

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI
PEMASARAN DAN ADMIN STOK PT. ISTANA KEBAYORAN
RAYA MOTOR HONDA PONDOK INDAH**

DITO PRASETYO

8223164073



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 AT DIVISION
MARKETING AND ADMIN STOCK PT. ISTANA
KEBAYORAN RAYA MOTOR HONDA PONDOK INDAH***

DITO PRASETYO

8223164073



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

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

LEMBAR EKSEKUTIF

Dito Prasetyo. 8223164073. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR HONDA PONDOK INDAH. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini ditulis untuk memberikan informasi mengenai kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan praktikan selama 40 hari kerja dimulai tanggal 16 Juli – 4 September 2018 di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah. Praktikan diposisikan pada Divisi Pemasaran dan Admin Stok.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dilaksanakan dengan tujuan untuk menambah ilmu serta wawasan kepada praktikan dan juga menambah pengalaman kepada praktikan bagaimana proses dunia kerja yang sesungguhnya yang sesuai dengan program studi yang dijalani dan belum pernah didapatkan selama perkuliahan. Praktikan melakukan pekerjaan seperti *canvassing*, *Sales Showroom*, periksa data dari Surat Pemesanan Kendaraan (SPK), cek stok mobil di gudang, memasukan alokasi stok dari Istana Motor Raya (IMORA), dan memasukan *Order* unit untuk alokasi masuk gudang.

Dengan ini praktikan memiliki pengalaman tentang dunia kerja dan praktikan menjadi lebih memahami proses pemasaran di dunia kerja yang sebenarnya, terutama di Divisi Pemasaran dan Admin Stok.

Kata kunci : *Canvassing*, Promosi, Pemasaran, Admin Stok, *OtoBiTz*, Sales, Alokasi

EXECUTIVE SUMMARY

Dito Prasetyo. 8223164073. Field Work Practice Report at PT. ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR HONDA PONDOK INDAH. Study Program DIII in Marketing Management, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta.

This report was written to provide information about the Field Work Practice activities conducted by the practitioner for 40 working days starting from 16 July 2018 until 4 September 2018 at PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah. Practitioner is positioned in the Division Marketing and Admin Stock.

Field Work Practice is carried out with the aim to increase knowledge and insight to the practitioner and also to add to the experience of the practitioner how the real world of work processes are in accordance with the study programs that have been undertaken and have never been obtained during the lecture. Practitioner do work such as canvassing, sales showroom, check the data from the Surat Pesanan Kendaraan (SPK), check the stock of the car in the warehouse, input the stock allocation from the Istana Mobil Raya (IMORA), and input unit order for the allocation of warehouse entry.

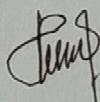
With this, the practitioner has experience about the world of work and the practitioner becomes more understanding of the marketing process in the real world of work, especially in the Division Marketing and Admin Stock.

Keywords : Canvassing, Promotion, Marketing, Admin Stock, Sales, OtoBiTz, Allocation

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

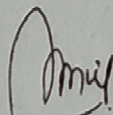
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 196206231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

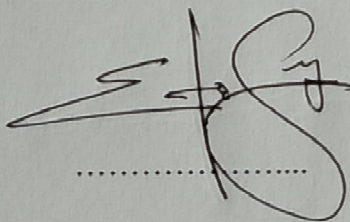
Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985032002



1/2 2019

Penguji Ahli

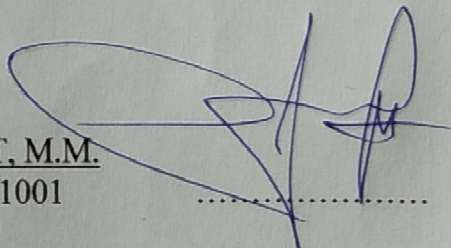
M. Edo S. Siregar, S.E., M.B.A
NIP. 197201252002121002



3/1 2019

Dosen Pembimbing

Agung Kresnamurti ST, M.M.
NIP. 197404162006041001



6/2 2019

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur senantiasa praktikan haturkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya, karena praktikan dapat menyusun dan menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini. Terima kasih kepada keluarga yang selalu mendampingi dan memberi dukungan serta senantiasa mendoakan praktikan. Kegiatan PKL ini adalah salah satu mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh setiap mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Laporan kegiatan PKL ini disusun berdasarkan hasil kegiatan yang dilaksanakan praktikan selama 40 hari kerja, yang terhitung dari tanggal 16 Juli 2018 sampai dengan 4 September 2018. Kegiatan PKL ini dilaksanakan di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah.

Dengan terselesaikan penulisan laporan kegiatan PKL, praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Dedi Purwana, E.S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dra. Sholikhah, MM, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.
3. Agung Kresnamurti Rivai P. ST., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang telah, meluangkan waktunya untuk membimbing, memberikan arahan, dan saran untuk praktikan.

4. Pak Harry Kurniawan, selaku kerabat yang telah merekomendasikan tempat untuk melaksanakan kegiatan PKL di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah.
5. Pak Cokro, selaku Assistant Sales Manager PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah yang telah menerima dan memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah.
6. Pak Dimas, Pak Hendry, dan Mba Wulan yang telah membantu serta membimbing praktikan selama kegiatan praktik kerja lapangan di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah.
7. Seluruh karyawan PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah yang tidak dapat disebutkan satu per satu, tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.
8. Teman-teman serta seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, tanpa mengurangi rasa hormat terimakasih atas seluruh doa, kebaikan, dan juga dukungan yang diberikan kepada praktikan.

Praktikan menyadari bahwa masih ada kekurangan dan jauh dari kata sempurna dalam penulisan, penyusunan, dan penyajian laporan kegiatan PKL ini. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan seluruh kritik dan saran yang bersifat memotivasi. Semoga laporan PKL ini dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca.

Jakarta, Agustus 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	iii
<i>EXECUTIVE SUMMARY</i>	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	4
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	5
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	6
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	7
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	10
A. Sejarah PT. Istana Kebayoran Raya Motor	10
B. Struktur Organisasi PT. Istana Kebayoran Raya Motor.....	12
C. Kegiatan Umum PT. Istana Kebayoran Raya Motor.....	16
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....	33
A. Bidang Kerja.....	33
B. Pelaksanaan Kerja	33
C. Kendala Yang Dihadapi	43
D. Cara Mengatasi Kendala	44

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	45
A. Kesimpulan.....	45
B. Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	48

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel II.1	Daftar Harga Mobil Honda Pondok Indah (AGUSTUS 2018)	26

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar I.1	Total <i>Wholesale</i> Mobil Kuartal 1 (2010-2018)	2
Gambar II.1	Struktur Organisasi PT. Istana Kebayoran Raya Motor Pada Divisi Pemasaran	12
Gambar II.2	Honda Brio	16
Gambar II.3	Honda Mobilio	17
Gambar II.4	Honda BR-V	18
Gambar II.5	Honda Jazz	29
Gambar II.6	Honda HR-V	20
Gambar II.7	Honda CR-V	21
Gambar II.8	Honda City	22
Gambar II.9	Honda Civic Turbo	22
Gambar II.10	Honda Civic Hatchback Turbo	23
Gambar II.11	Honda Accord	24
Gambar II.12	Honda Odyssey	24
Gambar II.13	Honda Civic Type R	25
Gambar II.14	Struktur Dealer Honda PT. Istana Kebayoran Raya Motor	28
Gambar II.15	Jaringan Honda di Indonesia	29
Gambar II.16	Brosur Honda Pondok Indah	30
Gambar III.1	<i>Flowchart</i> Pelaksanaan Kegiatan <i>Canvassing</i>	35
Gambar III.2	Rekap Laporan Kunjungan Harian	36
Gambar III.3	Data Alokasi Pada <i>OtoBiTz System</i>	38
Gambar III.4	Rekap Data Alokasi	39
Gambar III.5	<i>Flowchart</i> Penanganan SPK	40

Gambar III.6	Bagian SPK Yang Diperiksa	41
Gambar III.7	<i>Input Order</i> Unit	42
Gambar III.8	<i>Input Order</i> Warna Unit	43

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan
Lampiran 2	Surat Pernyataan Selesai Melaksanakan PKL
Lampiran 3	Lembar Penilaian PKL
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL
Lampiran 5	Tabel Kegiatan PKL
Lampiran 6	Struktur Organisasi PT. Istana Kebayoran Raya Motor
Lampiran 7	Surat Ketentuan Body Note

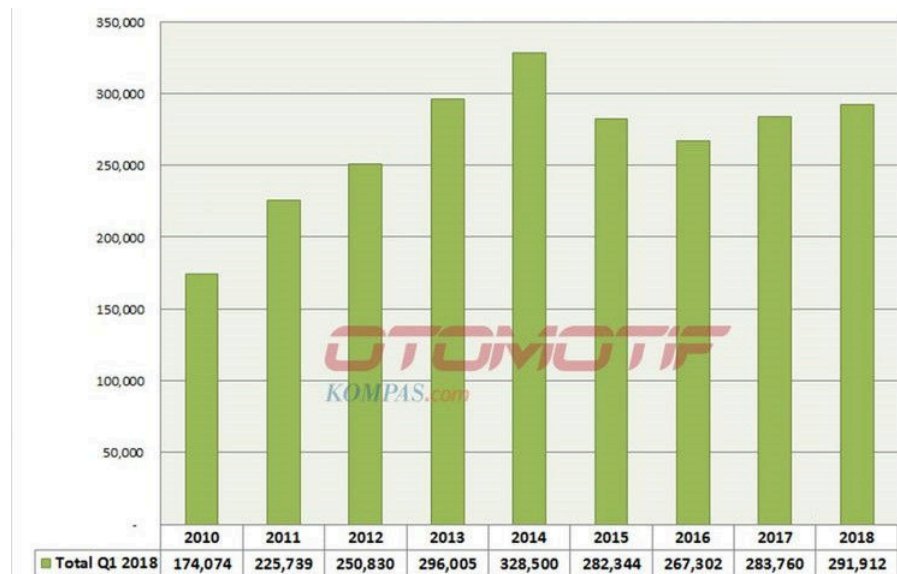
BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Per 2017 kapasitas total produksi terpasang mobil di Indonesia adalah 2.2 juta unit per tahun. Namun, pemanfaatan kapasitas tersebut diperkirakan turun menjadi 55 persen pada tahun 2017 karena perluasan kapasitas produksi mobil dalam negeri tidak sejalan dengan pertumbuhan permintaan domestik dan asing untuk mobil buatan Indonesia. Toh, tidak ada kekhawatiran besar tentang situasi ini karena permintaan pasar domestik untuk mobil memiliki banyak ruang untuk pertumbuhan dalam beberapa dekade ke depan dengan kepemilikan mobil per kapita Indonesia masih pada tingkat yang sangat rendah. (Saragih, 2018)

Ada hubungan antara penjualan mobil dan pertumbuhan ekonomi. Ketika pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) per kapita mendongkrak daya beli masyarakat sementara kepercayaan diri konsumen kuat, masyarakat ingin membeli mobil. Namun, pada masa-masa ketidakjelasan perekonomian (ekspansi ekonomi yang melambat dan optimisme yang menurun - atau pesimisme mengenai situasi keuangan pribadi di masa mendatang) masyarakat cenderung menunda pembelian barang-barang yang relatif mahal seperti mobil.



Gambar I.1

Total Wholesale Mobil Kuartal I (2010 – 2018)

Sumber : Nayazri, 2018

Penjualan di pasar *wholesales* industri otomotif roda empat, menuai hasil positif 2,87 persen di kuartal pertama 2018, ketika membandingkannya dengan perolehan periode yang sama tahun lalu. Dari data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO), total perolehan pada tiga bulan pertama 2018 ini mencapai 291.912 unit. Sementara tahun lalu hanya mencapai 283.760 unit saja. Jika menelusurinya dari bulan pertama sampai ketiga, hanya di Januari yang mengalami kenaikan, sedangkan pada Februari dan Maret *negatif growth*, masing-masing 0,94 persen dan 0,65 persen. Memang pertumbuhannya awal-awal tahun ini masih terbilang kecil, dibanding pertumbuhan Kuartal I/2017 sebesar 6,16 persen. Gaikindo sendiri masih realistis, dengan memproyeksikan perolehan sampai akhir tahun, hanya 1,1 juta unit sama seperti target tahun lalu. (Nayazri, 2018)

Industri otomotif di Indonesia merupakan bagian dari kehidupan konsumen, dikarenakan setiap orang pastinya membutuhkan kendaraan pribadi guna untuk membantu aktifitas sehari-harinya. Dengan banyaknya penduduk Indonesia yang memiliki kemampuan untuk membeli maka membuat pasar otomotif kian bergejolak. Maka permintaan akan produk otomotif mobil semakin meningkat. (Indonesia-Investments, 2018)

Honda Pondok Indah merupakan perusahaan salah satu layanan *Sale, Service, dan Spare part (3S)* yang beroperasi di bawah naungan PT. Istana Kebayoran Raya Motor. Penjualan mobil Honda terus meningkat dan tercatat bahwa Honda Pondok Indah pernah meraih ranking nomor 1 di antara *dealer* Honda lainnya se-Jabodetabek dalam hal penjualan pada tahun 2015 (Harry, 2016).

Seiring dengan perkembangan industri otomotif khususnya mobil tentu saja persaingan semakin ketat. Saat ini di posisi pertama untuk merek terlaris dipegang oleh Toyota dan Honda berada di peringkat keempat setelah direbut oleh Mitsubishi yang naik ke posisi ketiga. Menanggapi hal ini Honda Prospect Motor (HPM) yang merupakan agen tunggal pemegang merek mobil Honda di Indonesia melakukan strategi dengan memasuki pasar *low Multi-Purpose Vehicle (LMPV)*, *low Sport Utility Vehicle (LSUV)*, dan *Low Cost Green Car (LCGC)*. Strategi tersebut merupakan hal yang tepat dilakukan karena produksi Honda Prospect Motor (HPM) melesat hingga 1 juta unit dalam kurun waktu yang relatif singkat (Adiwaluyo, 2017).

Melalui kegiatan PKL ini yang dimana merupakan salah satu mata kuliah wajib serta salah satu syarat untuk kelulusan mahasiswa Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md). Praktikan mendapatkan kesempatan untuk melakukan kegiatan PKL di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah. Dengan harapan praktikan dapat menambah ilmu pengetahuan, wawasan, dan pengalaman pada dunia kerja yang sesungguhnya serta mengetahui bagaimana aktivitas pemasaran serta dalam hal pengadaan unit pada industri otomotif khususnya mobil yang dilakukan oleh PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Adapun maksud dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan oleh praktikan adalah sebagai berikut :

1. Memperoleh pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan di Divisi Pemasaran.
3. Pengembangan ilmu yang didapat selama di perkuliahan.
4. Sebagai salah satu syarat kelulusan dalam mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md).
5. Mempersiapkan mental dan etika serta melakukan adaptasi ketika menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Tujuan dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan oleh praktikan adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui sistem kerja dalam industri otomotif khususnya mobil yang dilakukan oleh PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah pada Divisi Pemasaran dan Admin Stok.
2. Mengetahui bauran promosi yang dilakukan PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah untuk melakukan kegiatan pemasaran.
3. Mengetahui serta memahami alur pemberkasan surat dan dokumen resmi ketika konsumen membeli kendaraan.
4. Mengetahui masalah yang dihadapi oleh PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah pada Divisi Pemasaran dan Admin Stok.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan selama 40 hari kerja, dengan harapan dapat memberikan kegunaan bagi pihak-pihak yang terkait, antara lain sebagai berikut :

1. Bagi Praktikan
 - a. Mendapatkan pengalaman di dalam dunia kerja yang sesungguhnya.
 - b. Mendapatkan peluang bagi praktikan untuk dapat bekerja di perusahaan tempat praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

- c. Mempersiapkan diri untuk beradaptasi dengan dunia kerja yang sesungguhnya.
 - d. Sebagai motivasi untuk praktikan tentang dunia kerja yang sesungguhnya.
 - e. Implementasi teori yang sudah didapatkan di perkuliahan ketika bekerja di lapangan.
2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
 - a. Menjalin hubungan kerjasama di antara pihak Universitas dengan pihak Perusahaan.
 - b. Membantu mahasiswa guna memenuhi syarat untuk kelulusan dalam mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md).
 - c. Menguji kemampuan ilmu pengetahuan mahasiswa dalam mengimplementasikan konsep/teori yang didapat ketika di perkuliahan oleh dosen.
 3. Bagi Perusahaan
 - a. Menciptakan hubungan baik di antara pihak Perusahaan dengan pihak Universitas.
 - b. Meningkatkan citra dari perusahaan.
 - c. Memperoleh bantuan tenaga kerja dari praktikan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan praktikan selama 40 hari kerja pada (Honda Pondok Indah, 2018) :
Perusahaan : PT. Istana Kebayoran Raya Motor

Alamat : Honda Pondok Indah
Jalan Sultan Iskandar Muda Kav.8 Arteri Pondok
Indah, Jakarta Selatan 12240

Website : *www.honda-ikb.com*

Telepon : (021) 722 3366

Fax : (021) 722 3747

2. Alasan memilih PT. Istana Kebayoran Raya Motor

Alasan Praktikan memilih melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah karena mendapatkan rekomendasi dari kerabat orang tua yaitu Bapak Harry Kurniawan.

Serta ingin mengetahui bagaimana mekanisme kerja pada industri otomotif khususnya mobil yang sebelumnya praktikan tidak ketahui terutama dalam segi strategi pemasaran ketika menawarkan produk yang dimiliki kepada calon pembeli.

E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan oleh praktikan berlangsung selama 40 hari kerja yang dimulai tanggal 16 Juli 2018 sampai dengan tanggal 1 September 2018. Dengan jam kerja hari Senin sampai hari Jumat pukul 08.30 – 16.30 WIB dan hari Sabtu pukul 08.30 – 14.30 WIB

Ada beberapa tahapan dalam pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) terbagi menjadi tiga tahapan yaitu :

1. Tahap Persiapan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

a. Tanggal 25 Juni 2018, praktikan mengambil surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Gedung R. Setelah mengisi surat pengantar, praktikan menuju ke ruang Jurusan Manajemen yang berada di Gedung RA Kartini Lantai 8 untuk mendapatkan tanda tangan Ibu Sholikhah, M.M. selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran, setelah mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, kemudian praktikan menuju ke Gedung Biro Administrasi dan Kemahasiswaan untuk mengajukan surat pengantar.

b. Tanggal 26 Juni 2018, praktikan mengambil surat izin Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang sudah jadi, kemudian praktikan men-*scan* surat tersebut dan langsung mengirimkan berkas yang dibutuhkan seperti *Curriculum Vitae* (CV) dan Kartu Hasil Studi (KHS) selama 3 semester beserta surat izin yang sudah di *scan* via *e-mail* ke salah satu kerabat yaitu Pak Harry Kurniawan yang merupakan salah satu karyawan PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah kemudian diteruskan ke HRD PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah.

c. Tanggal 2 Juli 2018, praktikan mendapatkan kabar bahwa berkesempatan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok

Indah dan diharapkan untuk langsung datang dan menemui HRD pada tanggal 16 Juli 2018.

2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

a. Tanggal 16 Juli 2018, praktikan datang ke tempat pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah yang beralamat di Jalan Sultan Iskandar Muda Kav.8 Arteri Pondok Indah, Jakarta Selatan 12240 dan menemui HRD kemudian diantarkan untuk bertemu Assistant Sales Manager untuk sekedar perkenalan lalu praktikan ditempatkan pada posisi Sales Marketing dan langsung memulai kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

b. Tanggal 2 Agustus 2018, praktikan dipindah posisikan ke Admin Stock oleh Assistant Sales Manager dikarenakan dibutuhkan tenaga kerja tambahan untuk membantu kinerja dalam posisi Admin Stock.

3. Tahap Penulisan Laporan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Selama pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mencari dan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan untuk bahan dan kelengkapan materi penulisan laporan kegiatan Praktik Kerja Lapangan pada tanggal 27 Juli 2018 sampai pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah PT. Istana Kebayoran Raya Motor

Didirikan pada tanggal 6 Mei 1982 oleh Bapak Ang Kang Hoo, Bapak Somardi Tjandra dan Bapak Suhendra Gomaidy. Honda Fatmawati telah membuktikan performanya sebagai pusat penjualan dan pelayanan purna jual kendaraan yang berkualitas. Hal ini dapat dibuktikan melalui demikian besarnya penjualan unit kendaraan dan peningkatan pelayanan purna jual dari Divisi *Spare part*, Divisi *Body Repair* serta Divisi *General Repair* melalui program keanggotaan bengkel (Honda-ikb, 2018).

Keberhasilan PT. Istana Kebayoran Raya Motor tidak berhenti sampai disini saja. Pada tanggal 28 Juli 1994 PT. Istana Kebayoran Raya Motor mendirikan sebuah *dealer* Honda baru yang terletak di Pondok Indah dengan nama Honda Pondok Indah (Honda-ikb, 2018).

Kini setelah 35 tahun berdiri, jumlah unit kendaraan Honda yang terjual di Indonesia telah mencapai angka yang fantastis. Melihat hal ini PT. Istana Kebayoran Raya Motor berusaha untuk meningkatkan performa penjualan dan pelayanannya menjadi lebih baik lagi. Seperti perluasan lahan, penggantian dan penambahan fasilitas dengan peralatan yang lebih canggih, peningkatan sumber daya manusia dalam kualitas maupun kuantitas, dan

manajemen perusahaan yang lebih kokoh, solid dan dinamis (Honda-ikb, 2018).

Dengan kata lain, PT. Istana Kebayoran Raya Motor adalah pusat penjualan, perawatan dan perbaikan mobil Honda yang terbesar dan terlengkap dalam upayanya memberikan performa yang terbaik untuk para pelanggannya (Honda-ikb, 2018).

PT. Istana Kebayoran Raya Motor memiliki visi dan misi sebagai berikut:

Visi

Menjadi dealer yang berstandar internasional guna memberikan kepuasan kepada seluruh karyawan, pelanggan dan pemegang saham (Honda-ikb, 2018).

Misi

1. Membentuk standarisasi infrastruktur dan kompetensi karyawan untuk menciptakan kepuasan pelanggan.
2. Menjaga *key performance index* masing-masing divisi sesuai standar perusahaan.
3. Melakukan efisiensi biaya sesuai anggaran yang ditetapkan.

(Honda-ikb, 2018)

Adapun Kebijakan Mutu dari PT. Istana Kebayoran Raya Motor:

Berkomitmen untuk selalu memberikan pelayanan yang cepat, tepat, dan ramah guna meningkatkan kepuasan pelanggan (Honda-ikb, 2018).

B. Struktur Organisasi PT. Istana Kebayoran Raya Motor

PT. Istana Kebayoran Raya Motor memiliki struktur organisasi divisional yang dikelompokkan berdasarkan dengan produk yang sama, proses yang sama, dan kelompok yang melayani juga sama. Dibawah ini (Gambar II.1) adalah bagian dari struktur organisasi pada Divisi Pemasaran (Keseluruhan struktur organisasi dapat dilihat pada Lampiran 6).



Gambar II.1
Struktur Organisasi PT. Istana Kebayoran Raya Motor
Pada Divisi Pemasaran

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Adapun tugas dari setiap bagian pada Divisi Pemasaran :

1. Director Marketing

- a. Melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan memperhatikan keadaan pasar.
- b. Melakukan pengawasan serta pengendalian atas kinerja pemasaran, penjualan, dan promosi untuk kepentingan perusahaan.
- c. Merumuskan, membuat, dan menyusun rencana umum perusahaan.
- d. Memberikan kebijakan atau keputusan untuk segala rancangan dan implementasi tentang pemasaran, penjualan, dan promosi.
- e. Bertanggungjawab untuk kemajuan dan perkembangan perusahaan.
- f. Membuat laporan setiap 1 (satu) bulan sekali sebagai pertanggungjawaban atas aktivitas pemasaran , penjualan, dan promosi.

(Honda Pondok Indah, 2018)

2. Sales Manager

- a. Membuat perencanaan aktivitas bulanan dan tahunan, untuk mencapai target penjualan.
- b. Bertanggungjawab atas penjualan untuk mencapai targetnya.
- c. Melakukan riset terhadap perkembangan pasar.

- d. Membuat dan menganalisa laporan penjualan setiap 1 (satu) bulan sekali.
- e. Memonitor aktivitas masing-masing Supervisor dan Sales terhadap target penjualan.
- f. Melakukan evaluasi terhadap target penjualan yang dilakukan Sales Marketing.
- g. Membimbing, memotivasi, dan mengarahkan masing-masing Supervisor beserta Sales Marketing secara berkala guna meningkatkan kinerjanya.

(Honda Pondok Indah, 2018)

3. Assistant Sales Manager

- a. Mengawasi kegiatan penjualan dan Sales Marketing dengan tujuan memenuhi target penjualan.
- b. Bekerja sama dengan Sales Manager untuk melakukan riset pemasaran, pembahasan laporan penjualan, dan perencanaan aktivitas kegiatan penjualan.
- c. Mengawasi stok barang
- d. Memonitor aktivitas masing-masing Supervisor dan Sales terhadap target penjualan.

(Honda Pondok Indah, 2018)

4. Supervisor Sales

- a. Mengkoordinir Sales Marketing untuk melakukan penjualan hingga mencapai target.

- b. Membantu Sales Marketing serta memberikan arahan dan pelatihan.
- c. Meberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi Sales Marketing.
- d. Memonitor segala aktivitas Sales Marketing.
- e. Memonitor penjualan serta pembayaran yang dilakukan oleh Sales Marketing.
- f. Membuat laporan penjualan bulanan dan tahunan.
- g. Menentukan diskon produk dengan persetujuan Sales Manager atau Direktur Pemasaran.
- h. Mensosialisasikan tentang produk baru kepada Sales Marketing.
- i. Memberikan informasi tentang ketersediaan stok kepada Sales Marketing yang diperoleh dari Divisi Admin Stok.

(Honda Pondok Indah, 2018)

5. Sales Marketing

- a. Bertanggungjawab atas promosi dan penjualan sesuai target yang sudah ditentukan.
- b. Melakukan penjualan dengan *Personal Selling* atau *Direct Selling*.
- c. Membuat jadwal yang efektif untuk melakukan pertemuan dengan *Customer*.
- d. Mencatat seluruh data *Customer* guna memberikan informasi yang dibutuhkan.

- e. Mencari Prospek secara individu maupun kelompok.

(Honda Pondok Indah, 2018)

C. Kegiatan Umum PT. Istana Kebayoran Raya Motor

Kegiatan umum PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah dapat dijabarkan dengan melihat dari Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) sebagai berikut:

a. Produk

Berikut adalah penjelasan singkat dari mobil-mobil yang ada di PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah :

1. Honda Brio



Gambar II.2

Honda Brio

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Brio merupakan mobil yang berjenis *Hatchback sub-compact*. *Hatchback* adalah mobil penumpang 2 (dua) Box berbasis sedan, bagian belakang mobil lebih rendah dan bagasi menyatu dengan ruang penumpang serta pintu bagasi menyatu dengan kaca belakang. Ketika hadir di Indonesia menjadi salah satu mobil *Low*

Cost Green Car (LCGC). Saat ini Honda Brio memiliki 4 (empat) tipe, antara lain :

1. Brio Satya Tipe S M/T
2. Brio Satya Tipe E CVT atau M/T
3. Brio RS M/T
4. Brio RS CVT

(Honda Pondok Indah, 2018)

2. Honda Mobilio



Gambar II.3
Honda Mobilio

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Mobilio adalah salah satu mobil kategori *Low Multi-Purpose Vehicle* (LMVP) yang memiliki kapasitas 7 (tujuh) penumpang dengan kabin yang luas. Bisa disebut juga salah satu mobil keluarga karena dapat memuat banyak penumpang. Honda Mobilio memiliki 3 (tiga) tipe, yaitu :

1. Mobilio Tipe S M/T
2. Mobilio Tipe E CVT atau M/T
3. Mobilio RS CVT atau M/T

(Honda Pondok Indah, 2018)

3. Honda BR-V



Gambar II.4
Honda BR-V

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda BR-V (***B**old **R**unabout **V**ehicle*) merupakan mobil *Crossover* atau bisa disebut *mini SUV* dengan kapasitas *7-seater*. Perpaduan antara ketangguhan layaknya *Sport Utility Vehicle* (SUV) namun memiliki utilitas dari sebuah *Multi-Purpose Vehicle* (MPV). Honda BR-V memiliki 3 (tiga) tipe, yaitu :

1. BR-V Tipe S M/T
2. BR-V Tipe E CVT atau M/T
3. BR-V Prestige CVT

(Honda Pondok Indah, 2018)

4. Honda Jazz



Gambar II.5
Honda Jazz

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Jazz adalah mobil berjenis *Hatchback* dengan 5 pintu yang saat ini berada di Generasi Ke-3. Konsep desain interior yang mencapai volume kargo yang dapat diatur ulang. Fleksibilitas yang tinggi menjadikan Honda Jazz menjadi primadona untuk mobil dikelasnya yang dinamakan dengan *Ultra Seat* yang memiliki 4 *mode* yaitu *Normal Mode*, *Utility Mode*, *Long Mode*, dan *Tall Mode*.

Honda Jazz memiliki 2 (dua) tipe, yaitu :

1. Jazz Tipe S (Non RS) CVT atau M/T
2. Jazz RS CVT dan M/T

(Honda Pondok Indah, 2018)

5. Honda HR-V



Gambar II.6

Honda HR-V

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda HR-V (*Hi-rider Revolutionary Vehicle*) merupakan sebuah mobil *Crossover* berjenis *mini SUV*. Dengan tampilan yang gagah, dibalut *body* yang kuat dan *sporty* layaknya mobil *Sport Utility Vehicle* (SUV) dan perpaduan antara *Coupe* (mobil dua pintu) dan *minivan*. Honda HR-V menjadi salah satu *Utility Car* generasi terbaru. Honda HR-V memiliki 4 (empat) tipe, yaitu:

1. HR-V Tipe 1,5L S CVT atau M/T
2. HR-V Tipe 1,5L E CVT
3. HR-V 1,8L Prestige CVT
4. HR-V 1,8L Mugen Prestige CVT

(Honda Pondok Indah, 2018)

6. Honda CR-V



Gambar II.7
Honda CR-V

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda CR-V (*Comfortable Runabout Vehicle*) atau (*Compact Recreational Vehicle*) merupakan mobil jenis *Sport Utility Vehicle (SUV) Premium 7-Seater*. Dari segi desain eksterior hingga interior memberikan kesan elegan dan kemewahan yang mencolok dengan menyasar pasaran SUV kelas menengah ke atas. Honda CR-V memiliki 3 (tiga) tipe, yaitu :

1. CR-V 2.0L CVT
2. CR-V 1,5L Turbo CVT
3. CR-V 1,5L Turbo Prestige CVT

(Honda Pondok Indah, 2018)

7. Honda City



Gambar II.8

Honda City

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda City adalah salah satu mobil sedan besutan Honda. Honda City tampil semakin lebih *Sporty* dan terlihat lebih agresif. Dengan menggunakan konsep *Advanced Energetic Design* yang lebih menarik dan tampak semakin elegan. Honda City hanya memiliki 1 (satu) tipe yaitu City Tipe E CVT atau M/T (Honda Pondok Indah, 2018).

8. Honda Civic Turbo



Gambar II.9

Honda Civic Turbo

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Civic Turbo merupakan mobil sedan yang memperlihatkan tampilan elegan dan mewah dengan lekukan *body* mobil yang tegas dan teknologi mesin yang canggih serta ditambah dengan aura modern layaknya sebuah sedan mewah kelas *premium*. Honda Civic Turbo memiliki 2 (dua) tipe, yaitu:

1. Civic 1,5L Turbo ES
2. Civic 1,5L Turbo Prestige

(Honda Pondok Indah, 2018)

9. Honda Civic Hatchback Turbo



Gambar II.10

Honda Civic Hatchback Turbo

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Civic Hatchback Turbo merupakan model ketiga dari Honda Civic *Series* yang dilengkapi dengan teknologi *Turbo*. Sebagai salah satu pemicu tren mobil *Hatchback*, Honda Civic Hatchback Turbo hadir dengan kecanggihan mobil Eropa dan desain *body* yang *sporty* serta performa mesin yang tinggi. Honda Civic Hatchback Turbo memiliki 2 (dua) tipe, yaitu :

1. Civic Hatchback Turbo Tipe S
2. Civic Hatchback Turbo Tipe E

(Honda Pondok Indah, 2018)

10. Honda Accord



Gambar II.11
Honda Accord

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Accord merupakan mobil sedan kompak atau sedan ukuran menengah dan termasuk sedan mewah kelas atas. Honda Accord memiliki fitur modern yang lengkap sehingga memberikan kenyamanan, keamanan, dan keeksklusifan bagi pengendara serta penumpangnya. Honda Accord generasi terkini hanya hadir dalam 1 (satu) tipe yaitu Accord 2,4L VTi-L ES (Honda Pondok Indah, 2018).

11. Honda Odyssey



Gambar II.12
Honda Odyssey

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Odyssey merupakan mobil *Multi-Purpose Vehicle* (MVP) kelas *Premium*. Membawa fitur-fitur mewah serta desain interior atau eksterior yang eksklusif memberikan kesan elegan. Kabin yang sangat luas dibalut dengan fitur modern memberikan kenyamanan dan keamanan bagi pengemudi maupun penumpang yang ada di dalamnya. Honda Odyssey hanya memiliki 1 (satu) tipe yaitu Odyssey 2,4L Prestige (Honda Pondok Indah, 2018).

12. Honda Civic Type R



Gambar II.13

Honda Civic Type R

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Honda Civic Type R adalah seri tertinggi dari mobil sedan besutan Honda yang ada di pasaran Indonesia. Sedan mewah dengan membawa penampilan yang elegan nan *sporty* dan segudang fitur modern serta performa yang dibekali mesin berteknologi canggih menarik perhatian pasar mobil di Indonesia (Honda Pondok Indah, 2018).

b. Price

Berikut adalah tabel daftar harga mobil Honda Pondok Indah per Agustus 2018 :

Tabel II.1

Daftar Harga Mobil Honda Pondok Indah (AGUSTUS 2018)

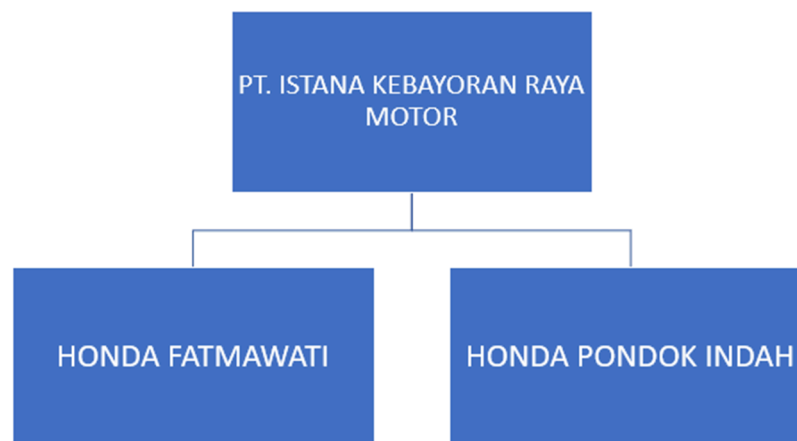
Model	Tipe	Transmisi	Harga
Brio Satya	S	M/T	Rp. 132.500.000
	E		Rp. 137.500.000
		CVT	Rp. 152.500.000
Brio RS	RS	M/T	Rp. 165.000.000
		CVT	Rp. 180.000.000
Mobilio	S	M/T	Rp. 194.500.000
	E		Rp. 215.000.000
		CVT	Rp. 226.000.000
Mobilio RS	RS	M/T	Rp. 236.500.000
		CVT	Rp. 247.000.000
BR-V	S	M/T	Rp. 238.000.000
	E		Rp. 248.000.000
	Prestige	CVT	Rp. 258.000.000
Jazz	S	M/T	Rp. 237.500.000
		CVT	Rp. 247.500.000
Jazz RS	RS	M/T	Rp. 267.500.000
		CVT	Rp. 277.500.000
HR-V	S	M/T	Rp. 278.000.000
	E	CVT	Rp. 288.000.000
	1,8L Prestige		Rp. 312.000.000
	1,8L Mugen Prestige		Rp. 383.000.000
CR-V	2,0L	CVT	Rp. 439.000.000
	1,5 L Turbo		Rp. 473.000.000
	1,5L Turbo Prestige		Rp. 513.000.000
City	E	M/T	Rp. 315.000.000
		CVT	Rp. 325.000.000
Civic Turbo	ES	CVT	Rp. 484.500.000
	Prestige		Rp. 487.500.000
Civic Hatchback Turbo	S	CVT	Rp. 405.500.000
	E		Rp. 444.500.000
Accord	2,4L VTi-L	AT	Rp. 649.000.000
Odyssey	2,4L Prestige	CVT	Rp. 723.000.000
Civic Type R	Type R	6-Speed M/T	Rp. 1.005.000.000

Sumber: Honda Pondok Indah, 2018

Harga tersebut ditetapkan berdasarkan beberapa Penetapan Harga yaitu berdasarkan harga pesaing dan harga biaya produksi. Harga-harga di atas sudah ditetapkan langsung oleh pihak Istana Motor Raya (IMORA) selaku distributor mobil Honda di wilayah Jabodetabek. Tidak ada perubahan harga di seluruh *authorized dealer* Honda se Jabodetabek (Honda Pondok Indah, 2018).

c. Place

PT. Istana Kebayoran Raya Motor Honda Pondok Indah merupakan cabang kedua setelah sukses dengan dealer yang pertama yaitu Honda Fatmawati yang beralamat di Jalan RS Fatmawati No.21 Cilandak, Jakarta Selatan 12410. Sedangkan Honda Pondok Indah beralamat di Jalan Sultan Iskandar Muda Kav.8 Arteri Pondok Indah Kostrad, Jakarta Selatan 12240. PT. Istana Kebayoran Raya Motor berada di bawah naungan PT. Istana Motor Raya (IMORA) yang selaku distributor dan *main dealer* mobil Honda se-Jabodetabek (Honda Pondok Indah, 2018).



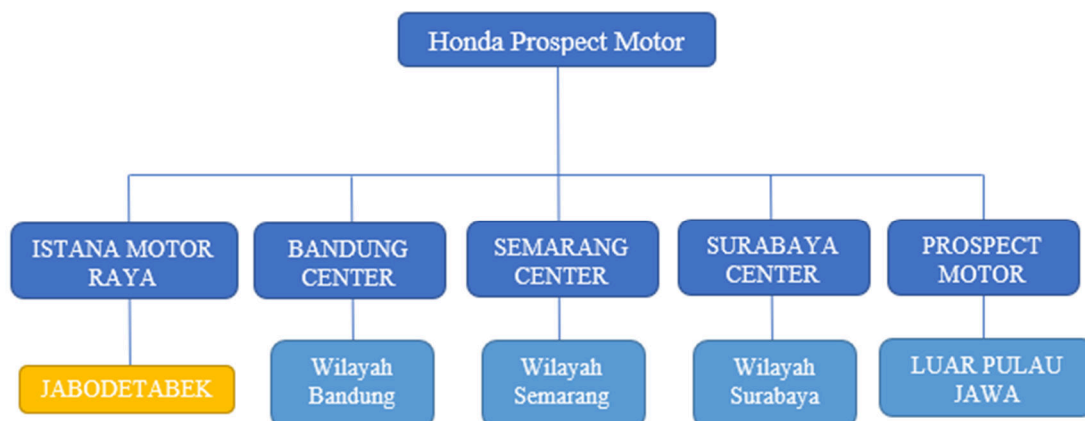
Gambar II.14

Struktur Dealer Honda

PT. Istana Kebayoran Raya Motor

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Adapun jajaran *main dealer* yang ada di Indonesia yaitu Honda IMORA (untuk wilayah Jabodetabek), Honda Bandung Center (untuk wilayah Bandung), Honda Semarang Center (untuk wilayah Semarang), Honda Surabaya Center (untuk wilayah Surabaya), *Prospect Motor* (untuk wilayah luar Pulau Jawa) (Honda Pondok Indah, 2018). Lihat pada Gambar II.15.



Gambar II.15

Jaringan Honda di Indonesia

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

d. Promotion

Honda Pondok Indah juga melihat perkembangan pasar otomotif yang semakin meningkat, karena persaingan pada perusahaan yang bergerak dibidang yang sejenis semakin ketat. Maka Honda Pondok Indah melakukan suatu kegiatan promosi, antara lain sebagai berikut (Honda Pondok Indah, 2018):

1. Iklan

Iklan merupakan sebuah informasi yang berisikan pesan dari produsen kepada konsumen, yang disampaikan lewat media cetak dan elektronik. Dari pihak HPM pastinya sudah mengeluarkan anggaran yang sangat besar untuk iklan berbayar, yang nantinya digunakan untuk media promosi seluruh Dealer Honda di Indonesia. Pengemasan iklan yang efektif juga

berpengaruh terhadap ketertarikan konsumen dengan produk Honda (Honda Pondok Indah, 2018).

Gambar II.16
Brosur Honda Pondok Indah



Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

2. *Showroom Event*

Sebuah kegiatan yang diadakan oleh *Dealer* Honda Pondok Indah dengan mengundang calon pembeli atau pun pengguna mobil untuk datang ke *showroom*. Promo khusus yang hanya ada pada *showroom event* yaitu berupa *discount*, *Lucky Dip*, ataupun undian langsung yang berhadiah *voucher travel* selalu menarik *customer* untuk datang ke *showroom event*. *Customer* juga

mendapatkan kesempatan untuk melakukan *test drive* dengan mobil yang sudah disediakan. *Showroom event* ini bertujuan untuk menjalin hubungan yang lebih dekat dengan *customer* bukan sekedar menarik minat *customer* (Honda Pondok Indah, 2018).

3. *Canvassing & Moving/Open Table*

Dilihat dari kegiatannya *Canvassing* dan *Moving/Open Table* adalah sebuah kegiatan yang hampir sama yaitu mencari *customer* dengan cara berhadapan langsung bedanya kalau *moving* membawa kendaraan untuk dijadikan *display* secara langsung. Menghubungi melalui telepon/WA atau mendatangi tempat-tempat keramaian seperti Mall, Ruko, Pasar, Rumah Makan, dan tempat ramai lainnya supaya dapat berinteraksi langsung dengan *customer*. Dalam *canvassing* atau *moving* kami dapat mengumpulkan *database* berupa kontak *customer* karena tidak semua orang yang ditemui langsung ingin membeli mobil. Dengan adanya kontak *customer* kita dapat melakukan penawaran via telepon/SMS (Honda Pondok Indah, 2018).

4. Pameran

Kegiatan ini hampir sama dengan *canvassing* perbedaannya hanya pada calon *customer* di mana kalau *canvassing* itu *random people*, sedangkan pada pameran adalah calon *user* karena tidak mungkin orang datang ke pameran tidak dengan sebuah tujuan.

Dalam pameran biasanya disertakan sebuah mobil yang sudah dipajang dengan tujuan dapat memberikan informasi lebih lengkap dengan menjelaskan secara langsung di depan mobilnya. Kegiatan pameran biasa dilakukan di Mal ataupun pada *event-event* otomotif seperti GIIAS (Gaikindo Indonesia International Auto Show), IIMS (Indonesia International Motor Show), dan PRJ (Pekan Raya Jakarta) (Honda Pondok Indah, 2018).

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan berlangsung selama 40 hari di PT. Istana Kebayoran Raya Motor. Praktikan diposisikan pada Divisi Pemasaran dan Admin Stok. Praktikan mempunyai tugas pada masing-masing divisi tersebut, di antaranya sebagai berikut :

1. Divisi Pemasaran :
 - a. Melakukan kegiatan *Canvassing*
 - b. Melakukan Jaga *Showroom*
2. Divisi Admin Stok :
 - a. Memasukan data alokasi masuk unit ke gudang
 - b. Periksa kelengkapan dan memasukan data SPK
 - c. Memasukan data *order* unit dan warna unit

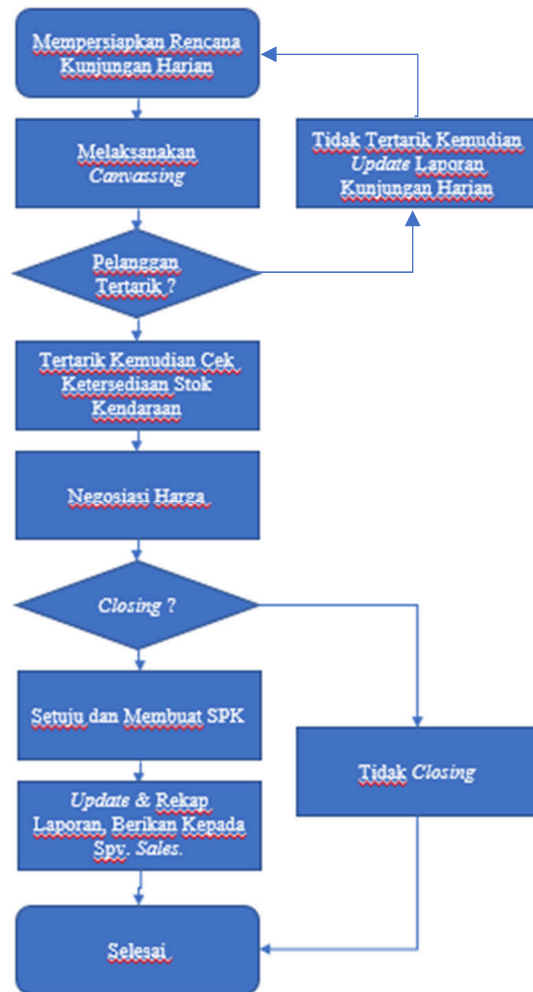
B. Pelaksanaan Kerja

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan adapun kegiatan yang praktikan lakukan. Berikut adalah tugas-tugas yang praktikan lakukan pada Divisi Pemasaran dan Divisi Admin Stok.

1. Divisi Pemasaran

- a. Melakukan kegiatan *Canvassing*

Seminggu setelah melakukan *Basic Training*, praktikan melakukan kegiatan *Canvassing* ke daerah Cipete Utara, Kebayoran Baru tepatnya di ITC Fatmawati. Mulai dari menawarkan produk atau membagikan brosur beberapa titik tempat tersebut. Praktikan bersama dengan Team Solid yaitu salah satu tim *Sales Senior* di bawah arahan Pak Dimas selaku pembimbing praktikan. Berikut adalah *flowchart* pelaksanaan kegiatan *Canvassing* :



Gambar III.1
Flowchart Pelaksanaan Kegiatan Canvassing

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Kegiatan ini bisa dilakukan sendiri atau berkelompok berdasarkan arahan dari masing-masing Supervisor. Perencanaan lokasi *canvassing* yang sudah terencana selalu dibahas setelah *briefing* pagi. Dengan adanya pengawasan tentunya akan memberikan sebuah informasi bahwa penjualan sesuai target atau tidak, maka setelah melakukan *canvassing* semua sales diwajibkan mengisi rekap laporan kunjungan harian untuk laporan ke *Supervisor* masing-masing (Lihat Gambar III.2).

Rekap Laporan Kunjungan Harian																																	
																														FO-IKB-249			
No	Nama Sales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
6																																	
7																																	
8																																	
9																																	
10																																	
11																																	
12																																	

Dibuat Oleh, _____ Mengetahui, _____
 (Sales Supervisor) (Asisten Sales Manager)

Gambar III.2

Rekap Laporan Kunjungan Harian

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

b. Melakukan Jaga *Showroom*

Setiap *sales* memiliki jadwal masing-masing untuk piket jaga *showroom*. Personil yang menjaga *showroom* dipilih satu orang dari beberapa tim karena akan berdampingan dengan Sales Counter. Piket *showroom* dibagi menjadi 2 *shift* yaitu pagi (07.00 – 09.00)

dan sore (16.30 – 20.00). Praktikan mendapat jadwal *shift* pagi untuk *shift* pagi *sales* diwajibkan untuk hadir sebelum pukul 07.00 dan setelah selesai jaga *showroom* langsung pergi *canvassing*. Kemudian yang jaga *shift* sore setelah melakukan *canvassing* langsung kembali ke kantor untuk jaga *showroom*.

2. Divisi Admin Stok

a. Memasukan data alokasi masuk unit ke gudang

Setiap harinya akan ada alokasi unit masuk gudang yang sudah dijatahkan oleh IMORA. Untuk jumlah unit, jenis unit, dan warna unit yang masuk gudang bervariasi. Data alokasi diambil dari *database* yang dikirim oleh IMORA ke *OtoBiTz System*. *OtoBiTz System* adalah aplikasi yang dibuat milik PT. Istana Kebayoran Raya Motor sebagai sistem penyimpanan *database*.

Data-data alokasi (Gambar III.3) di *print out* kemudian dilakukan rekap ulang untuk pengecekan. Dengan dilakukannya rekap ulang, maka memudahkan untuk memisahkan unit yang mungkin sudah mendapat inden oleh *customer*.

No DO	Tanggal DO	No. Rangka	No. Mesin	Status DO	Kode Type	Type	Colour	Nama Lokasi	No Surat Jalan	Tanggal Surat Jalan	Status
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1790j702465	L12B31930859	A	DD12	BRIO RS 1.2 MT	LUNAR SILVER METALLIC	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1790j702631	L12B31930953	A	DD12	BRIO RS 1.2 MT	MODERN STEEL METALLIC	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1790j702702	L12B31931034	A	DD12	BRIO RS 1.2 MT	TAFFETA WHITE	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1790j715909	L12B31932317	A	DD1T	Brio Satya E MT	LUNAR SILVER METALLIC	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1750j714896	L12B31928983	A	DD1T	Brio Satya E MT	ATTRACT YELLOW	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1850j713298	L12B31930295	A	DD11	BRIO SATYA 1.2 E CVT	MODERN STEEL METALLIC	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1850j713608	L12B31931602	A	DD11	BRIO SATYA 1.2 E CVT	MODERN STEEL METALLIC	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1850j713880	L12B31931830	A	DD11	BRIO SATYA 1.2 E CVT	MODERN STEEL METALLIC	KRW-1	-	-	-
2018017459	2018-08-28 00:00:00	MHRDD1850j713881	L12B31931831	A	DD11	BRIO SATYA 1.2 E CVT	MODERN STEEL METALLIC	KRW-1	-	-	-
2018017467	2019-08-28	MHRGKS96j806469	L15Z51245880	A	GKSF	JAZZ GKS 1.5	RALLYE RED	KRW-1	-	-	-

Gambar III.3

Data Alokasi Pada OtoBiTz System

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Alokasi yang sudah direkap (Gambar III.4) akan diakumulasikan dengan unit yang masih tersedia pada bulan sebelumnya. Dengan ini maka bisa menjadi acuan untuk melakukan analisis unit yang diminati *customer*. Analisis ini yang akan dibahas setiap akhir bulan pada rapat internal. Hasil dari rapat tersebut yang digunakan oleh bagian stok untuk melakukan pemesanan unit ke IMORA.

Alokasi vs Pengambilan		28 Aug 18												
Type	Warna	Sisa Bulan Lalu	Alokasi 28-Aug-18	Unit As Of 28-Aug-18	Sisa Alokasi	Pengambilan 1		Pengambilan 2		Pengambilan 3		Pengambilan 4		
						Tgl	Rangka	Tgl	Rangka	Tgl	Rangka	Tgl	Rangka	
	Crystal Black Pearl	0	0	0	0									
	Attract Yellow	0	0	0	0									
	TOTAL BRIO S MT SATYA	0	0	0	0									
	Lunar Silver Metallic	1	2	3	0	23/08/18	JJ715126	23/08/18	JJ715130	20/08/18	JJ715909			
	Modern Steel Met	2	3	2	3	15/08/18	JJ715445	15/08/18	JJ715447					
	Rallye Red	0	3	3	0	10/08/18	JJ715240	10/08/18	JJ715380	15/08/18	JJ715547			
	Taffeta White	1	2	3	3									
	Crystal Black Pearl	1	2	2	1	23/08/18	JJ715009	25/08/18	JJ715593					
	Attract Yellow	9	3	7	5	15/08/18	JJ714892	15/08/18	JJ714899	15/08/18	JJ714982	15/08/18	JJ714982	
	TOTAL BRIO TYPE E MT SATYA	14	15	17	12									
	Lunar Silver Metallic	1	1	2	0	23/08/18	JJ712837	25/08/18	JJ712887					
	Modern Steel Met	9	2	9	2	16/08/18	JJ712846	23/08/18	JJ713293	25/08/18	JJ713311	25/08/18	JJ713311	
	Rallye Red	1	2	3	0	16/08/18	JJ712807	16/08/18	JJ713237	25/08/18	JJ713513			
	Taffeta White	-2	2	0	0									
	Crystal Black Pearl	-1	2	1	0	23/08/18	JJ712837							
	Attract Yellow	1	1	2	0	16/08/18	JJ713151	16/08/18	JJ713152					
	TOTAL BRIO E CVT SATYA	9	10	17	2									
	Lunar Silver Metallic	0	1	1	0	28/08/18	JJ702465							
	Modern Steel Met	0	1	2	-1	24/08/18	JJ702625	20/08/18	JJ702631					
	Passion Red Pearl	1	1	1	1	24/08/18	JJ702491							
	Taffeta White	0	1	1	0	28/08/18	JJ702702							
	Crystal Black Pearl	1	1	1	1									
	Phoenix Orange Pearl	0	0	0	0									
	TOTAL BRIO RS MT	2	4	5	1									
	Lunar Silver Metallic	1	2	1	2	24/08/18	JJ705044							
	Modern Steel Met	1	1	1	1	24/08/18	JJ704773							
	Passion Red Pearl	0	1	1	0	24/08/18	JJ704977							
	Taffeta White	1	1	1	1	24/08/18	JJ704828							
	Crystal Black Pearl	3	1	1	3	24/08/18	JJ704695							
	Phoenix Orange Pearl	0	0	0	0									
	TOTAL BRIO RS CVT	6	6	5	7									
	GRAND TOTAL BRIO	34	35	44	22									

Gambar III.4
Rekap Data Alokasi

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

b. Periksa kelengkapan dan memasukan data SPK.

Surat Pesanan Kendaraan (SPK) akan diterima oleh bagian stok setelah diproses oleh bagian kasir dan administrasi. Berikut

Flowchart alur penanganan SPK :



Gambar III.5

Flowchart Alur Penanganan SPK

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Praktikan memeriksa SPK yang masuk untuk validasi data (Gambar III.6), jika tidak lengkap maka tidak dapat diproses lebih lanjut sebelum semua lengkap. Setelah data lengkap kemudian praktikan mengecek status stok tersedia. Jika tersedia maka menginput nomor rangka unit sesuai dengan pesanan pada aplikasi *OtoBiTz* dan jika tidak tersedia maka masuk antrean inden.

Gambar III.6
Bagian SPK Yang Diperiksa

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

c. Memasukan *order* unit dan warna unit

Setiap akhir bulan selalu melakukan *order* unit (Gambar III.7) setelah menerima hasil rapat bulanan. Ada 2 tahapan ketika ingin melakukan *order*. Durasi *Order* unit yaitu selama 4 bulan paska *order*, pada akhir bulan kedua setelah *order* baru dapat input *order* warna unit bersamaan dengan jumlah unit yang di *approve* oleh IMORA. Praktikan mengisi *order* untuk bulan Desember 2018 sampai Januari 2019.

The screenshot displays the H3S Online System interface. At the top, the URL is <https://www.hpm.co.id:19721/Application/DEALER/FixOrder/InputFixOrder.aspx>. The page title is "H3S Online System" and the date is "Saturday, September 1, 2018". The user is logged in as "F0MANAGER0106 @ Honda Pondok Indah".

The main content area is titled "INPUT FIX ORDER" and contains the following fields:

- Model & Tipe:** Two dropdown menus. The "Model" dropdown is set to "ACCORD" and the "Tipe" dropdown is set to "RW1A -- CR-V 1.5 TC CVT CKD".
- Tahun & Bulan:** Two dropdown menus. The "Tahun" dropdown is set to "2018" and the "Bulan" dropdown is set to "Desember".
- Jumlah Order:** A text input field containing the value "3".
- Order:** A red button to submit the order.

Below the form, there is a table titled "List Order Selain Odyssey" showing the number of orders for various models from January to December 2018, along with a total column.

MTD	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agst	Sep	Okt	Nov	Des	Total
CR26 - 2.4 VTL AT	0	0	0	0	0	2	1	0	1	1	0	0	5
ACCORD	0	0	0	0	0	2	1	0	1	1	0	0	5
DG1E - 1.5 S MT CKD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2
DG1H - 1.5 E MT CKD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	10	14
DG1I - 1.5 E CVT CKD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	24	34
DG1K - 1.5 PRESTIGE CVT CKD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	23	32
BR-V	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24	58	82
DD11 - SATYA 1.2 E CVT CKD	20	0	0	0	10	10	25	10	0	25	36	0	136
DD12 - RS 1.2 MT CKD	5	0	0	0	3	3	6	4	0	4	5	0	30
DD13 - RS 1.2 CVT CKD	5	0	0	0	6	4	6	6	0	10	14	0	51
DD1B - SATYA 1.2 S MT CKD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5
DD1D - SATYA 1.2 E MT CKD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	30

Gambar III.7

Input Order Unit

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

Setelah melihat jumlah unit yang di *approve* oleh IMORA. Di akhir bulan Agustus berarti *order* warna (Gambar III.8) untuk unit yang akan masuk bulan Oktober. Jumlah *order* berdasarkan analisa dengan melihat stok yang tersedia dan jumlah inden terhadap unit tertentu.

The screenshot shows a web application interface for managing vehicle orders. The main table displays orders for various models from October 2018 to November 2018. A modal window is open for selecting colors for a specific unit.

MTD	Okt 2018	Nov 2018	Total	Order
DGH - 1.5 E MT C/D	1	0	1	1
DGI - 1.5 E CVT C/D	14	0	14	14
DGIK - 1.5 PRESTIGE CVT C/D	5	0	5	5
BR-V	20	0	20	20
DD11 - SATYA 1.2 E CVT C/D	12	0	12	12
DD12 - RS 1.2 MT C/D	4	0	4	4
DD13 - RS 1.2 CVT C/D	10	0	10	10
DD1R - SATYA 1.2.5 MT C/D	3	0	3	3
DD1T - 1.2 E MT C/D	10	0	10	10
BRID	39	0	39	39
FC14				
FK49				
RW1A -				
RW1C - 1.5 T				
RUIE -				
RUIK -				
RUIJ -				
RUII - 1.				
RUSH -				
GKSE -				
GKSF - 1.				
GKSD -				
JAZZ	21	0	21	21
DD4A - 1.5 S MT C/D	3	0	3	3
DD4B - 1.5 E MT C/D	1	0	1	1
DD4C - 1.5 E M-CVT C/D	17	0	17	17
DD4K - 1.5 E M-CVT	9	0	9	9
MOBILID	30	0	30	30
TOTAL	169	3	172	172

Code	Colour	Order
ATTYP	Attract Yellow Pearl	2
TFTW	TAFFETA WHITE	2
CRBLP	CRYSTAL BLACK PEARL	0
RLYRD	RALLYE RED	5
MDSTM	Modern Steel Metallic	1
LUSLM	Lunar Silver Metallic	0

COUNT : 10
TOTAL : 10

Update Close
Telah di-approve Dealer ,Unapprove Dealer untuk edit

Gambar III.8

Input Order Warna Unit

Sumber : Honda Pondok Indah, 2018

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama melaksanakan kegiatan PKL, praktikan mengalami kendala-kendala pada kegiatan yang dilakukan. Berikut kendala yang dapat praktikan jabarkan :

1. Banyak istilah atau fitur pada produk mobil Honda yang tidak praktikan ketahui sebelumnya. Praktikan juga tidak memiliki latar belakang pengetahuan tentang dunia otomotif.

2. Praktikan belum memahami aplikasi *OtoBiTz* karena aplikasi ini dibuat khusus untuk PT. Istana Kebayoran Raya Motor. Ketika melakukan proses input data praktikan sering mengalami kesalahan dalam menginput data.

D. Cara Mengatasi Kendala

Dengan adanya kendala-kendala yang dihadapi, praktikan mencoba berinisiatif untuk mencari cara supaya kendala-kendala tersebut tidak mengganggu kinerja praktikan. Berikut cara-cara praktikan dalam mengatasi kendala :

1. Praktikan membawa beberapa brosur masing-masing tipe mobil dengan tujuan dapat dipelajari ketika di rumah. Kemudian meminta masukan kepada Supervisor atau Sales *Senior* di sekitar praktikan bagaimana prosedur yang benar ketika ingin menjelaskan produk dihadapan *customer*. Sebuah pepatah yang sering didengar “malu bertanya sesat di jalan”. Maka dari itu jika Anda sudah tidak tahu, bertanyalah. Tanyakan solusi dari masalah Anda, tanyakan pada orang yang tepat.
2. Dikarenakan aplikasi *OtoBiTz* hanya ada pada PT. Istana Kebayoran Raya Motor untuk mengatasi hanya dengan bertanya kepada karyawan di sana dan mulai membiasakan dengan aplikasi baru tersebut.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan PKL yang sudah dilakukan oleh praktikan di PT. Istana Kebayoran Raya Motor, praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan yang baru dalam dunia kerja di industri otomotif mobil. Maka praktikan dapat memberikan beberapa kesimpulan yang didapat selama kegiatan PKL berlangsung. Berikut beberapa kesimpulan tersebut :

1. Praktikan mengetahui mekanisme kerja yang dilakukan oleh PT. Istana Kebayoran Raya Motor pada Divisi Pemasaran. Praktikan ditugaskan untuk melakukan *Personal Selling* dan *Advertising*. *Personal Selling* adalah melakukan kegiatan promosi dengan cara bertemu langsung (*Canvassing*) dengan konsumen dan menjelaskan produk serta promo yang dimiliki. Kemudian dengan cara *Advertising* menawarkan promo menggunakan media internet (Media Sosial) atau media cetak (Brosur dan Stiker).
2. Ketika berada di Divisi Admin Stok praktikan mendapatkan tugas untuk melakukan pengurusan Surat Pesanan Kendaraan (SPK) dan melakukan rekap data alokasi stok.

3. Praktikan mengetahui bauran promosi yang digunakan oleh PT. Istana Kebayoran Raya Motor dalam melakukan promosi seperti iklan, brosur, pamflet, pameran, dan melakukan promosi pada media internet (Media Sosial).

B. Saran

Setelah melaksanakan kegiatan PKL pada PT. Istana Kebayoran Raya Motor, praktikan ingin memberikan beberapa saran untuk PT. Istana Kebayoran Raya Motor dan juga Universitas Negeri Jakarta dengan harapan membangun dan memperbaiki. Berikut saran tersebut :

1. PT. Istana Kebayoran Raya Motor
 - a. Meningkatkan komunikasi antar karyawan terutama karyawan baru dan tidak bersikap acuh ketika karyawan baru bertanya.
2. Universitas Negeri Jakarta
 - a. Proses pengurusan persuratan untuk pelaksanaan kegiatan PKL dengan Biro Administrasi dan Kemahasiswaan perlu diperbaiki.
 - b. Memberikan pengarahan kepada mahasiswa sebelum melakukan kegiatan PKL oleh Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran guna membahas apa saja yang perlu dipersiapkan dan data apa saja yang diperlukan untuk membuat laporan PKL.
 - c. Memberikan rekomendasi tempat yang sudah pasti untuk dijadikan tempat pelaksanaan kegiatan PKL bukan hanya daftar tempat PKL terdahulu.

DAFTAR PUSTAKA

Hajat, Nurahma, et.al. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: 2012. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Author's Guide. Sejarah PT. ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR. 2016.
<http://www.honda-ikb.com/about/>. (Diakses tanggal 8 Agustus 2018)

Erie. *Honda Pondok Indah Raih Penjualan Tertinggi di Jabodetabek. 2016.*
<https://otomotifnet.gridoto.com/read/231123330/honda-pondok-indah-raih-penjualan-tertinggi-di-jabodetabek>. (Diakses 15 Agustus 2018)

Adiwaluyo, Eko. *Strategi Produk Tepat, Produksi Mobil Honda Tembus 1 Juta Unit. 2017.* <http://marketeters.com/strategi-produk-tepat-produksi-mobil-honda-tembus-1-juta-unit/>. (Diakses 15 Agustus 2018)

LAMPIRAN

Lampiran 1

Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

 <i>Building Future Leaders</i>	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	: 1388/UN39.12/KM/2018	26 Juni 2018
Lamp.	: -	
H a l	: Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan	
Yth. HRD Honda Cabang Pondok Indah Jl. Sultan Iskandar Muda No.Kav.8 Jakarta Selatan		
Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :		
N a m a	: Dito Prasetyo	
Nomor Registrasi	: 8223164073	
Program Studi	: Manajemen Pemasaran (D3)	
Fakultas	: Ekonomi Universitas Negeri Jakarta	
No. Telp/HP	: 081286833929	
Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 16 Juli s.d. 7 September 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.		
Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.		
	 Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan, dan Hubungan Masyarakat	
Tembusan :	Woro Sasmoyo, SH NIP. 19630403 198510 2 001	
1.	Dekan Fakultas Ekonomi	
2.	Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)	

Lampiran 2

Surat Pernyataan Selesai Melaksanakan PKL



Honda Pondok Indah
PT. Istana Kebayoran Raya Motor
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. 8
Arteri Pondok Indah Kostrad
Jakarta 12240 - Indonesia
Telp. : (62-21) 722 3366 (Hunting)
Fax. : (62-21) 722 3747

SURAT MAGANG KERJA No.088/HRD-SK/IKB2/IX/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Linda Septiawaty
Jabatan : HRD
Alamat : Jl. Sultan Iskandar Muda Kav.8 Arteri Pondok Indah ,
Kostrad, Jakarta Selatan, 12240.

menerangkan sesungguhnya bahwa :

Nama : Dito Prasetyo
NIK : 3175013010970003

Melakukan kegiatan magang di PT. Istana Kebayoran Raya Motor sejak tanggal 16 Juli 2018 sampai dengan 01 September 2018 pada divisi Sales.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.


Jakarta, 01 September 2018

Hormat kami,
PT. ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR


Linda Septiawaty
HRD

Lampiran 3

Lembar 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



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
 SKS

Nama : DITO PRASETYO
 No.Registrasi : 8223164075
 Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN
 Tempat Praktik : PT. ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR
 Alamat Praktik/Telp : HONDA CABANG PONDOK INDAH
JALAN SULTAN ISKANDAR MUDA KAV.8, JAKARTA SELATAN


NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																																		
		46-100																																			
1	Kehadiran	<u>98</u>	1. Keterangan Penilaian : <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <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 : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> $\frac{961}{10 \text{ (sepuluh)}} = 96,1$ </div> Nilai Akhir : <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin: 5px auto;"> <tr> <td style="text-align: center;"><u>96,1</u></td> <td style="text-align: center;">SEBELUM DIBULAT</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">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	<u>96,1</u>	SEBELUM DIBULAT	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																																			
<u>96,1</u>	SEBELUM DIBULAT																																				
Angka bulat	huruf																																				
2	Kedisiplinan	<u>98</u>																																			
3	Sikap dan Kepribadian	<u>99</u>																																			
4	Kemampuan Dasar	<u>90</u>																																			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>95</u>																																			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>95</u>																																			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>98</u>																																			
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>95</u>																																			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>95</u>																																			
10	Hasil Pekerjaan	<u>98</u>																																			
Jumlah		<u>961</u>																																			

Jakarta, 1 - 9 - 2018
 Penilai, ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR


Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan


Lampiran 4

Daftar Hadir



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
 Email: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : DITO PRASETYO
 No. Registrasi : 8223164073
 Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASAKAN
 Tempat Praktik : PT. ISIANA KEBAYORAN RAYA MOTOR
 Alamat Praktik/Telp : HONDA PONDOK INDAH
 Jln. SULTAN ISKANDAR MUDA KAV.8, JAKARTA SELATAN

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

Jakarta, 1 - 9 - 2018
 Penilai,

 PT. ISIANA KEBAYORAN RAYA MOTOR
IKB

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) 47212274/706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



18 82 801 284 121 121 121

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : DITO PRASETYO
No. Registrasi : 8223164073
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASAKAN
Tempat Praktik : RT. ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR
Alamat Praktik/Telp : HONDA PENDIK INDAH
Jl. SULTAN ISKANDAR MUDA KAV. 8, JAKARTA SELATAN

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Sabtu, 4 Agustus 2018	1. Dito	
2.	Senin, 6 Agustus 2018	2. Dito	
3.	Selasa, 7 Agustus 2018	3. Dito	
4.	Rabu, 8 Agustus 2018	4. Dito	
5.	Kamis, 9 Agustus 2018	5. Dito	
6.	Jumat, 10 Agustus 2018	6. Dito	
7.	Sabtu, 11 Agustus 2018	7. Dito	
8.	Senin, 13 Agustus 2018	8. Dito	
9.	Selasa, 14 Agustus 2018	9. Dito	
10.	Rabu, 15 Agustus 2018	10. Dito	
11.	Kamis, 16 Agustus 2018	11. Dito	
12.	Jumat, 17 Agustus 2018	12. Dito	
13.	Sabtu, 18 Agustus 2018	13. Dito	
14.	Senin, 20 Agustus 2018	14. Dito	
15.	Selasa, 21 Agustus 2018	15. Dito	

Jakarta, 1 - 9 - 2018
Penilai,

ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR

Dito
(Dito 12)

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



MEMBER UQAS CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : DITO PRASETYO
No. Registrasi : 8223164073
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Praktik : PT. ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR
Alamat Praktik/Telp : HONDA PONDOK INDAH
Jl. SULTAN ISKANDAR MUDA KAW. 8, JAKARTA SELATAN.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 22 Agustus 2018	1. Dito	
2.	Kamis, 23 Agustus 2018	2. Dito	
3.	Jumat, 24 Agustus 2018	3. Dito	
4.	Sabtu, 25 Agustus 2018	4. Dito	
5.	Senin, 27 Agustus 2018	5. Dito	
6.	Selasa, 28 Agustus 2018	6. Dito	
7.	Rabu, 29 Agustus 2018	7. Dito	
8.	Kamis, 30 Agustus 2018	8. Dito	
9.	Jumat, 31 Agustus 2018	9. Dito	
10.	Sabtu, 1 September 2018	10. Dito	
11.		11.....	
12.		12.....	
13.		13.....	
14.		14.....	
15.		15.....	

Jakarta, 1 - 9 - 2018
Penilai,

ISTANA KEBAYORAN RAYA MOTOR


DITO PRASEYO

Catatan :

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

Lampiran 5

Tabel Kegiatan PKL

No.	Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 16 Juli 2018	➤ Perkenalan dengan <i>Assistant Sales Manager</i> dan Pembimbing
2	Selasa, 17 Juli 2018	➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Melakukan <i>training</i> untuk peningkatan <i>Product Knowledge</i> (BR-V dan Mobilio)
3	Rabu, 18 Juli 2018	➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Melakukan <i>training</i> untuk peningkatan <i>Product Knowledge</i> (Jazz dan City)
4	Kamis, 19 Juli 2018	➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Melakukan <i>training</i> untuk peningkatan <i>Product Knowledge</i> (HR-V dan CR-V)
5	Jumat, 20 Juli 2018	➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Melakukan <i>training</i> untuk pengenalan <i>after sales</i> seperti <i>Customer Care Officer</i> (CCO), <i>Sales Direct Delivery</i> (SDD), <i>Sales Satisfaction Index</i> (SSI), <i>Customer Satisfaction Index</i> (CSI).
6	Senin, 23 Juli 2018	➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Melakukan <i>training</i> untuk peningkatan <i>Product Knowledge</i> (Brio, Civic, dan Civic Hatchback)
7	Selasa, 24 Juli 2018	➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Melakukan <i>training</i> untuk peningkatan <i>Product Knowledge</i> (Accord, Odyssey dan Civic Type R)
8	Rabu, 25 Juli 2018	➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ <i>Canvassing</i> ke ITC Fatmawati

9	Kamis, 26 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ <i>Canvassing</i> ke tempat makan samping Cilandak Town Square
10	Jumat, 27 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ <i>Canvassing</i> Pasar Induk Kramat Jati
11	Senin, 30 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Jaga <i>showroom</i>
12	Selasa, 31 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Briefing</i> Pagi ➤ Jaga <i>showroom</i>
13	Rabu, 1 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (1/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK
14	Kamis, 2 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (2/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data ➤ <i>Input</i> data SPK
15	Jumat, 3 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (3/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK ➤ <i>Input</i> data SPK
16	Sabtu, 4 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (4/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK
17	Senin, 6 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Periksa kelengkapan data SPK ➤ <i>Input</i> data SPK

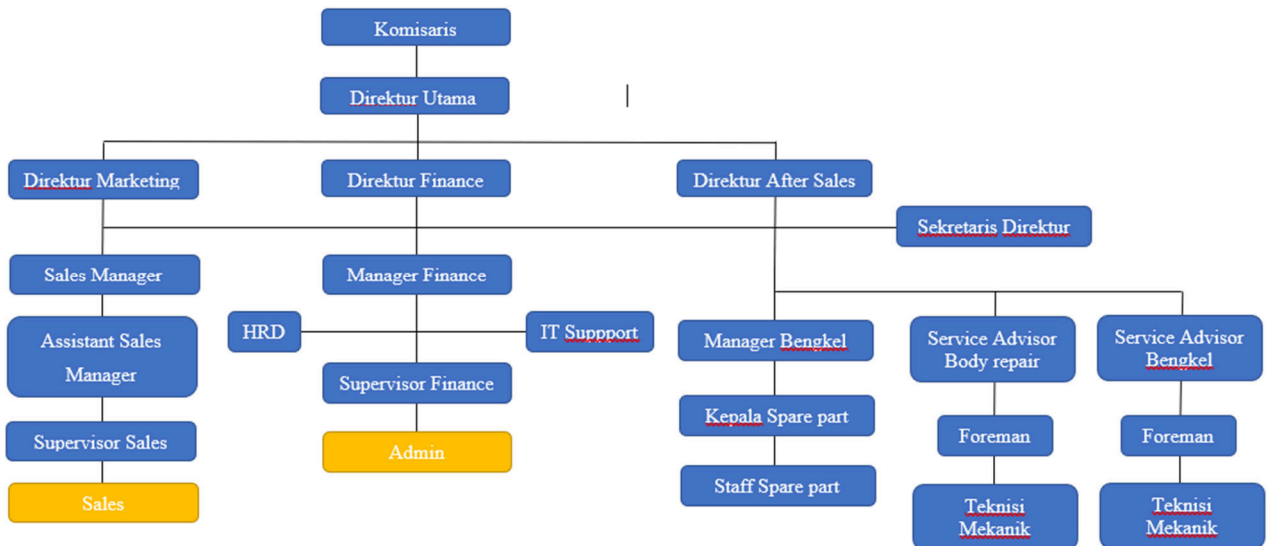
18	Selasa, 7 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (7/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK ➤ <i>Input</i> data SPK
19	Rabu, 8 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (8/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK ➤ <i>Input</i> data SPK
20	Kamis, 9 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (9/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK ➤ <i>Input</i> data SPK
21	Jumat, 10 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (10/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK ➤ <i>Input</i> data SPK
22	Sabtu, 11 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (11/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK ➤ <i>Input</i> data SPK
23	Senin, 13 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Periksa kelengkapan data SPK
24	Selasa, 14 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (14/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang

25	Rabu, 15 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (15/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang
26	Kamis, 16 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (16/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Periksa kelengkapan data SPK
27	Jumat, 17 Agustus 2018	Hari Kemerdekaan Indonesia
28	Sabtu, 18 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (18/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ <i>Input</i> data SPK
29	Senin, 20 Agustus 2018	➤ <i>Input</i> data SPK
30	Selasa, 21 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (21/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Cek data SPK GIIAS 2018 ➤ Cek kelengkapan data SPK
31	Rabu, 22 Agustus 2018	Idul Adha
32	Kamis, 23 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (23/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang
33	Jumat, 24 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (24/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Cek kelengkapan data SPK
34	Sabtu, 25 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (25/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang
35	Senin, 27 Agustus 2018	➤ Cek kelengkapan data SPK

36	Selasa, 28 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (28/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ Cek kelengkapan data SPK
37	Rabu, 29 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (29/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang
38	Kamis, 30 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (30/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang
39	Jumat, 31 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (31/8) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang
40	Sabtu, 1 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cek <i>Delivery Order</i> (DO) dari IMORA untuk alokasi (1/9) ➤ <i>Input</i> data alokasi masuk gudang ➤ <i>Input</i> order warna mobil untuk Oktober 2018 ➤ <i>Input</i> order unit untuk Desember 2018 / Januari 2019

Lampiran 6

Struktur Organisasi PT. Istana Kebayoran Raya Motor



Lampiran 7

Surat Ketentuan Body Note

