaat karena melatih praktikan dalam berinteraksi secara langsung dengan calon konsuemen.

E. Jadwal dan Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di Wuling Bekasi Siliwangi adalah selama dua bulan yang terhitung dari mulai tanggal 2 Juli 2018 sampai dengan 31 Agustus 2018, mulai pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB untuk *shift* pertama dan pukul 16.00 WIB – 22.00 WIB untuk *shift* kedua, dari mulai hari Senin sampai dengan hari Minggu.

Proses dalam pelaksanaan kegiatan PKL yang dibagi menjadi tiga tahap antara lain :

1. Tahapan Persiapan PKL

- a. Pada tanggal 31 Maret Praktikan mendatangi Wuling Siliwangi Bekasi untuk bertanya mengenai lowongan PKL. Karena perusahaan membuka lowongan PKL praktikan diminta untuk datang kembali tanggal 2 April untuk melakukan sesi wawancara. Pada tanggal 2 April praktikan melakukan wawancara kemudian diizinkan PKL di tempat ini oleh kepala cabang. Pada tanggal 3 April 2018 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL dari gedung R. Kemudian Praktikan pada tanggal 4 April 2018 meminta tanda tangan Dra.Solikhah M.M selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan, praktikan mengajukan surat pengantar PKL tersebut ke bagian Biro Administrasi dan Kemahasiswaan. Pada tanggal 19 April surat pun jadi setelah terjadi beberapa kesalahan dalam proses pengetikan dan pada tanggal 20 April praktikan menyerahkan surat permohonan PKL kepada Wuling Bekasi Siliwangi.

2. Tahapan pelaksanaan PKL

- a. Praktikan melaksanakan PKL di Wuling Bekasi Siliwangi yang bertempat di Jl.Siliwangi,Bojong Rawalumbu – Bekasi Tmur mulai pada tanggal 2 Juli 2018 dan berakhir pada tanggal 31 Agustus 2018.

3. Tahapan Penulisan Laporan PKL

- a. Setelah Praktikan melaksanakan PKL, praktikan diberi tugas untuk membuat laporan praktik kerja lapangan. Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pasca selesainya PKL.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

SGMW (*SAIC-GENERAL MOTOR-WULING*) merupakan perusahaan asal China yang didirikan pada 18 November 2002 di Liuzhou, China atas kerja sama dari empat perusahaan otomotif terbesar yang ada di China. Perusahaan tersebut berpusat di Liuzhou, Daerah Otonomi Guangxi Zhuang, di Tiongkok Barat Daya. Perusahaan tersebut memproduksi kendaraan komersial dan konsumen yang pada awalnya hanya untuk pasar domestik dengan merek Wuling dan Baojun. (Wuling, 2016)

Perusahaan SGMW (SAIC-GM-WULING) terbentuk, dengan SAIC menguasai 50,1% sahamnya, GM 34%, dan Wuling Group 15,9%. Wuling mengalihkan produksi mikrovan dan truk kecil ke perusahaan yang baru. Sejak tahun 2008 *General Motor* berusaha meningkatkan kepemilikannya, Pada tahun 2011 saham *General Motor* meningkat menjadi 44% menyebabkan saham Wuling tinggal 5,9%. (Wuling, 2016)

SGMW merupakan produsen mikrovan terbesar di Tiongkok. Yang dikenal sebagai "*mianbao che*" atau "mobil kotak roti", karena mobil yang di produksi bentuknya seperti sebuah roti kotak. Kendaraan niaga berukuran kecil ini tidak lebih besar dari mobil penumpang kecil dan telah terjual dengan baik diinterior yang lebih sederhana. Salah satu mikrovan populernya adalah

Wuling Sunshine. Terjual lebih dari 450.000 unit per tahun, SGMW mengklaim tidak ada satu model lain yang mengungguli penjualannya di Cina. Baik SGMW dan *Liuzhou Wuling Automobile Industry Co Ltd* menggunakan nama merek Wuling dan Boujun dengan logo "W" lima berlian berwarna merah dan siluet kuda. (Wuling, 2016)

Pada tahun 2011 SGMW membuat rencana untuk mengembangkan bisnisnya yang selama ini penjualannya hanya berfokus di China saja. Pada tahun 1 Juni 2012 SGMW memilih Indonesia sebagai tempat untuk memproduksi produk mereka yang nantinya produk tersebut tidak hanya dipasarkan untuk pasar Indonesia saja tetapi nantinya akan diekspor ke negara-negara di kawasan Asia Tenggara. (Wuling, 2016)

Pada tahun 2015 Peletakan batu pertama pembangunan pabrik Wuling dan bangunan pendukungnya di atas area seluas 60 ha di GIIC. Bangunan pendukung termasuk lokasi untuk vendor komponen mobil Wuling. Pada tahun 1 Agustus 2016 untuk pertama kalinya Wuling ikut berpartisipasi dalam salah satu pameran otomotif terbesar di Indonesia yaitu GIIAS selama pameran ini Wuling menghadirkan dua model MPV yakni Wuling Hongguang dan Baojun 730. Kedua MPV ini merupakan model populer dan langsung didatangkan dari China untuk pameran ini (Wuling, 2016)

Pada tanggal 11 Juli 2017 peresmian pabrik wuling yang berada di kawasan *Greenland International Industrial Center*, Cikarang, Bekasi peresmian ini di hadirin oleh Bapak Wakil presiden Jusuf Kalla, peresmian

pabrik ini merupakan sebagai tanda bahwa resmi beroperasinya produksi mobil Wuling di Indonesia. Dengan pemegang merk bernama Wuling Motors Indonesia. (Wuling, 2016)



Gambar II.1

**Pabrik Wuling Motors Indonesia Di Kawasan Greenland International
Industrial Center, Cikarang**

Sumber : <https://wuling.id/id> (diakses pada tanggal 12 September 2018)

Pada tanggal 2 Agustus 2017 Wuling Motors Indonesia meluncurkan produk pertama mereka di Indonesia yaitu Wuling Confero dan Confero S di Mall Senayan City. Dan pada tanggal 8 Februari 2018 wuling Motors meluncurkan produk kedua mereka yaitu Wuling Cortez. Hingga bulan Agustus 2018 Wuling Motors telah memiliki 80 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia dan salah satunya Wuling Bekasi Siliwangi. (Wuling, 2016)

Berikut ini merupakan visi, misi, penghargaan, motto dan filosofi logo perusahaan dari Wuling Bekasi Siliwangi (Data Internal Wuling Bekasi Siliwangi, 2016).

a. Visi

Visi Wuling Bekasi Siliwangi adalah

“Menjadi perusahaan terbaik di industri mobil di Indonesia dan pesaing kuat secara global.”

b. Misi

Misi Wuling Bekasi Siliwangi adalah

Mengumpulkan sumber daya dari tiga mitra dan mempromosikan keuntungan dari biaya rendah, nilai tinggi. Menetapkan daya saing unik untuk mewujudkan harapan pemegang saham, pelanggan, dan karyawan.

c. Penghargaan

Berikut beberapa penghargaan yang pernah dicapai :

1. *Indonesia Car Of The Year 2017.*

Wuling Confero memenangkan kategori *small MPV di Indonesia Car Of The Year 2017* versi majalah mobil motor.

2. *Top 10 Brands.*

Wuling masuk dalam 10 besar penjualan kendaraan di Indonesia Bersama dengan Toyota, Honda, Mazda, Mitsubishi, Daihatsu, Suzuki, Isuzu, Chevrolet dan Hyundai.

3. *Rookie Of The Year OTOMOTIF Award 2018.*

Wuling Confero memenangkan kategori *Rookie Of The Year OTOMOTIF Award 2018* versi majalah otomotif.

4. *Finaslis Car Of The Year 2018 Versi Forum Wartawan Otomotif Indonesia (FORWOT).*

Wuling Cortez menjadi finalis dengan mengalahkan pesaingnya di kategori MPV versi Forum Wartawan Otomotif Indonesia (FORWOT).

5. *Best Low Multi Purpose Vehicle* versi Majalah GRIDOTO tahun 2017.

Wuling Confero memenangkan kategori ini pada tahun 2017 karena dianggap memberi warna baru dalam segmen LMPV.

d. Moto

“DRIVE FOR A BETTER LIFE”

e. Logo Dan Filosofi perusahaan



Gambar II.2
Logo Wuling Motors

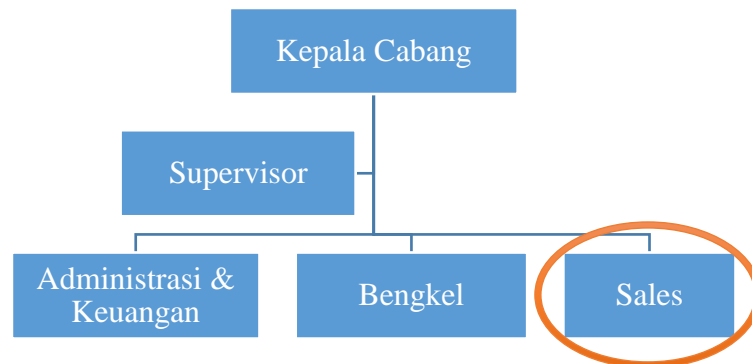
Sumber : Data internal perusahaan (diambil pada tanggal 15 Agustus 2018)

Logo “W” terbentuk dari lima berlian yang saling menempel. Nama Wuling mempunyai arti lima berlian, “Wu” dalam bahasa China berarti

“Lima” dan “ling” berarti "berlian". Warna merah dalam kepercayaan warga Cina dapat membawa keberuntungan.

B. Struktur Organisasi

Berikut adalah struktur organisasi Wuling Bekasi Siliwangi



Gambar II.3

Struktur Organisasi Wuling Bekasi Siliwangi

Sumber : Data diolah oleh Praktikan (hasil wawancara dengan kepala cabang pada tanggal 15 Agustus 2018)

Wuling Bekasi Siliwangi menggunakan Struktur organisasi lini, yang berarti wewenang dari atasan disalurkan secara vertikal kepada bawahan dan begitu juga sebaliknya pertanggung jawaban dari bawahan secara langsung diturunkan kepada atasan yang memberi perintah. Umumnya perusahaan yang memakai struktur lini adalah organisasi yang masih kecil atau suatu kantor cabang karena jumlah karyawannya sedikit dan spesialisasi kerjanya masih sederhana. (Ulfah, 2016)

Praktikan ditempatkan dibagian *sales*. Adapaun tugas, tanggung jawab dan wewenang dari masing – masing jabatan pada Wuling Bekasi Siliwangi sebagai berikut : (Irwan Christian, 2016).

1. **Kepala cabang**, tugasnya adalah sebagai berikut :
 - a. Memimpin dan mengelola kegiatan bisnis Wuling Bekasi Siliwangi.
 - b. Mendapatkan *marketshare* sesuai target cabang.
 - c. Mengalokasikan unit kepada calon konsumen.
 - d. Memberikan diskon sesuai dengan ketentuan yang ada.
 - e. Melakukan pembatalan SPK (Surat Pemesanan Kendaraan).
 - f. Memonitor segala kegiatan operasional cabang.
 - g. Memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada.
 - h. Melakukan pengembangan kegiatan operasional.
 - i. Mewawancarai calon karyawan.
 - j. Memberikan penilaian hasil kerja karyawan.
 - k. Membuat *Planning* harian, mingguan dan bulanan.
2. **Supervisor**, tugasnya adalah sebagai berikut :
 - a. Membantu tugas kepala cabang.
 - b. Membuat *schedule* untuk karyawan.
 - c. Memberikan *briefing*.
 - d. Membahas rencana kerja yang telah ditetapkan oleh kepala cabang.
 - e. Memberikan motivasi kepada karyawan.
3. **Bagian Administrasi & Keuangan**, tugasnya adalah sebagai berikut :
 - a. Membuat perencanaan keuangan cabang.
 - b. Menyusun laporan keuangan harian, mingguan, bulanan dan tahunan.

- c. Mengelola uang kas, mulai dari membuka rekening, menentukan setoran, mengatur kas, menangani pembayaran atas kewajiban dan membuat catatan transaksi kas.
 - d. Mengelola kredit dengan mengatur tagihan-tagihan.
4. **Bagian bengkel**, tugasnya adalah sebagai berikut :
- a. Mengelola seluruh kegiatan bengkel dalam rangka meningkatkan mutu dan kecepatan pelayanan sesuai SOP.
 - b. Membuat perencanaan dan memastikan pencapaian *revenue workshop*, *unit entry* dan *car return* sesuai standar yang ditetapkan.
 - c. Menjaga dan meningkatkan mutu dan pelayanan bengkel.
 - d. Mengontrol persediaan suku cadang di gudang sesuai dengan *target service rate*.
 - e. Mengevaluasi pelaksanaan sistem dan prosedur bengkel.
 - f. Memantau pengelolaan limbah padat, cair dan gas di bengkel.
5. **Sales**, tugasnya adalah sebagai berikut :
- a. Melakukan penjualan produk sesuai target yang telah ditetapkan cabang.
 - b. Membuat daftar prospek harian untuk menilai produktivitas kinerja.
 - c. Menyiapkan materi dan perlengkapan yang akan digunakan dalam proses penjualan produk.
 - d. Mengikuti *briefing* dipagi hari.
 - e. Mengikuti evaluasi disore hari.

- f. Membuat laporan aktivasi *sales* mingguan sesuai dengan format laporan yang disepakati dan laporan bulanan sesuai dengan format yang telah ditentukan.
- g. Mengikuti pelatihan yang diadakan oleh kantor pusat.
- h. Menambah pengetahuan tentang fitur dari produk yang di jual.
- i. Memelihara hubungan baik dengan pelanggan.
- j. Mencari *database*.
- k. Menjaga pameran.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Wuling Bekasi Siliwangi merupakan sebuah kantor cabang dari PT Wuling Motors Indonesia yang bergerak di bidang otomotif, perusahaan tersebut menawarkan produk berupa mobil beserta jasa perawatannya. Praktikan mengetahui kegiatan umum perusahaan dilihat dari bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah sebagai berikut :

1. Product

Terdapat 2 produk yang dijual oleh Wuling Bekasi Siliwangi yaitu Wuling Confero dan Wuling Cortez. Untuk pilihan Tipe yang di tawarkan akan dijelaskan pada tabel II.1 .

Tabel II.1
Daftar Tipe Mobil Wuling

No	Tipe	
1	Wuling Confero 1.5 MT	Wuling Cortez 1.5 TYPE S
2	Wuling Confero 1.5 DB MT	Wuling Cortez 1.5 C TYPE C
3	Wuling Confero S 1.5 C MT	Wuling Cortez 1.8 C MT
4	Wuling Confero S 1.5 C Lux MT	Wuling Cortez 1.8 C AMT

5	Wuling Confero S 1.5 C Lux + MT	Wuling Cortez 1.8 C Lux + MT
6	Wuling Confero S 1.5 L MT	Wuling Cortez 1.8 L Lux + MT
7	Wuling Confero S 1.5 L Lux MT	Wuling Cortez 1.8 L Lux + AMT
8	Wuling Confero S 1.5 L Lux + MT	

Sumber : Data internal perusahaan yang diolah kembali oleh Praktikan pada 15

Agustus 2018



Gambar II.4

Wuling Cortez

Sumber : www.wuling.id/id (dikases pada tanggal 15 Agustus 2018)



Gambar II.5

Wuling Confero

Sumber : www.wuling.id/id/ (diakses pada tanggal 15 Agustus 2018)

2. Price

Harga yang ditawarkan Wuling Bekasi Siliwangi untuk setiap produk, suku cadang dan biaya perawatannya berbeda beda tergantung kepada jenis kendaraan, jenis suku cadang dan jenis perawatan yang diinginkan oleh konsumen. Tabel II.2, Tabel II.3 dan Tabel II.4 akan menjelaskan rincian harga dari produk, suku cadang dan biaya perbaikan.

Tabel II.2
Daftar Harga Mobil Wuling

No	Tipe	Harga
1	Wuling Confero 1.5 MT	Rp. 134.800.000
2	Wuling Confero 1.5 DB MT	Rp. 136.000.000
3	Wuling Confero 1.5 C MT	Rp. 156.900.000
4	Wuling Confero S 1.5 C Lux MT	Rp. 158.900.000
5	Wuling Confero S 1.5 C Lux MT	Rp. 158.900.000
6	Wuling Confero S 1.5 C Lux + MT	Rp. 159.900.000
7	Wuling Confero S 1.5 L MT	Rp. 168.900.000
8	Wuling Confero S 1.5 L Lux MT	Rp. 170.900.000

9	Wuling Confero S 1.5 L Lux + MT	Rp. 171.900.000
10	Wuling Cortez 1.5 TYPE S	Rp. 193.800.000
11	Wuling Cortez 1.5 TYPE C	Rp. 203.800.000
12	Wuling Cortez 1.8 C MT	Rp. 218.900.000
13	Wuling Cortez 1.8 C AMT	Rp. 228.900.000
14	Wuling Cortez 1.8 C Lux + MT	Rp. 223.900.000
15	Wuling Cortez 1.8 L Lux + MT	Rp. 254.000.000
16	Wuling Cortez 1.8 L Lux + AMT	Rp. 264.000.000

Sumber : Data internal perusahaan yang diolah kembali oleh Praktikan pada 15 tanggal Agustus 2018

Tabel II.3
Daftar Harga Suku Cadang Mobil Wuling

No	Jenis Suku Cadang	Harga
1	<i>Accu Confero</i>	Rp. 500.000,00
2	<i>Accu Cortez</i>	Rp. 700.000,00
3	<i>Oil Filter Confero</i>	Rp. 26.000,00
4	<i>Oil FilterCortez</i>	Rp. 40.000,00
5	<i>Spark Plug Confero</i>	Rp. 20.000,00/Pcs
6	<i>Spark Plug Cortez</i>	Rp. 35.000,00/Pcs
7	<i>Air Filter Confero</i>	Rp. 68.000,00
8	<i>Gasoline Filter</i>	Rp. 100.000,00
9	<i>Air Filter Cortez</i>	Rp. 50.000,00
10	<i>Brake Pad Confero</i>	Rp. 374.000,00
11	<i>Brake Pad Cortez</i>	Rp. 623.000,00
12	<i>Oil</i>	Rp. 300.000,00
13	<i>Tire</i>	Rp. 400.000,00/Pcs
14	<i>Oil Gardan Confero</i>	Rp. 250.000,00

15	<i>Engine Mounting Cortez</i>	Rp. 400.000,00
16	<i>Engine Mounting Confero</i>	Rp. 500.000,00

Sumber : Data internal perusahaan yang diolah kembali oleh Praktikan pada 15

Agustus 2018

Tabel II.4
Biaya Perbaikan Mobil Wuling

No	Jenis Perbaikan	Harga
1	<i>Service Wuling Confero/Bulan</i>	Rp. 112.000,00/Bulan
2	<i>Service Wuling Confero/Bulan</i>	Rp. 135.000,00/Bulan
3	<i>Service AC</i>	Rp. 400.000,00 – Rp. 600.000,00
4	<i>Pengecetan Ulang</i>	Rp. 2.000.000,00 – Rp. 5.000.000,00

Sumber : Data internal perusahaan yang diolah kembali oleh Praktikan pada 15

tanggal Agustus 2018

3. Place

Wuling Bekasi Siliwangi terletak di Jl.Siliwangi, Bojong Rawalumbu – Bekasi Timur,Wuling Bekasi Siliwangi melayani penjualan dan perawatan kendaraan. Letak Wuling Bekasi Siliwangi yang strategis karena di kelilingi oleh perumahan mewah dan dekat dengan pusat perbelanjaan sehingga membuat Kawasan di sektiranya ramai selain itu akses menuju kantor mudah untuk dijangkau karena banyak transportasi umum yang melewati. Dalam rangka meningkatkan penjualan cabang Wuling Bekasi Siliwangi tidak hanya mengandalkan lokasi *showroom* yang strategis tetapi Wuling Bekasi Siliwangi membuka 9 lokasi penjualan yang tersebar di seluruh wilayah Kota

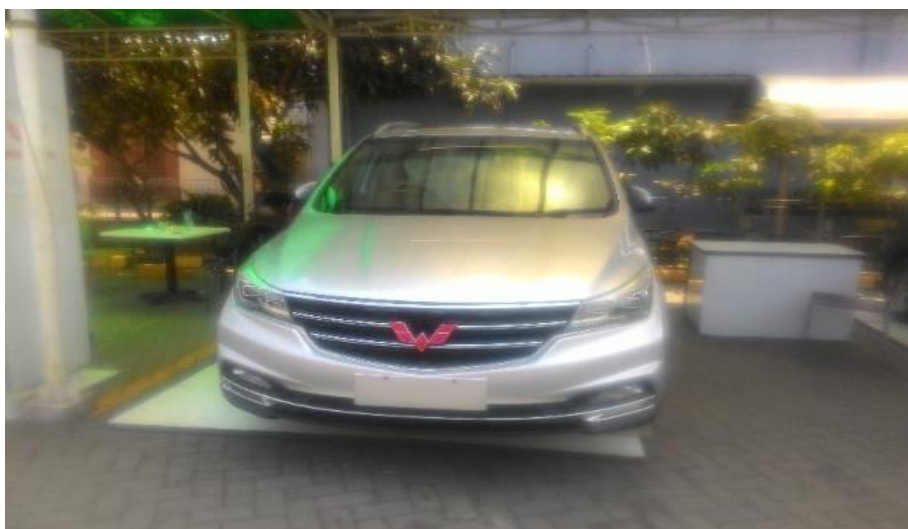
Bekasi dengan rincian : 4 di SPBU, 4 di Mall dan 1 *showroom*. Berikut foto dari ke 9 pameran tersebut :



Gambar II.6

Pameran SPBU Pondok Timur Indah

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 22 agustus 2018)



Gambar II.7

Pameran SPBU Wisma Asri

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 1 September 2018)



Gambar II.8

Pameran SPBU Bosih

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 10 Agustus 2018)



Gambar II.9

Pameran SPBU Mangun Jaya

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 16 Agustus 2018)



Gambar II.10

Pameran Mall Metropolitan

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 29 Juli 2018)



Gambar II.11

Pameran Mall Grand Galaxy Park

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 23 Juli 2018)



Gambar II.12

Pameran Grand Mall Bekasi

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 24 Agustus 2018)



Gambar II.13

Pameran AEON Cakung

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 28 Juli 2018)



Gambar II.14

Showroom Wuling Bekasi Siliwangi

Sumber : Dokumentasi pribadi (pada tanggal 15 Agustus 2018)

4. Promotion

Dalam meningkatkan penjualan diperlukan suatu strategi tertentu untuk menarik minat konsumen salah satunya adalah promosi. Dalam kegiatan layanan penjualan, promosi merupakan kegiatan yang penting untuk menghadapi persaingan dengan kompetitor, maka Wuling Bekasi Siliwangi menggunakan tiga dari enam bauran promosi yaitu dengan cara pengiklanan, *personal selling* dan promosi penjualan. Berikut akan praktikan jelaskan bagaimana Wuling Bekasi Siliwangi dalam mempromosikan produknya

a. Periklanan

Periklanan yang dilakukan oleh Wuling Bekasi Siliwangi yaitu melalui memasang spanduk, banner dan baliho di beberapa titik keramaian di kota Bekasi selain itu *sales* juga melakukan kegiatan menyebar *flayer* dan katalog setiap hari.

b. *Personal Selling*

Personal Selling yang telah di implementasikan di Wuling Bekasi Siliwangi adalah dengan mem *follow up* calon konsumen baik lewat *whatsApp* atau lewat telepon (*telemarketing*) dan menemui calon konsumen secara langsung untuk menawarkan produknya. Selain itu *sales* diharuskan menawarkan dan menjelaskan mengenai spesifikasi dan fitur yang dimiliki oleh mobil Wuling ketika ada calon konsumen bertanya.



Gambar II. 15

Praktikan Menjelaskan Produk Kepada Calon Konsumen

Sumber : Dokumentasi pribadi Praktikan (pada tanggal 5 Agustus 2018)

c. *Sales Promotion*

Wuling Bekasi Siliwangi melakukan *Sales Promotion* dengan cara mengadakan *showroom event* setiap dua minggu sekali dimana pada *showroom event* ini calon konsumen akan mendapatkan potongan harga khusus dan potongan itu hanya berlaku pada hari itu saja.



Gambar II.16

Undangan Showroom Event

Sumber : Data internal perusahaan (diambil pada tanggal 24 Oktober 2018)



Gambar II.17

Promosi Wuling Bekasi Siliwangi

Sumber : Data internal perusahaan (diambil pada tanggal 24 Agustus 2018)

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Bidang pekerjaan yang dilakukan praktikan selama 2 bulan praktik kerja lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi adalah sebagai *sales*. Wuling Bekasi Siliwangi menempatkan bagian praktikan sebagai sales atas dasar permintaan praktikan sendiri pada saat melakukan kegiatan wawancara di Wuling Bekasi Siliwangi, selain itu Wuling Bekasi Siliwangi membutuhkan sumber daya manusia dibidang *marketing* guna meningkatkan penjualan. Berikut merupakan tugas praktikan selama melakukan praktik kerja lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi sebagai berikut :

1. Melakukan *Training*.
2. Memasarkan Produk.
3. Melakukan *Canvassing*.
4. Melakukan *Flyering*.
5. Membuat Simulasi Kredit.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan melaksanakan PKL di Wuling Bekasi Siliwangi. Praktikan ditempatkan pada bagian *sales*. Kegiatan PKL yang praktikan lakukan berlangsung pada tanggal 2 Juli sampai dengan 31 Agustus 2018 (40 Hari). Praktikan melaksanakan kegiatan PKL selama tujuh hari dalam seminggu,

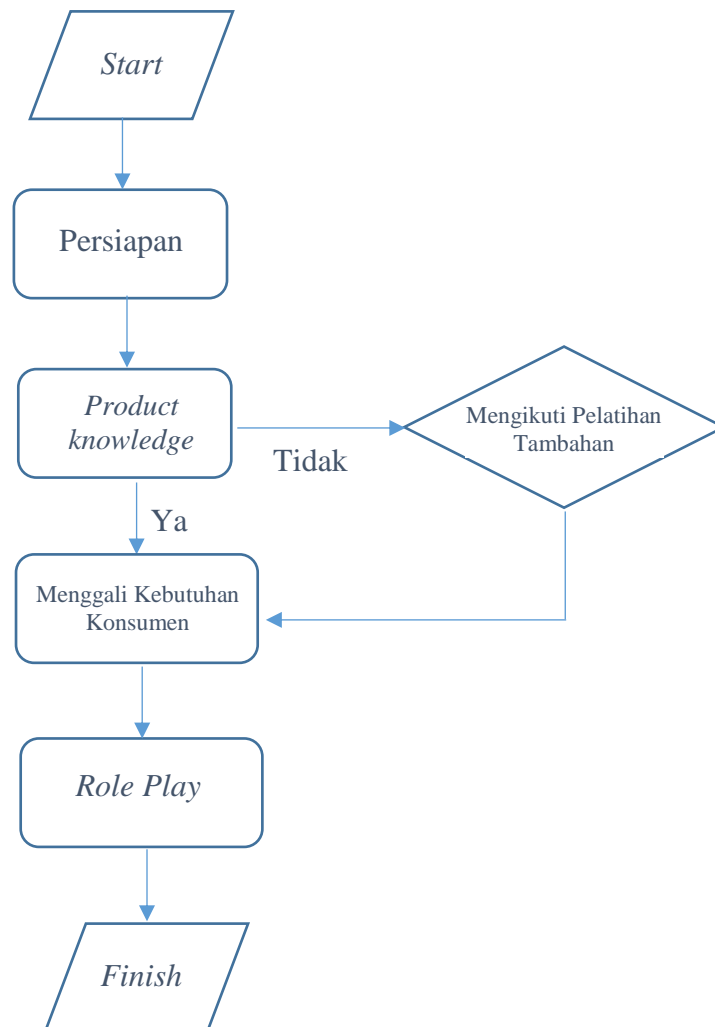
yaitu dari hari Senin sampai dengan minggu, dari pukul 08.00 - 16.00 WIB untuk *shift* pertama dan pukul 16.00 - 22.00 WIB untuk *shift* kedua.

Sebelum praktikan diberikan terlebih dahulu praktikan diperkenalkan kepada para karyawan yang ada di Wuling Bekasi Siliwangi. Praktikan tidak hanya diperkenalkan kepada para *sales* saja, namun praktikan juga diperkenalkan kepada para karyawan yang bekerja di bagian bengkel dan bagian administrasi dan keuangan.

Selanjutnya praktikan juga diberikan penjelasan mengenai teknis-teknis pekerjaan yang ada di Wuling Bekasi Siliwangi. Kesan pertama yang praktikan rasakan dari lingkungan perusahaan dapat dikatakan baik. Setelah berbincang bincang dengan *sales* lain praktikan diberikan penjelasan-penjelasan mengenai tugas-tugas apa saja yang akan praktikan kerjakan selama pelaksanaan PKL. Berikut penjelasan dan rincian kegiatan yang dilakukan praktikan selama dua bulan sebagai sales di Wuling Bekasi Siliwangi :

1. Mengikuti *Training*

Sebelum memasarkan produk dari Wuling Praktikan mengikuti *training* selama 3 hari yang diadakan oleh internal perusahaan tujuan dari *training* ini adalah untuk memberikan pengetahuan kepada *sales* mengenai apa saja yang harus dipersiapkan sebelum bertemu dengan calon konsumen, mengetahui *product knowledge* dari wuling Cortez dan Wuling Confero, Cara menggali kebutuhan konsumen dan melakukan simulasi negosiasi atau *Role Play*. Berikut merupakan *flowchart* dan penjelasan mengenai kegiatan tersebut.



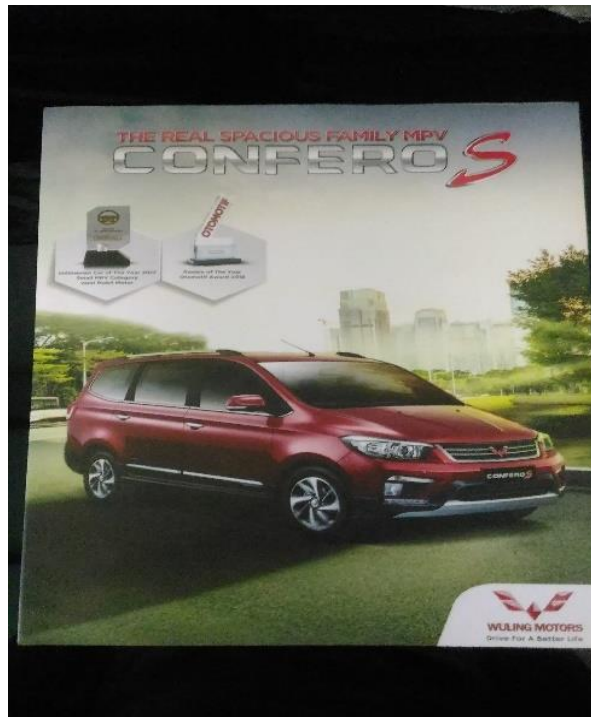
Gambar III.1

Flowchart Training Internal Perusahaan

Sumber : *Data diolah oleh Praktikan (pada 16 September 2018)*

- Tahap Persiapan** : Pada tahap ini praktikan dijelaskan mengenai apa saja yang harus disiapkan sebelum bertemu dengan calon konsumen. Persiapan tersebut meliputi menyiapkan brosur, *pricelist*, kartu nama dan stempel nama. Tujuan dari persiapan agar mempermudah *sales* dalam menjelaskan produk dan rincian harga kepada calon konsumen selain itu

untuk mempermudah konsumen dalam mengingat nama *sales* karena konsumen akan mendapat kontak pribadi *sales* yang didapat dari kartu nama, brosur dan *pricelist*.



Gambar III.2

Brosur

Sumber : Dokumentasi pribadi Praktikan (pada tanggal 23 Agustus 2018)

cara menggali kebutuhan konsumen, Berikut adalah pertanyaan untuk mengetahui kebutuhan konsumen

1. Dimana rumah calon konsumen?
2. Apa pekerjaan calon konsumen?
3. Sebelumnya menggunakan mobil apa?
4. Apakah ada rencana untuk mengganti mobil?
5. Siapa yang akan menggunakan mobil?
6. Mobil akan digunakan untuk kegiatan apa?
7. Transmisi yang biasa digunakan?
8. Apakah sudah pernah menggunakan jasa *leasing*?
9. Apakah pernah bermasalah dengan *leasing*?
10. Berapa *Budget* yang dimiliki calon konsumen?

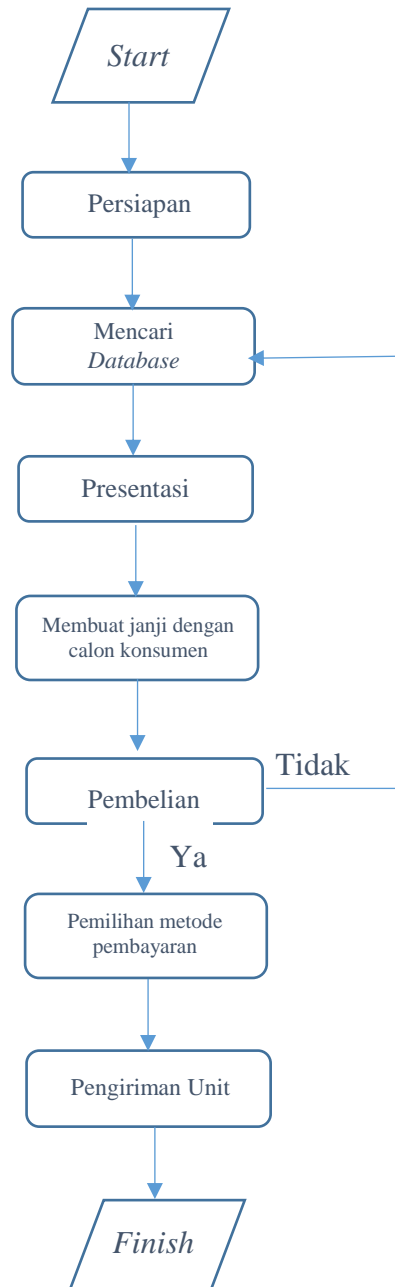
Tujuan dari mengetahui kebutuhan konsumen ini agar *sales* dapat mengarahkan calon konsumen dengan mobil yang sesuai dengan kebutuhan dan *budget* nya.

- **Tahap Melakukan *Role Play*** : Pada tahap ini praktikan diminta untuk melakukan simulasi negosiasi dengan *sales* lainnya tujuan dari pelatihan ini untuk melatih ketenangan praktikan dalam menjelaskan produk kepada calon konsumen.

2. Memasarkan Produk

Setelah Belajar mengenai *Product Knowledge* dan menggali kebutuhan konsumen, Praktikan diberi tugas oleh kepala cabang untuk memasarkan produk dan mengikuti pameran baik itu pameran di SPBU atau di Mall

sebelum berangkat Praktikan dijelaskan tahapan dalam menjual mobil, adapaun tahapannya sebagai berikut.



Gambar III.4

Flowchart Menjual Mobil Kepada Konsumen

Sumber : *Data diolah oleh Praktikan (pada tanggal 16 September 2018)*

- **Tahap persiapan** : Pada tahap ini pertama kali *sales* melakukan briefing di *showroom* yang dipimpin oleh kepala cabang tujuan dari briefing yaitu untuk menentukan strategi apa yang dipersiapkan hari ini agar terjadi pembelian, selain itu *sales* diminta mempersiapkan peralatan perlatan yang akan dibawa ke pameran seperti brosur, *pricelist*, kartu nama dan stampel nama.
- **Tahap Mencari *database*** : Pada tahap ini praktikan mencari *database* melalui pameran yang telah disediakan oleh Wuling Bekasi Siliwangi Praktikan diminta untuk menarik masyarakat yang ada disekitar pameran untuk mendatangi pameran selain mengikuti pameran praktikan mencari *database* melalui *social media* dan melakukan *flyering* ke toko toko dan *Canvasing* ke perumahan di sekitar pameran.
- **Tahap Presentasi** : Pada tahap ini praktikan mempresentasikan kepada calon kosnumen yang mendatangi pameran, disini praktikan menjelaskan mengenai spesifikasi mesin, fitur yang dimiliki, perbandingan dengan kompetitor, bahasa desain, garansi produk, layanan purnajual dan biaya perawatan dari produk yang diminati oleh calon konsumen.



Gambar III.5

Praktikan Menjelaskan Produk Kepada Calon Konsumen

Sumber : Dokumentasi pribadi Praktikan (pada tanggal 26 Agustus 2018)

- **Tahap Membuat janji dengan konsumen** : Pada tahap ini *sales* membuat janji dengan calon konsumen untuk melanjutkan presentasi. Selain itu pada tahap ini sering terjadi negosiasi harga antara sales dengan calon konsumen. Biasanya calon konsumen meminta sales menemui di rumah calon konsumen atau ditempat calon konsumen bekerja.
- **Tahap Pembelian** : Setelah calon konsumen mendengar presentasi dan melakukan negosiasi calon konsumen akan menentukan pilihannya apakah calon konsumen akan melakukan pembelian atau tidak. Jika calon konsumen menentukan pilihan membeli maka konsumen diminta untuk mengisi Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) dan membayar *booking fee* sebesar

Rp. 5.000.000,00 sebagai pembayaran awal dan sebagai bukti bahwa konsumen telah melakukan pembelian. Jika pilihan calon konsumen tidak melakukan pembelian maka *sales* akan kembali ke tahap mencari *database*.

Gambar III.6

Formulir Surat Pemesanan Kendaraan

Sumber : *Dokumentasi pribadi Praktikan (pada tanggal 1 September 2018)*

- **Tahap pemilihan metode pembayaran :** Setelah pengisian Surat Pemesanan kendaraan konsumen diminta untuk melakukan pemilihan metode pembayaran apakah ingin melakukan pembayaran secara cash atau kredit.

- Pembayaran *Cash* : Jika konsumen menggunakan metode pembayaran cash, konsumen hanya perlu melunasi pembayaran dalam waktu 3 X 24 jam.
- Pembayaran Kredit : Jika konsumen menggunakan metode pembayaran kredit konsumen diminta untuk memilih *leasing* yang ingin digunakan, setelah itu konsumen diminta untuk melengkapi dokumen dokumen seperti KTP, Kartu Keluarga, NPWP, Laporan keuangan 3 bulan terakhir, surat tinggal dan slip gaji. Setelah itu dokumen diserahkan kepada pihak *leasing*, Kemudian pihak *leasing* akan melakukan survei kerumah konsumen untuk memastikan keaslian dokumen tersebut dan mengetahui kesanggupan konsumen untuk membayar angsuran. Setelah pihak *leasing* mengkonfirmasi data konsumen, konsumen diminta untuk melunasi TDP yang telah disepakati.
- **Tahap Pengiriman Unit** : Tahap ini adalah tahap terakhir, pada tahap ini kendaraan yang dipesan konsumen akan di antarkan kerumah konsumen pada saat proses serah terima kendaraan konsumen diminta untuk mengisi formulir *Delivery Order* sebagai bukti bahwa kendaraan telah sampai ketangan konsumen dengan aman dan selamat.

Gambar III.7
Formulir *Delivery Order*

Sumber : *Dokumentasi pribadi Praktikan (pada tanggal 1 September 2018)*

3. Melakukan *Canvasing*

Selama praktik kerja lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi Praktikan diajak melakukan kegiatan *canvasing* ke toko-toko dan kantor yang ada di daerah Bekasi Barat. Saat melakukan *canvasing* praktikan membawa dokumen seperti brosur, katalog dan *pricelist*. Pada saat pertama kali menawarkan ke toko toko dan kantor Praktikan mengalami banyak penolakan di karenakan pemilik toko dan kantor sudah memiliki mobil untuk operasioanl selain itu calon konsumen kurang berminat untuk membeli produk dari Wuling, barulah disuatu toko pakaian praktikan bertemu dengan pelanggan yang bertanya tanya mengenai produk dari Wuling disitu terjadi proses negosiasi antara praktikan, mentor dan calon konsumen tetapi di akhir negosiasi tidak ada kesepakatan antara kedua belah pihak.

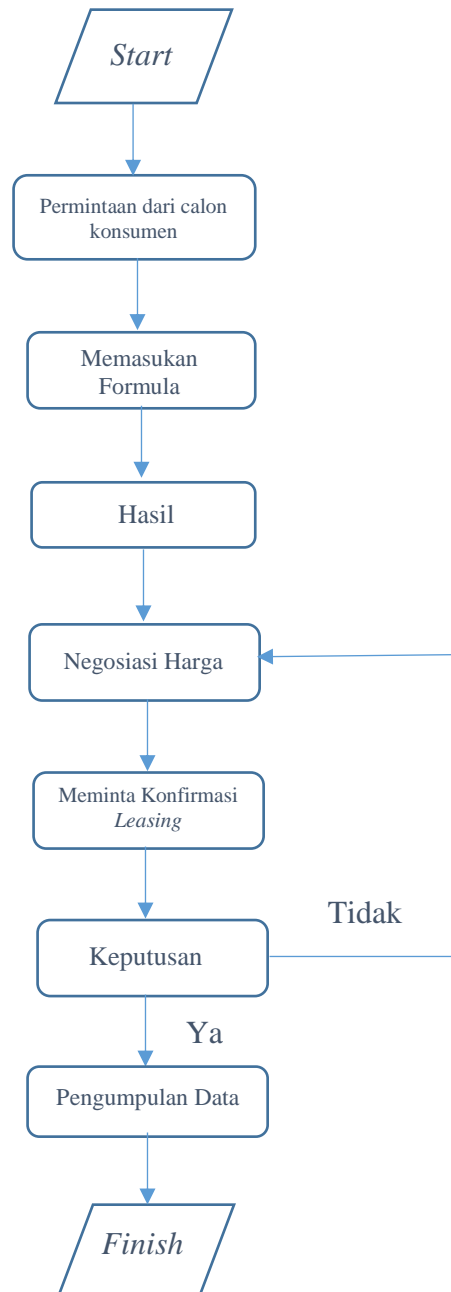
4. Melakukan *Flyering*

Selama praktikan praktik kerja lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi setiap sorenya praktikan selalu melakukan kegiatan *flyering* atau menyebarkan brosur dan *pricelist* ke perumahan yang berada disekitar lokasi pameran. Praktikan melakukan *flyering* bersama mentor dengan disebarkannya brosur dan *pricelist* diharapkan dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk dari wuling. Selain itu *flyering* akan memudahkan konsumen dalam mengetahui informasi terkait produk dari Wuling.

5. Membuat Simulasi Kredit

Praktikan juga diberi pelatihan membuat simulasi kredit menggunakan Microsoft Excel dan aplikasi BCA *Finance*, tujuannya agar praktikan dapat menjelaskan kepada calon konsumen yang ingin mem *breakdown* besarnya bunga, tarif asuransi, biaya administrasi, tenor, besarnya DP dari *Total Down Payment* untuk menyesuaikan cicilan, tenor dan *Down payment* yang disanggupi oleh calon konsumen. Dapat menghitung simulasi kreditkan mempercepat proses negosiasi. Dalam beberapa kesempatan Praktikan diminta oleh kepala cabang untuk membantu *sales* dalam membuat simulasi kredit, biasanya *sales* tersebut meminta dibuatkan simulasi kredit dengan *budget* yang paling minim. Simulasi kredit ini dibuat menggunakan Microsoft Excel yang sudah disediakan oleh kantor praktikan hanya perlu memasukkan *Down Payment*, tenor dan angsuran yang diinginkan. Dan

aplikasi *BCA FINANCE* yang dapat di unduh di *playstore*. berikut tahap - tahap dalam membuat simulasi kredit.



Gambar III.8

***Flowchart* Membuat Simulasi Kredit**

Sumber : *Data* diolah oleh Praktikan (pada tanggal 16 September 2018)

- **Tahap permintaan dari calon konsumen** : Praktikan mendapat permintaan kredit dari calon konsumen terkait besaran *budget* yang disanggupi oleh calon konsumen.
- **Tahap memasukan formula** : Praktikan memasukan formula seperti tenor, harga *On The Road* kendaraan, jenis asuransi, provisi, biaya administrasi dan besarnya bunga.
- **Tahap hasil** : Pada tahap ini hasil *breakdown* TDP sudah selesai, *sales* dapat menjelaskan rincian harga yang sudah dihitung kepada calon konsumen.
- **Tahap negosiasi** : Pada tahap ini *sales* dan calon konsumen mengenai biaya biaya yang ada, biasanya konsumen melakukan penawaran pada biaya provisi, jenis asuransi dan biaya administrasi.
- **Tahap meminta konfirmasi leasing** : Pada tahap ini negosiasi telah selesai dan *sales* meminta konfirmasi dari leasing yang telah dipilih oleh calon konsumen terkait permohonan simulasi kredit yang diinginkan oleh calon konsumen.
- **Tahap Keputusan** : Pada tahap ini sales mendapat konfirmasi dari *leasing* terkait apakah permohonan cicilan yang diajukan oleh calon konsumen disetujui atau tidak. Jika simulasi cicilan disetujui maka konsumen akan lanjut ke tahap selanjutnya jika keputusan tidak maka calon kosnumen dapat melakukan negosiasi harga kembali dengan *sales*.



Gambar III.10

Aplikasi untuk menghitung simulasi kredit

Sumber : Dokumentasi pribadi Praktikan (diambil pada tanggal 15 Agustus 2018)

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama 2 bulan Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi praktikan mengalami kendala dalam beberapa kegiatan. Berikut beberapa kendala yang praktikan alami pada saat praktik kerja lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi :

1. Lokasi pameran yang sepi pengunjung.
2. Banyak calon konsumen yang menginginkan cicilan yang rendah.
3. Kurangnya *database*.
4. Kurangnya pengetahuan dan pengalaman praktikan saat bernegosiasi.

D. Cara Mengatasi Kendala

Dari beberapa kendala yang telah dipaparkan sebelumnya, praktikan mencoba meminimalisir kendala yang ada. Berikut beberapa cara yang dilakukan praktikan untuk mengatasi kendala yang ada

1. Praktikan mencoba untuk memasang iklan dimedia sosial untuk menarik minat konsumen untuk membeli produk.
2. Pada saat ada calon konsumen bertanya terkait simulasi kredit dengan DP rendah atau angsuran rendah praktikan meminta bantuan kepada senior untuk menjelaskan simulasi kredit yang diinginkan calon konsumen.
3. Mengenai kurangnya *database* praktikan mencoba melakukan kegiatan *canvassing* dan *flyering* untuk menambah *database* praktikan.
4. Untuk menambah pengetahuan praktikan mencoba berdiskusi dengan mentor dan meminta saran bagaimana cara bernegosiasi ketika berhadapan dengan konsumen selain itu praktikan juga melakukan *role play* dengan *sales* lain untuk menambah pengalaman ketika bertemu dengan calon konsumen.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah Praktikan melaksanakan praktik kerja lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi maka Praktikan dapat beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang praktikan dapatkan selama 2 bulan praktik kerja lapangan di Wuling Bekasi Siliwangi

1. Selama melaksanakan PKL di Wuling Bekasi Siliwangi Praktikan dapat mengimplementasikan ilmu ilmu yang dipelajari selama perkuliahan, selain itu Praktikan mendapat pengalaman bekerja sebagai seorang *sales* mobil, dan juga praktikan dapat mengetahui tugas dan tanggung jawab seorang *sales* yang tidak hanya menjualkan produk tetapi para sales diminta untuk menjaga hubungan dengan konsumen agar reputasi perusahaan tetap terjaga.
2. Dalam menjualkan produknya Wuling Bekasi Siliwangi menggunakan bauran promosi *personal selling* dan *sales promotion*. Karena para sales dituntut mencari *database* sebanyak banyaknya setiap harinya hal itu dilakukan dengan cara menjaga pameran, *flyering* dan *canvasing*. Selain itu untuk meningkatkan penjualan Wuling Bekasi Siliwangi mengadakan *Showroom Event* setiap 2 minggu sekali, di *Showroom Event* ini Wuling Bekasi Siliwangi memberikan diskon khusus dan *doorprize* hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan menjaga hubungan dengan konsumen.

B. Saran

Praktikan memiliki beberapa saran kepada tempat praktikan melaksanakan praktik kerja lapangan yaitu Wuling Bekasi Siliwangi dan Universitas Negeri Jakarta yang nantinya saran ini dapat menjadi bahan evaluasi dan acuan untuk meningkatkan penjualan dari Wuling Bekasi Siliwangi dan meningkatkan kualitas pendidikan di Universitas Negeri Jakarta. Berikut beberapa saran yang praktikan hendak sampaikan

1. Untuk Wuling Bekasi Siliwangi

- a. Wuling Bekasi Siliwangi seharusnya memilih lokasi pameran yang strategis dan ramai dengan pengunjung agar *sales* dapat aktif menawarkan produk ke calon konsumen yang diharapkan terjadi peningkatan penjualan dan kemampuan sales dalam berbicara dan bernegosiasi dengan calon konsumen serta untuk meningkatkan jumlah database yang dimiliki oleh *sales*.
- b. Wuling Bekasi Siliwangi seharusnya memberikan pelatihan mengenai cara menghitung simulasi kredit secara manual karena banyak *sales* selalu mengandalkan CMO untuk mengetahui simulasi kredit.
- c. Wuling Bekasi Siliwangi seharusnya melakukan kegiatan *role play* setiap hari untuk meningkatkan kemampuan *sales* dalam berbicara dan bernegosiasi dengan konsumen.

2. Untuk Universitas Negeri Jakarta

- a. Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi memberikan sosialisasi mengenai kegiatan PKL dari semester sebelumnya dan

memberikan *database* agar mahasiswa dapat menyiapkan kegiatan PKL semaksimal mungkin.

- b. Lebih diperhitungkan dalam menyusun kalender akademik karena pada saat melaksanakan praktik kerja lapangan masih ada mata kuliah yang belum selesai sehingga mengganggu jalannya praktik kerja lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

Christian, Irwan. 2018. Wawancara “*Tentang Wuling Bekasi Siliwangi*”, di Wuling Bekasi Siliwangi.

Data Internal Perusahaan Wuling Bekasi Siliwangi, 2018.

Hajat, Nurahma, dkk *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.
http://fe.unj.ac.id/?page_id=1123 (diakses pada tanggal 5 September 2018)

PT Wuling Motors. *Logo Wuling* 2018.
<https://www.wuling-arista.co.id/> (Diakses 12 pada tanggal September 2018).

PT Wuling Motors. *Penghargaan yang pernah diterima* 2018.
<https://www.wuling-arista.co.id/> (Diakses 12 pada tanggal September 2018).

PT Wuling Motors. *Sejarah Wuling Motors*. 2016.
<https://www.wuling-arista.co.id/> (Diakses 12 pada tanggal September 2018).

Ulfah, N. *jenis-jenis struktur organisasi perusahaan*. 2016.
<http://www.academia.edu/17207416> (diakses pada tanggal 22 September 2018).

LAMPIRAN – LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : Surat Permohonan 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 : 0553/UN39.12/KM/2018
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

6 April 2018

Yth. Kepala Cabang Wuling Bekasi Siliwangi
PT. Arista Jaya Lestari
Jl. Siliwangi Bojong, Rawa Lumbu,
Bekasi Timur

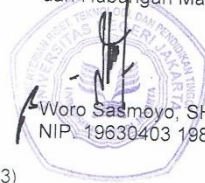
Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Irsyad Naratama Fadillah
Nomor Registrasi : 8223163330
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 082210068473

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 21 Juli s.d. 31 Agustus 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmoyo, SH
NIP. 196304031985102001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Bahasa dan Seni
2. Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)

LAMPIRAN 2 : Surat Balasan dari Perusahaan PKL



WULING BEKASI SILIWANG
Jl. Siliwangi, Bojong Rawalumb
Rawalumbu - Bekasi Timur
Telp : (021) 8273 988
Fax : (021) 8273 977

Nomor : D01/AJL/BSI/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 : 0553/UN39.12/KM/2018 Tanggal 6 April 2018 Perihal Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Kepada Mahasiswa

Nama : Irsyad Naratama Fadillah
Nomor Registrasi : 8223163330
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran

Diterima untuk Praktek Kerja Lapangan mulai dari tanggal 2 Juli 2018 – 31 Agustus 2018 dengan ketentuan mahasiswa yang namanya tertera diatas mentaati semua peraturan dan tata tertib yang berlaku di Wuling Motors.

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

Hormat kami,


PT. ARISTA JAYA LESTARI

Irwan Christian Haryono
Kepala Cabang

LAMPIRAN 3 : Surat Keterangan PKL



WULING BEKASI SILIWANGI
Jl. Siliwangi, Bojong Rawalumbu
Rawalumbu - Bekasi Timur
Telp : (021) 8273 9888
Fax : (021) 8273 9777

Surat Keterangan Praktek Kerja Lapangan

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Irwan Christian Haryono

Jabatan : Kepala Cabang

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Irsyad Naratama Fadillah

Nomor Registrasi : 8223163330

Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan praktek kerja lapangan di Wuling Motors dari tanggal 2 Juli 2018 – 31 Agustus 2018.

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, 31 Agustus 2018

Wuling Motors

PT. ARISTA JAYA LESTARI

Irwan Christian Haryono

Kepala Cabang

LAMPIRAN 4 : Daftar Hadir 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



DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN 3.... SKS

Nama : Isyad Nuradama Fadillah
No. Registrasi : 822163570
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : Maling Betan Situbone
Alamat Praktik/Telp : Jl. Situbone Maling Betan Situbone
Betan Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 2 / Juli / 2018	1. [Signature]	
2.	Selasa / 3 / Juli / 2018	2. [Signature]	
3.	Rabu / 4 / Juli / 2018	3. [Signature]	
4.	Kamis / 5 / Juli / 2018	4. [Signature]	
5.	Jumat / 6 / Juli / 2018	5. [Signature]	
6.	Minggu / 8 / Juli / 2018	6. [Signature]	
7.	Senin / 9 / Juli / 2018	7. [Signature]	
8.	Selasa / 10 / Juli / 2018	8. [Signature]	
9.	Rabu / 11 / Juli / 2018	9. [Signature]	
10.	Kamis / 12 / Juli / 2018	10. [Signature]	
11.	Jumat / 13 / Juli / 2018	11. [Signature]	
12.	Minggu / 15 / Juli / 2018	12. [Signature]	
13.	Senin / 16 / Juli / 2018	13. [Signature]	
14.	Selasa / 17 / Juli / 2018	14. [Signature]	
15.	Rabu / 18 / Juli / 2018	15. [Signature]	

Jakarta,
Penilai,

PT. ARIS MUYA LESTARI
Natasya N.P.
(.....)

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 Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



AKREDITASI ISO 9001 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... SKS

Nama : Isyad Nurrahma Firdillah
No. Registrasi : 02216336
Program Studi : D3. Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : Wulung Betasi Siliwangi
Alamat Praktik/Telp : Jl. Siliwangi Betasi Rawabatu
Betasi T. Pur.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis / 19 / Juli / 2018	1. [Signature]	
2.	Jumat / 20 / Juli / 2018	2. [Signature]	
3.	Sabtu / 21 / Juli / 2018	3. [Signature]	
4.	Senin / 23 / Juli / 2018	4. [Signature]	
5.	Selasa / 24 / Juli / 2018	5. [Signature]	
6.	Rabu / 25 / Juli / 2018	6. [Signature]	
7.	Kamis / 26 / Juli / 2018	7. [Signature]	
8.	Jumat / 27 / Juli / 2018	8. [Signature]	
9.	Sabtu / 28 / Juli / 2018	9. [Signature]	
10.	Minggu / 29 / Juli / 2018	10. [Signature]	
11.	Selasa / 31 / Juli / 2018	11. [Signature]	
12.	Rabu / 1 / Agustus / 2018	12. [Signature]	
13.	Kamis / 2 / Agustus / 2018	13. [Signature]	
14.	Jumat / 3 / Agustus / 2018	14. [Signature]	
15.	Sabtu / 4 / Agustus / 2018	15. [Signature]	

Jakarta,

Penilai,

PT. ARYANAYA LESTARI

(Natasha N.P.)

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 Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
...S... SKS

Nama : Iryad Nurakama Ferdilla
No. Registrasi : 8226330
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : Wuling Palsasi Siliwangi
Alamat Praktik/Telp : Jl. Siliwangi No. 203, Rawabintara
Siliwangi, Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 6 / Agustus / 2018	1. [Signature]	
2.	Selasa / 7 / Agustus / 2018	2. [Signature]	
3.	Rabu / 8 / Agustus / 2018	3. [Signature]	
4.	Kamis / 9 / Agustus / 2018	4. [Signature]	
5.	Jumat / 10 / Agustus / 2018	5. [Signature]	
6.	Minggu / 12 / Agustus / 2018	6. [Signature]	
7.	Senin / 13 / Agustus / 2018	7. [Signature]	
8.	Selasa / 14 / Agustus / 2018	8. [Signature]	
9.	Rabu / 15 / Agustus / 2018	9. [Signature]	
10.	Kamis / 16 / Agustus / 2018	10. [Signature]	
11.	Sabtu / 18 / Agustus / 2018	11. [Signature]	
12.	Senin / 20 / Agustus / 2018	12. [Signature]	
13.	Selasa / 21 / Agustus / 2018	13. [Signature]	
14.	Rabu / 22 / Agustus / 2018	14. [Signature]	
15.	Kamis / 23 / Agustus / 2018	15. [Signature]	

Jakarta,
Penilai,

PT. ARYA LESTARI

(.....
Natalia.....)

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 Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



AN ISO 9001:2008 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
3... SKS

Nama : Iryad Nara Nama Fadillah
No. Registrasi : 82236220
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : Wulky Belcaji Siliwangi
Alamat Praktik/Telp : Jl. Silwangi Bojongs Rawalumbu
Belcaji Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat / 24 / Agustus / 2018	1. [Signature]	
2.	Senin / 27 / Agustus / 2018	2. [Signature]	
3.	Selasa / 28 / Agustus / 2018	3. [Signature]	
4.	Rabu / 29 / Agustus / 2018	4. [Signature]	
5.	Kamis / 30 / Agustus / 2018	5. [Signature]	
6.	Sabtu / 1 / SEP / 2018	6. [Signature]	
7.		7.	
8.		8.	
9.		9.	
10.		10.	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta,

Penilai,

PT. ARISA LESTARI

(..... Natasha.N.P.)

Catatan :

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

LAMPIRAN 5 : 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.fc.unj.ac.id



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

Nama : Isyad Nardama Fadillah
 No.Registrasi : 822363320
 Program Studi : D3 Manajemen Perbankan
 Tempat Praktik : Waling Belas, Silwangi
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Silwangi, Soyang, Pawa
 Umbu, Betawi Timur

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																		
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian : <table border="1"> <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> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{900}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>96</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</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	96	A	Angka bulat	huruf
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																																			
96	A																																				
Angka bulat	huruf																																				
2	Kedisiplinan	100																																			
3	Sikap dan Kepribadian	96																																			
4	Kemampuan Dasar	95																																			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	97																																			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	94																																			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	98																																			
8	Aktivitas dan Kreativitas	95																																			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	94																																			
10	Hasil Pekerjaan	96																																			
Jumlah		960																																			

Jakarta,

Penilai,

PT. ARIS MARYA LESTARI

(Natasha N.P.)

Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 6 : Tabel Kegiatan PKL

No	Tanggal	Kegiatan
1	Senin 2 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti <i>training</i> • Mengikuti pameran di Mega Bekasi
2	Selasa 3 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i> • <i>Canvasing</i>
3	Rabu 4 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
4	Kamis 5 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
5	Jumat 6 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Mega Bekasi
6	Minggu 8 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
7	Senin 9 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i> • <i>Canvasing</i>
8	Selasa 10 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Cimuning • <i>Flyering</i>
9	Rabu 11 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
10	Kamis 12 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih • <i>Flyering</i>
11	Jumat 13 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya • <i>Flyering</i> • <i>Canvasing</i>
12	Minggu 15 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di <i>Showroom</i> • Membuat simulasi cicilan
13	Senin 16 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
14	Selasa 17 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Cikeuting • <i>Flyering</i> • <i>Canvasing</i>

15	Rabu 18 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Mega Bekasi
16	Kamis 19 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya • <i>Flyering</i>
17	Jumat 20 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
18	Sabtu 21 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti <i>showroom event</i> • <i>Flyering</i>
19	Senin 23 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Grand Galaxy Park • <i>Canvassing</i>
20	Selasa 24 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
21	Rabu 25 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih
22	Kamis 26 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya
23	Jumat 27 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih
24	Sabtu 28 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
25	Minggu 29 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Mall Metropolitan • <i>Flyering</i>
26	Selasa 31 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya • <i>Flyering</i>
27	Rabu 1 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU PTI
28	Kamis 2 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih • <i>Flyering</i>
29	Jumat 3 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya
30	Sabtu 4 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih • <i>Flyering</i>
31	Senin 6 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih • <i>Flyering</i>
32	Selasa 7 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i> • Membuat simulasi cicilan
33	Rabu 8 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya • <i>Flyering</i>

34	Kamis 9 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Cikeuting • <i>Flyering</i>
35	Jumat 10 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
36	Minggu 12 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Mall Metropolitan • <i>Flyering</i>
37	Senin 13 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya • <i>Flyering</i>
38	Selasa 14 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Mega Mall • <i>Flyering</i>
39	Rabu 15 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mnagunjaya • <i>Flyering</i>
40	Kamis 16 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya • <i>Flyering</i>
41	Sabtu 18 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Mega Mall
42	Senin 20 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Mangunjaya • <i>Flyering</i>
43	Selasa 21 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Flyering</i>
44	Rabu 22 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU PTI • <i>Flyering</i>
45	Kamis 23 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU PTI • <i>Flyering</i>
46	Jumat 24 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Bosih • <i>Canvasing</i>
47	Senin 27 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih • <i>Flyering</i>
48	Selasa 28 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU PTI • <i>Flyering</i>
59	Rabu 29 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih • <i>Flyering</i>
50	Kamis 30 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di SPBU Jatiasih • <i>Canvasing</i>
51	Sabtu 1 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Giant Wisma Asri