

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
DIVISI SALES & MARKETING PADA PT BLUE BIRD GROUP  
Tbk (POOL BLUE BIRD KALIBATA)**

**HARDIGUS WAZZI SYAQRI**

**8223162066**



**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 & MARKETING DIVISION AT PT BLUE BIRD GROUP  
Tbk (POOL BLUE BIRD KALIBATA)***

**HARDIGUS WAZZI SYAQRI**

**(8223162066)**



***This internship report arranged to meet one of the requirements to get the title  
of the Ahli Madya at Faculty of Economics University of Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII  
FACULTY OF ECONOMICS  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2018***

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Hardigus Wazzi Syaqli. 8223162066. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT BLUE BIRD GROUP Tbk. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama dua bulan (2 Juli 2018 – 31 Agustus 2018) melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT BLUE BIRD GROUP Tbk. Praktikan ditempatkan di bagian Sales & Marketing. Praktik kerja lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan yang tidak didapatkan selama perkuliahan dan pengalaman empiris. Selama melakukan praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti memasarkan produk dari Blue Bird Pool Kalibata, melakukan *flyering & canvassing*, mendesain media promosi produk, dan membuat rencana pemasaran.

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 kepada konsumen. Kemudian bagaimana cara proses pada *leasing Adira Finance & Mega Auto*, serta praktikan dapat mengetahui tentang bagaimana sistem pemasaran yang dilakukan pada PT BLUE BIRD GROUP Tbk khususnya pada divisi *Sales & Marketing*.

*Kata Kunci : Divisi Sales & Marketing, flyering, canvassing, desain produk*

## **EXECUTIVE SHEET**

**Hardigus Wazzi Syagri. 8223162066. Internship report at PT BLUE BIRD GROUP Tbk. Marketing Management DIII Study Program. Faculty of Economics. State University of Jakarta.**

*This report is intended to find out the two-month practice activities (2 July 2018 - 31 August 2018) Working at PT BLUE BIRD GROUP Tbk. Praktikan is placed in the Sales & Marketing section. Field work practices to gain insights not obtained during lectures and empirical experiences. During the field work practice, the practitioner does some work such as marketing products from Blue Bird Pool Kalibata, doing flyering & canvasing, designing product promotion media, and making.*

*With these verbs, the practitioner adds skills and adds knowledge. In addition, to fulfill one of the requirements for obtaining an intermediate degree which is required for every student by DIII Marketing Management study program, Faculty of Economics, Jakarta State University.*

*After completing the Internship, the practitioner can take some conclusions from the various tasks that the practitioner does, among others, the practitioner has understood the procedures for marketing the product and selling it to consumers. How to lease Adira Finance & Mega Auto, and the practitioner can find out about how the System is done at PT BLUE BIRD GROUP Tbk, especially in the Sales & Marketing division.*

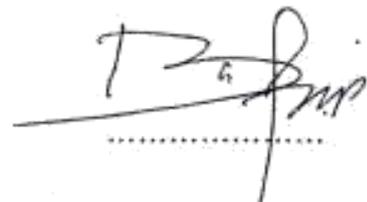
*Keywords: Sales & Marketing division, flyering, canvasing, product design*

## 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		
<u>Agung Kresnamurti Rivai P., S.T., M.M.</u> NIP. 197404162006041001		17 Januari 2019
Penguji Ahli		
<u>Shandy Aditya. BIB, M.PBS.</u> NIP. 881760018		17 Desember 2018
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Basrah Saidani M.Si.</u> NIP. 19630119199203200		21 Januari 2019

## **KATA PENGANTAR**

Segala Puji dan Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan dan kemudahan sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama dua bulan di PT Blue Bird Group dengan baik. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada junjungan nabi besar kita semua, Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, dan seluruh sahabatnya. Dan tidak lupa juga praktikan ucapkan terima kasih kepada kedua orang tua yang telah memberikan semangat, do'a serta motivasi kepada praktikan dalam menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Dalam menyelesaikan laporan PKL ini praktikan mendapatkan bimbingan dan saran saat dalam pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL oleh dosen pembimbing. Oleh karena itu, dengan tulus hati praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dra. Basrah Saidani, M.Si selaku Dosen Pembimbing 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. Dra. Sholikhah M.M, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.

4. Hery Sugiarto, selaku Kepala Pool Blue Bird Kalibata yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan PKL di Pool Blue Bird Kalibata.
5. Refi Maulana, selaku *Supervisor* Mobil Jual yang telah membimbing praktikan dalam menjalankan PKL di Pool Blue Bird Kalibata.
6. Seluruh karyawan Pool Blue Bird Kalibata yang tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.
7. Dan teman-teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2016 yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan.
8. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat dan terima kasih praktikan atas kebaikan yang telah anda semua berikan selama ini.

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

Jakarta, Desember 2018

Praktikan

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR EKSEKUTIF</b> .....	<b>i</b>
<b>EXECUTIVE SHEET</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	4
C. Kegunaan PKL .....	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	5
E. Jadwal waktu PKL.....	7
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL</b>	
A. Sejarah PT Blue Bird Group.....	9
B. Struktur Organisasi .....	20
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	23
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN</b>	
A. Bidang Kerja .....	27
B. Pelaksanaan Kerja .....	27
C. Kendala Yang Dihadapi .....	31
D. Cara mengatasi Kendala.....	31
<b>BAB IV PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	32
B. Saran .....	34
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>No</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
Tabel I.1	Jam Kerja Pool Blue Bird Kalibata	7
Tabel II.1	Armada Taksi Blue Bird	16
Tabel II.2	Daftar Harga Taxi Ex Blue Bird	24

## DAFTAR GAMBAR

<b>No</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
Gambar II.1	Taksi Blue Bird tahun 1972	9
Gambar II.2	Taksi Silver Bird	12
Gambar II.3	Logo PT Blue Bird Group	18
Gambar II.4	Ny. Mutiara Djokosoetono pendiri PT Blue Bird	19
Gambar II.5	Struktur Organisasi PT Blue Bird Group	20
Gambar II.6	Produk Ex Taksi Blue Bird	23
Gambar II.7	Showroom Pool Blue Bird Kalibata	25
Gambar III.1	Tahapan Membuat Konsep Untuk Promosi	29

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1	Surat Permohonan PKL
Lampiran 2	Surat Balasan Perusahaan
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 4	Penilaian PKL
Lampiran 5	Tabel Kegiatan PKL

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pada saat ini setiap perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya, untuk menciptakan brand imagenya perusahaan tidak hanya melalui promosi besar-besaran saja, tetapi juga memanfaatkan sumber daya manusia yang berkompeten dengan tujuan menciptakan suatu proses kegiatan bisnis yang lebih efektif dan efisien.

PT Blue Bird Group merupakan perusahaan yang bisnisnya bergerak di bidang jasa transportasi khusus penumpang sekaligus melakukan penjualan kendaraan Ex Taksi.

Dalam melakukan kegiatan bisnisnya diperlukan sumber daya yang terampil dalam hal memasarkan. Maka, PT Blue Bird Group memberikan kesempatan bagi instansi pendidikan, khususnya tingkat Universitas agar bersedia mengirimkan mahasiswanya untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan dengan harapan nantinya akan mendapatkan bantuan tenaga yang terampil.

Dengan tujuan menghasilkan lulusan yang terampil dalam dunia kerja, Universitas Negeri Jakarta mewajibkan mahasiswanya untuk melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sebagai salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.md) pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.

Kegiatan PKL ini merupakan sarana pembelajaran, yang mana setiap mahasiswa dapat mengimplementasikan ilmu yang sudah di dapat selama perkuliahan, mahasiswa juga akan mendapatkan pengalaman yang mungkin belum di dapatkan selama perkuliahan, serta belajar bagaimana mengambil sikap dalam mengatasi setiap masalah yang di hadapinya.

Pada pelaksanaan PKL ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di Pool Blue Bird Kalibata. Pool Blue Bird Kalibata adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa transportasi dan penjualan, yakni penjualan berupa berbagai kendaraan Ex taksi. Alasan Praktikan memilih Pool Blue Bird Kalibata sebagai tempat PKL karena praktikan tertarik dan ingin membantu kegiatan marketing dan promosi di perusahaan yang kebetulan membutuhkan tenaga ahli pada bidang pemasaran. Sehubungan dengan hal tersebut, praktikan juga ingin mengetahui dan terjun langsung untuk merasakan bagaimana menyusun rencana atau strategi pemasaran yang dibuat oleh perusahaan.

Dalam suatu perusahaan atau badan usaha tidak akan lepas dari kegiatan promosi. Dan untuk mencapai tujuan dari promosi tersebut, perusahaan mempergunakan kegiatan strategi promosi pemasaran serta mengembangkan konsep-konsep yang sudah ada guna meningkatkan kinerja perusahaan. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian yang besar terutama di bidang pemasaran jasa transportasi dan penjualan kendaraan.

Strategi promosi pemasaran adalah salah satu unsur manajemen pemasaran yang penting untuk diperhatikan, karena penerapan strategi yang baik akan memiliki timbal balik yang baik juga bagi laba perusahaan. Strategi promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan *volume* penjualan. Untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, menuntut perusahaan meningkatkan strategi promosi, kualitas produk, kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan. Salah satu cara yang dilakukan agar produk yang ditawarkan perusahaan dapat diminati oleh konsumen, maka perlu dilakukan strategi pelaksanaan promosi yang tepat.

Praktikan tertarik dengan bidang yang dijalani oleh perusahaan ini, karena dengan melaksanakan kegiatan PKL ini praktikan bisa merasakan langsung bagaimana rasanya ikut membantu menyusun rencana atau strategi pemasaran yang akan diterapkan dan bisa mencari solusi atas masalah yang berkaitan dengan pemasaran.

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Melakukan praktek kerja sesuai dengan bidang pemasaran.
3. Meningkatkan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan dalam hal penjualan atau pemasaran.
4. Mendapatkan masukan guna umpan balik dalam usaha penyempurnaan kurikulum yang sesuai dengan tuntutan dunia pemasaran.

Sedangkan tujuan dari dilaksanakannya Praktek Kerja Lapangan, antara lain:

1. Mengembangkan dan menerapkan ilmu yang didapat pada perkuliahan dalam memasarkan mobil ex taksi di PT Blue Bird Group.
2. Mendapatkan pengalaman baru mengenai proses pemasaran mobil ex taxi dengan melakukan *canvassing* dan *flyering*.

## **C. Kegunaan PKL**

### **1. Bagi Praktikan**

Dengan adanya PKL yang telah dilaksanakan diharapkan dapat memberikan wawasan, pengalaman, serta pengetahuan agar praktikan dapat memahami bagaimana dunia kerja, sehingga praktikan mendapatkan bekal untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

## **2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

Menjalin dan meningkatkan hubungan kerjasama yang baik antara perusahaan dan perguruan tinggi. Serta mendapatkan masukan dari laporan PKL yang dibuat praktikan tentang penerapan konsep-konsep yang ada di perusahaan.

## **3. Bagi Perusahaan**

- a. Adanya hubungan kerjasama antara perguruan tinggi dan perusahaan sehingga perusahaan tersebut dapat dikenali oleh kalangan akademis.
- b. Perusahaan akan mendapatkan bantuan tenaga serta pengetahuan dari mahasiswa yang melakukan praktik.

## **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

### **1. Tempat Praktik Kerja Lapangan.**

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : Pool Blue Bird Kalibata

Tempat : Rawajati Timur I No.1, RT.1/RW.2, Rawajati,  
Jakarta Selatan, Daerah khusus Ibukota Jakarta  
12750, Indonesia

Nomor Telepon : (021) 7901234

*Website* : [www.bluebirdgroup.com](http://www.bluebirdgroup.com)

(Data Internal PT.Blue Bird Group Pool Kaliabata)

## 2. Alasan Pemilihan Pool Blue Bird Kalibata

Alasan Praktikan memilih Pool Blue Bird Kalibata sebagai tempat melaksanakan PKL karena praktikan tertarik dengan maksud dan tujuan didirikannya Pool Blue Bird Kalibata.

Pool Blue Bird kalibata didirikan dengan maksud untuk membantu perekonomian masyarakat disekitar Pool Blue Bird Kalibata. Pool Blue Bird Kalibata merupakan perusahaan yang bergerak dalam dua bidang sekaligus yakni produk dan jasa, produk dari Pool Blue Bird Kalibata berupa berbagai macam kendaraan untuk transportasi (Taksi, Mini Bus, dan Bus) dan jasa yang ditawarkan oleh Pool Blue Bird Kalibata berupa jasa transportasi dan *sales & marketing*.

Praktikan tertarik dengan bidang yang dijalani oleh perusahaan ini dan ingin mengetahui lebih lanjut mengenai bagaimana cara kerja dari *Pool Blue Bird Kalibata* dalam memberikan pelayanan sebaik mungkin dan khususnya cara kerja pada divisi *sales & marketing* dalam hal menyusun strategi pemasaran yang tepat untuk perusahaan. Praktikan juga banyak belajar dari divisi *sales & marketing* dimana praktikan ditempatkan selama PKL, mulai dari menyusun konsep pemasaran produk sampai mendesain media promosi produk.

## E. Jadwal waktu PKL

Praktikan telah melakukan Praktik Kerja Lapangan di Pool Blue Bird Kalibata selama kurang lebih 2 (dua) bulan terhitung sejak tanggal 2 Juli 2018 sampai 31 Agustus 2018. Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja di Pool Blue Bird Kalibata, yaitu:

**Tabel I.1**

**Jam Kerja Pool Blue Bird Kalibata**

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin - Jumat	09.00 s/d 17.00 WIB	12.00 s/d 13.00 WIB
Sabtu	09.00 s/d 14.00 WIB	12.00 s/d 13.00 WIB

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

Ada beberapa proses di dalam pelaksanaan PKL yang dibagi menjadi tiga tahap yaitu:

### 1. Tahap persiapan PKL

- a. Pada tanggal 14 April 2018 praktikan meminta surat pengantar dari Gedung R untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Dra. Sholikhah, M.M. selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan mendapatkan tandatangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

- b. Pada tanggal 23 April 2018, praktikan mengambil surat izin yang telah selesai dibuat oleh Biro Administrasi dan kemahasiswaan dan langsung menuju kantor pusat PT Blue Bird Group yang berada di jalan Mampang Prapatan untuk mengajukan permohonan izin PKL. Dan pada tanggal 24 Mei 2018 praktikan mendapat izin untuk melaksanakan PKL di Pool Blue Bird Kalibata.

## **2. Tahap Pelaksanaan PKL**

Setelah mendapatkan izin untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada tanggal 2 Juli 2018, praktikan melaksanakan PKL di Pool Blue Bird Kalibata yang bertempat di jalan Rawajati Timur I No.1, RT.1/RW.2, Rawajati, Jakarta Selatan, dan pada saat itu juga kegiatan PKL mulai dilaksanakan dan berakhir pada tanggal 31 Agustus 2018 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jumat. Pelaksanaan PKL dilakukan di Pool Blue Bird Kalibata dimulai pada pukul 08.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB.

## **3. Tahap Penulisan Laporan PKL**

Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pada saat melaksanakan PKL tanggal 2 Juli 2018 hingga selesai.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah PT Blue Bird Group**

Blue Bird Group merupakan sebuah perusahaan transportasi asal Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1972 di Jakarta. Perusahaan ini melayani jasa transportasi dan pariwisata. ([www.bluebirdgroup.com](http://www.bluebirdgroup.com))

Menurut Setiono (2012), transportasi adalah mengangkut atau membawa suatu barang dari suatu tempat ke tempat lainnya atau dengan kata lain yaitu merupakan suatu gerakan pemindahan barang-barang atau orang dari suatu tempat ke tempat yang lain.

Pada tahun 1972 dengan bermodal dua buah mobil dan menggunakan rancangan idealisme terciptanya usaha taksi gelap yang saat itu diberi nama Taksi Chandra. Uniknya usaha taksi tersebut menggunakan tarif *system* meter dan untuk order taksi langsung menghubungi nomor telfon rumah Bu Djoko. (<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird>)



**Gambar II.1**

**Taksi Blue Bird Pada tahun 1972**

*Sumber: Internal PT. Blue Bird Group, Diakses pada tanggal 19 Oktober 2018)*

Menurut William Ernest Hocking (2010), idealisme adalah suatu penekanan pada realitas ide-gagasan, pemikiran, akal-pikir atau kedirian daripada sebagai suatu penekanan pada objek-objek & daya-daya material. Idealisme menekankan akal pikir (*mind*) sebagai hal dasar atau lebih dulu ada bagi materi, & bahkan menganggap bahwa akal pikir adalah sesuatu yang nyata, sedangkan materi adalah akibat yang ditimbulkan oleh akal-pikir atau jiwa (*mind*). Hal itu sangat berlawanan dengan materialisme yang berpendapat bahwa materi adalah nyata ada, sedangkan akal-pikir (*mind*) adalah sebuah fenomena pengiring.

Pada tahun 70-an, sebuah kabar gembira terdengar. Ali Sadikin, Gubernur DKI Jakarta saat itu mengumumkan Jakarta akan memberlakukan izin resmi bagi operasional taksi. Didasari kenyataan bahwa masyarakat Jakarta sangat membutuhkan taksi. Peluang ini direspon dengan pemikiran luar biasa dari Bu Djoko. Maka memasuki tahun 1971, dengan penuh semangat ia segera berangkat ke DLLAJR (Dinas Lalu Lintas dan Angkutan Jalan Raya) untuk mendapatkan surat izin operasional.

(<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird/>)

Pada tanggal 1 Mei 1972, jalan-jalan di Jakarta mulai diwarnai taksi-taksi berwarna biru dengan logo burung yang tengah melesat. Taksi itu mencerminkan semangat jerih dan idealisme yang dikobarkan Bu Djoko. Bersama tim di PT. Sewindu Taxi, Purnomo pun mantap menjalankan tugas operasional perusahaan.

(<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird/>)

Setelah melewati tahun-tahun yang berat dalam menegakkan idealisme di era 70-an, dasawarsa selanjutnya mulai disinari optimisme yang lebih kuat. Nilai-nilai dan prinsip Blue Bird yang ditancapkan Bu Djoko telah berakar dan menghasilkan batang serta dahan yang sehat.

(<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird/>)

Pada tahun 1985, 13 tahun setelah Blue Bird lahir, armada bertambah besar, hampir mencapai 2.000 taksi. Keyakinan Bu Djoko bahwa masyarakat perlahan tapi pasti akan mantap memilih Blue Bird dengan kualitas layanan prima dan sistem agrometer yang terpercaya akan terbentuk. Dan benar, saat itulah muncul banyak taksi-taksi tanpa meteran. Ketika masyarakat memilih taksi meteran yang layak, pilihan jatuh pada Blue Bird yang telah mantap menjalankan sistem agrometer selama belasan tahun.

(<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird/>)

Memasuki paruh kedua dasawarsa 80-an bisa dibilang Blue Bird terus memantapkan diri. Apresiasi masyarakat terbentuk, citra Blue Bird sebagai taksi ternyaman, teraman, dengan pengemudi yang santun telah dikenal luas dan menjadi suatu keyakinan yang mengakar. Inilah masa dimana operator Blue Bird sibuk melayani permintaan konsumen yang membeludak. Jumlah taksi terus bertambah mendekati 3.000 unit. Order terus meningkat. Blue Bird menjadi pilihan utama para pemilik gedung-gedung sebagai taksi resmi di tempat mereka. Blue Bird berkibar di banyak titik penting di Jakarta. (<https://dedenmahsol.wordpress.com/2012/04/12/kisah-mutiara-pendiri-taksi-blue-bird/>)

Kemajuan demi kemajuan tak terbendung lagi di tubuh Blue Bird. Manajemen yang rapi, idealisme yang dijaga ketat, pengaturan finansial yang sangat matang dan strategi ekspansi yang arif, membuat langkah kemajuan Blue Bird begitu tertata.

Faktor yang mempengaruhi kemajuan Blue Bird di era ini, adalah kemajuan persepsi masyarakat. Sungguh tepat prediksi Bu Djoko tentang perusahaan taksi masa depan. Bahwa kelak di kemudian hari, masyarakat akan mencari, membutuhkan, dan fanatik pada taksi yang teruji kualitas pelayanannya, aman, prima dan nyaman. Argometer yang dulu jadi momok dan dianggap sebagai “mimpi di siang bolong” ternyata tak terbukti. Justru argometer yang dipakai Blue Bird menjadi standar paling *fair* yang dicari penumpang. (<http://hrjwrd.blogspot.com/2017/09/struktur-perusahaan-go-publik.html>)

Inilah catatan penting dari perjuangan Bu Djoko dalam membidik sukses masa depan: kesabaran, teguh dalam prinsip, kepemimpinan yang tegas dan bijaksana serta profesionalisme. Setelah perjuangan berat di era 70-an dan 80-an, maka era 90-an memberikan Blue Bird Group manis buah yang manis. Perkembangan aset adalah hal yang paling menonjol jika membicarakan kemajuan Blue Bird di era 90-an. (<http://hrjwrd.blogspot.com/2017/09/struktur-perusahaan-go-publik.html>)

Jumlah taksi sebelum krismon mencapai hampir 5.000 mobil. Jumlah pool terus bertambah. Blue Bird pun berkembang di sejumlah Provinsi. Generasi 90-an akhirnya ikut merasakan bagaimana tegak di tengah kepungan teror pihak yang tak suka akan kehadiran Blue Bird. (<https://dedenmahsol.wordpress.com/2012/04/12/kisah-mutiara-pendiri-taksi-blue-bird/>)

Sebuah inovasi baru juga dilakukan Blue Bird Group melalui peluncuran Silver Bird, *Executive* taxi pada tahun 1993. Di negara-negara lain tidak ada yang namanya *Executive* taxi. Yang beredar adalah general taxi dengan batas tarif yang telah ditentukan pemerintah. Ide diawali oleh diadakannya KTT Non Blok yang digelar di Indonesia tahun 1992. (<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird>)



**Gambar II.2**  
**Taksi Silver Bird**

*Sumber: [https://id.wikipedia.org/wiki/Blue\\_Bird\\_Group](https://id.wikipedia.org/wiki/Blue_Bird_Group)*

Saat itu pemerintah menyediakan fasilitas mobil mewah untuk kebutuhan mobilitas semua peserta KK, yakni 320 sedan Nissan Cedric. Pemerintah akhirnya menunjuk Blue Bird menyediakan 320 pengemudi handal dan berpengalaman. Usai KTT, ratusan sedan mewah tersebut menganggur. Saat itu lahirlah pemikiran untuk menciptakan satu produk baru berupa taksi kelas eksekutif yang lebih mewah. Akhirnya Blue Bird membeli 240 dari 320 sedan mewah eks KTT dan menjadikannya sebagai Silver Bird.

Tanggal 1 Mei 1997, Blue Bird juga meresmikan kelahiran Pusaka Group yang diniatkan menjadi generasi yang lebih segar dan dinamis dari armada taksi yang sudah ada. Hadirnya Pusaka Group yang menggulirkan taksi Cendrawasih dan Pusaka Nuri pada awalnya merupakan cita-cita Blue Bird untuk melahirkan generasi baru Blue Bird yang lebih modern.

Sebagai perusahaan konservatif, Blue Bird sangat berhati-hati meluncurkan bisnis baru yang belum bisa dijamin nasib masa depannya. Maka mantaplah kemudian dilahirkan Pusaka Group sebagai anak perusahaan yang lebih dinamis, tidak konservatif, agresif bergerak di daerah dan dikelola murni oleh keluarga Bu Djoko. Pusaka Group ternyata menunjukkan keberhasilannya. Selanjutnya didirikan Golden Bird yang beroperasi di Bali. Diikuti daerah-daerah lain seperti Surabaya, Bandung, Manado, Medan, Palembang, dan Lombok.

Blue Bird di era Milenium bagaikan burung yang terbang tinggi, melebarkan kepak sayapnya dan merambah cakrawala luas. Kehadiran para cucu, meningkatnya pengalaman Chandra dan Purnomo dan semakin tingginya jam terbang karyawan membuat perusahaan ini terbaik di bidangnya. Pada dasawarsa keempat Blue Bird berjuang melintasi era teknologi canggih dan berusaha keras.

Perusahaan ini telah berkembang sedemikian rupa seperti benih yang menumbuhkan batang kuat dan menghasilkan rimbun dedaunan dengan dahan yang terus bertambah banyak. Dari awal bergulirnya dengan 25 kekuatan taksi, kini Blue Bird telah memiliki lebih dari 20.000 unit armada. Jumlah pool telah mencapai 28 titik. Armada juga terus diremajakan.

Beberapa kali mengganti kendaraan dengan yang baru. Armada Silver Bird yang semula menggunakan sedan Nissan Cedric kemudian diganti dengan Mercedes di tahun 2006. Sebuah terobosan luar biasa yang mencengangkan. (<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird>)

**Tabel II.1**  
**Armada Taksi Blue Bird**

No.	Kota	Jumlah Beroperasi	Tahap Akhir	Kode Pool
1	Jakarta	21.000 armada	Sesuai kemampuan	A-Y (kecuali Q, U, V, W, Z)
2	Bandung	450 armada	500 armada	UD
3	Cilegon	500 armada	500 armada	YK
4	Semarang	350 armada	500 armada	FR
5	Surabaya	700 armada	1.000 armada	QQ
6	Bali	1.000 armada	1.500 armada	IV,VV
7	Lombok	500 armada	500 armada	ZG, ZF
8	Makassar	50 armada	500 armada	MD
9	Manado	500 armada	500 armada	MD
10	Medan	500 armada	500 armada	AD
11	Palembang	400 armada	500 armada	PD
12	Pangkal Pinang	25 armada	200 armada	BD
13	Pekanbaru	150 armada	300 armada	CD
14	Batam	75 armada	350 armada (izin armada ditolak PTUN Tanjungpinang, tetapi masih bisa ditambah jika diajukan banding/kasasi oleh Blue Bird Group)	BMD
15	Padang	100 armada	150 armada	DD
16	Malang	50 armada (belum beroperasi karena didemonstrasi oleh perusahaan taksi lokal)	50 armada	

Sumber: Internal PT Blue Bird Group

Pada tahun 2010 salah satu *pioneer* Blue Bird, Chandra Suharto wafat dengan pangkat terakhir Brigadir Jendral. Bagi Purnomo dan keluarga besar, wafatnya Chandra seperti kepergian jenderal sejati. Pemimpin tenang yang berjiwa bijaksana. Kini sebagai pemimpin tertinggi Blue Bird, Purnomo bertekad menjadi Pembina bagi segenap cucu Bu Djoko untuk kemudian melahirkan lagi generasi-generasi penerus Blue Bird dengan energi positif yang terus lestari. (<https://dedenmahsol.wordpress.com/2012/04/12/kisah-mutiara-pendiri-taksi-blue-bird/>)

### **1. Visi**

Menjadi perusahaan yang kuat dan andal yang mengutamakan kualitas untuk menjamin kemakmuran berkelanjutan bagi para pemangku kepentingan. (<http://www.bluebirdgroup.com/>)

### **2. Misi**

- Untuk mencapai kepuasan pelanggan
- Untuk tumbuh dan mempertahankan diri sebagai pemimpin pasar di setiap kategori yang kami masuki. Dalam transportasi darat, kami membuktikan layanan yang andal dan berkualitas tinggi dengan penggunaan sumber daya yang efisien, dan kami melakukannya sebagai satu tim utuh.

(<http://www.bluebirdgroup.com/>)

### 3. Moto

“Sukses Dari Semangat & Kejujuran”

(<http://www.bluebirdgroup.com/>)

### 4. Logo dan Filosofi Perusahaan



**Gambar II.3**

#### **Logo PT Blue Bird Group**

*Sumber: Internal PT Blue Bird Group*

Terinspirasi dari dongeng di Eropa tentang harapan dan doa seorang gadis untuk mendapatkan kebahagiaan yang akhirnya terkabul berkat kebaikan seekor burung biru, Blue Bird pun lahir lebih dari sekadar jawaban sebuah doa dan harapan.

(<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird/>)

Kini telah berkembang menjadi sebuah perusahaan transportasi terdepan, memenuhi harapan dan cita-cita bukan hanya bagi pendirinya yaitu, almarhumah Ny. Mutiara Djokosoetono dan anaknya Chandra Suharto dan Purnomo Prawiro, tetapi juga bagi ribuan karyawan. (<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird/>)



**Gambar II.4**

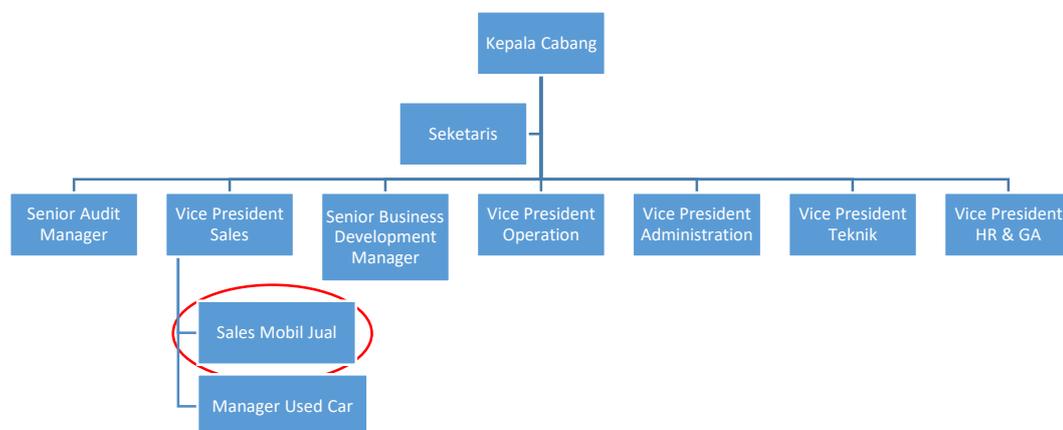
**Ny. Mutiara Djokosoetono pendiri PT Blue Bird**

*Sumber: <https://dedenmahsol.wordpress.com/2012/04/12/kisah-mutiara-pendiri-taksi-blue-bird/>*

Pada tahun 1972, jauh sebelum Jakarta berkembang menjadi kota metropolis yang berpenduduk sekitar 12 juta orang, Blue Bird telah hadir. Cikal bakal perusahaan ini yaitu layanan "*Golden Bird*", yang kemudian dikenal sebagai "Chandra Taksi", sebagai sebuah perusahaan penyedia jasa sewa mobil yang khusus melayani para jurnalis asing serta pelanggan lain yang berkunjung ke Jakarta.

Berdasarkan pengalaman tersebut, maka tak perlu waktu lama bagi perusahaan untuk mendapatkan izin usaha mengelola perusahaan taksi. (<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird>)

## B. Struktur Organisasi



**Gambar II.5**

### **Struktur organisasi PT Blue Bird Group**

*Sumber: Internal PT. Blue Bird Group (Pool Blue Bird Kalibata)*

Praktikan ditempatkan sebagai *Sales Mobil Jual* di bawah bimbingan *Supervisor Mobil Jual* yaitu Refi Maulana. Adapun tugas, tanggung jawab, dan wewenang dari masing-masing jabatan pada Pool Blue Bird yang ada pada PT. Blue Bird Group, menurut (<http://www.bluebirdgroup.com/>) yaitu sebagai berikut:

## **1. Kepala Cabang**

- Menyusun dan menetapkan sasaran / target penjualan
- Menentukan visi dan misi perusahaan
- Menentukan dan menetapkan berbagai kebijaksanaan perusahaan secara umum terhadap pihak internal maupun eksternal serta mengusahakan agar perusahaan dapat berjalan dengan baik
- Mengawasi perkembangan perusahaan.

## **2. Sekretaris**

- Membantu kepala cabang dalam surat menyurat dan administrasi.

## **3. *Senior Audit Manager***

- Mengawasi aliran *cash flow* dalam perusahaan
- Mengawasi keabsahan data finansial perusahaan.

## **4. *Vice President Sales***

- Mengawasi pelaksanaan berbagai program dan strategi.

## **5. *Senior Business Development Manager***

- Penelitian, pengembangan, dan penerapan teknologi baru
- Mengawasi infrastruktur teknologi informasi
- Kontrol dan manajemen utilisasi perangkat lunak dan basis data

## **6. *Vice President Operation***

- Menyusun dan menetapkan pembagian jadwal antar-jemput
- Menangani proses *booking by call* dan ketersediaan kendaraan
- Mengkoordinasikan manajemen *driver* dengan kendaraan
- Menangani keseluruhan aktivitas jasa layanan operasional di pool.

### **7. Vice President Administration**

- Membantu berbagai kegiatan pemasaran yang dilakukan
- Melakukan berbagai kegiatan administrasi
- Menyediakan berbagai laporan yang diperlukan.

### **8. Vice President Teknik**

- Menangani kebutuhan-kebutuhan teknis dan sparepart kendaraan
- Mendukung operasional melalui perawatan kendaraan.

### **9. Vice President HR & GA**

- Menangani kegiatan personalia dan penggajian
- Bertanggung jawab dalam kegiatan *recruitment, training*, dan lain-lain
- Bertanggung jawab menangani kesejahteraan karyawan.

### **10. Sales Mobil Jual**

- Bertanggung jawab untuk menjual mobil
- Membuat promosi penjualan mobil dengan *flyering, canvassing*, pameran, media sosial, dan *personal selling*.
- Membuat strategi untuk penjualan
- Membuat daftar prospek harian untuk menilai produktivitas kinerja

### **11. Manager Used Car**

- Mengawasi acara lelang mobil jual
- Membuat surat izin menggunakan mobil untuk *canvassing* atau pameran

## C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Blue Bird Group merupakan perusahaan supplier alat transportasi yang menawarkan produk dan jasa layanan transportasi. Praktikan ditempatkan di Pool Blue Bird Kalibata divisi sales mobil jual yang menawarkan produk ex taksi. Adapun praktikan dapat mengetahui kegiatan umum perusahaan dibuat dari bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah sebagai berikut.

### a. Product

Terdapat 2 produk yang ditawarkan oleh pool Blue Bird Kalibata yaitu Toyota Vios tipe Limo tahun 2012 & 2013 serta Mercedes Benz tipe E 200 tahun 2009 & 2010. Ini merupakan produk ex taksi yang dijual untuk *customer* guna menambahkan pemasukan Pool Blue Bird Kalibata. Produk tersebut dijual dikarenakan hasil dari peremajaan pada setiap 5 tahun sekali.



**Gambar II.6**  
**Produk Ex Taksi Blue Bird**

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

***b. Price***

Harga yang ditetapkan oleh Blue Bird Group disesuaikan dengan kualitas yang diterima pelanggan. Kualitas pada mobil yang dijual pun dalam keadaan bagus sehingga pelanggan merasa nyaman dan tidak merasa dirugikan. Dengan harga yang termasuk terjangkau pembeli pun tidak merasa dirugikan karena kami menyediakan layanan *service* jika ada kendala pada mobil serta memberikan garansi 6 bulan. Setiap pembelian mobil perusahaan memberikan potongan harga sebesar Rp 5.000.000.- ini bisa digunakan untuk biaya *upgrade* mobil maupun diskon.

**Tabel II.2**  
**Daftar Harga Mobil Ex Taxi Blue Bird**

NO	Type Mobil	Harga
1	Toyota Limo tahun 2012	Rp 82.500.000
2	Toyota Limo tahun 2013	Rp 87.500.000
3	Mercedes E 200 tahun 2009	Rp 155.000.000
4	Mercedes E 200 tahun 2010	Rp 170.000.000

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

*c. Place*

Untuk tempat penjualan produk ex taksi, Blue Bird menyediakan pada *pool* yang tersebar se-Indonesia terutama di JABODETABEK yang merupakan target pasar yang besar untuk penjualan. Salah satu tempat untuk memasarkan produk ex taksi Blue Bird ialah pada pool taksi yang bertempat di Kalibata, disini sales akan menjelaskan tentang produk ex taksi kepada *customer* sehingga akan terciptanya komunikasi dan adanya kesepakatan untuk pembelian.



**Gambar II.7**

***Showroom Pool Blue Bird Kalibata***

*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

#### ***d. Promotion***

Dalam meningkatkan penjualan diperlukan suatu strategi tertentu untuk menarik minat konsumen salah satunya adalah promosi. Berikut bauran promosi yang dilakukan oleh Pool Blue Bird Kalibata.

##### *1. Personal Selling*

*Personal Selling* yang telah digunakan pada Pool Blue Bird Kalibata adalah dengan menjawab setiap pertanyaan konsumen sehingga terjadi komunikasi dua arah antara *sales* dengan konsumen.

##### *2. Publisitas*

Publisitas yang telah dilakukan oleh Pool Blue Bird Kalibata adalah dengan secara rutin memposting ke media sosial yaitu, Facebook dan OLX. Serta memberikan *Broadcast Message* kepada konsumen lama maupun baru.

##### *3. Periklanan*

Periklanan yang dilakukan oleh Pool Blue Bird Kalibata yaitu, dengan memasang spanduk di beberapa titik keramaian dan membagikan brosur di pusat keramaian.

##### *4. Sales Promotion*

Pool Blue Bird Kalibata melakukan *Sales Promotion* dengan cara mengadakan Bazar yang dilakukan setiap ada hari besar atau perayaan. Pada event tersebut konsumen lama maupun baru akan mendapatkan potongan harga serta layanan *service* gratis untuk konsumen lama dari Pool Blue Bird Kalibata.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Kerja**

Selama 40 hari melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Pool Blue Bird Kalibata, praktikan ditempatkan pada Divisi Sales Mobil Jual. Praktikan mempunyai tugas pada divisi tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Melakukan promosi penjualan ex taksi Blue Bird
2. Membuat konsep untuk promosi mobil
3. Membangun *customer relationship* dengan cara melayani calon pembeli yang datang ke *showroom*
4. Melakukan *Targeting* dengan cara mencari *customer*

#### **B. Pelaksanaan Kerja**

1. Melakukan promosi penjualan mobil ex taksi Blue Bird

PT Blue Bird mempromosikan usahanya menggunakan banyak media, mulai dari media sosial, media cetak, maupun secara langsung atau *personal selling*, serta *canvassing*. Praktikan melakukan tugas seperti yang diajarkan oleh *supervisor* yaitu berfokus pada cara promosi di media sosial karena lebih efektif dan tepat sasaran.

Pada waktu yang ditentukan praktikan dan *sales* lainnya serta *supervisor* melakukan *canvassing* atau mempromosikan mobil ex taksi secara langsung di lapangan dan membagikan brosur agar *customer* dapat menghubungi untuk melakukan proses negosiasi pembelian mobil ex taksi. Jika *customer* datang ke *showroom* praktikan menjelaskan spesifikasi mobil ex taksi dari kelebihan dan kekurangan yang ada pada mobil tersebut. PT Blue Bird memberikan jaminan garansi 6 bulan untuk kendala pada mobil serta memberikan potongan harga untuk setiap pembelian mobil sebesar Rp 5.000.000,- jika *customer* sudah sepakat dengan mobil tersebut akan diberikan SPK (Surat Pembelian Kendaraan) yang dibuat oleh *sales*.

## 2. Membuat konsep untuk promosi mobil

Sebelum melakukan promosi praktikan bersama team meendiskusikan bagaimana konsep yang tepat untuk mempromosikan mobil ex taksi. Disini peran praktikan sangat berguna karena untuk melakukan promosi menggunakan materi-materi yang sudah dipelajari pada saat perkuliahan berupa materi *marketing mix*. Konsep *marketing mix* sangat berguna agar dapat mengetahui kebutuhan *customer*, praktikan mengembangkan konsep yang sudah ada pada *Pool Blue Bird Kalibata* lalu menerapkan pada konsep promosi. Konsep disini yaitu membuat konten yang menarik agar *customer* tertarik melihat serta membeli produk ex taksi yang ditawarkan *sales*.

**Gambar III.1**

### **Tahapan membuat konsep untuk promosi**



*Sumber: Data diolah oleh praktikan*

3. Membangun *customer relationship* dengan cara melayani calon pembeli yang datang ke *showroom*

Pada *Pool Blue Bird* diajarkan berbagai cara untuk melayani *customer* salah satunya *customer relationship*, yaitu melayani *customer* dengan baik agar *customer* puas akan kinerja *sales*. Dengan melakukan pendekatan antara *sales* dan *customer* akan terciptanya kepercayaan yang akan diberikan kepada *sales*. *Sales* disini menjelaskan secara detail tentang mobil ex taksi serta cara pembayarannya jika pembelian cash SPK akan cepat turun dan proses menjadi lebih cepat, jika pembelian secara kredit prosesnya membutuhkan waktu karna memerlukan data lengkap *customer*, seperti foto copy KTP, KK/Akta Nikah, slip gaji, bukti kepemilikan rumah, serta rekening tabungan (3 bulan terakhir) untuk proses ke leasing waktu yang dibutuhkan kurang lebih seminggu jika data *customer* tidak ada kendala dan proses cepat selesai.

4. Melakukan *Targeting* dengan cara mencari *customer*

Pada *Pool Blue Bird Sales* diberi target dalam menjual mobil ex taksi dalam sebulan *sales* ditargetkan menjual minimal 2 mobil. Dengan berbagai cara *Sales* melakukan promosi guna mencari *customer*, promosi yang dilakukan melalui *Social Media*, *Personal Selling*, dan *Canvassing* atau pameran. Adanya *Targeting Sales* mampu meningkatkan kualitas diri dengan menciptakan ide untuk terciptanya daya tarik *customer* melihat atau membeli mobil ex taksi. Adanya daya tarik *customer* karena *sales* memberikan pelayanan yang baik serta promo menarik sehingga *customer* datang ke *showroom* maupun ke *stand* yang disediakan Blue Bird.

### **C. Kendala Yang Dihadapi**

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan, praktikan mengalami kendala pada beberapa kegiatan. Berikut merupakan kendala yang praktikan alami selama PKL.

1. Penampilan kurang menarik dan cara komunikasi tidak meyakinkan
2. Tidak memiliki target pasar spesifik
3. Kurang menguasai tentang proses memasarkan mobil

### **D. Cara mengatasi Kendala**

Dari beberapa kendala yang telah dipaparkan diatas, praktikan mencoba meminimalisir kendala yang ada. Kendala yang telah dipaparkan diatas, praktikan mencoba meminimalisir kendala yang ada. Berikut ini beberapa cara yang praktikan lakukan untuk mengatasi kendala.

1. Praktikan memperhatikan penampilan dengan cara berpakaian yang rapih dan menggunakan parfum agar wangi guna memberikan kesan yang baik kepada konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Serta belajar dari SPV tentang bagaimana cara terbaik untuk memasarkan serta pendekatan dengan konsumen dan membuat konsep yang menarik untuk daya tarik konsumen. Menurut Trianto (2010:16) Proses belajar terjadi melalui banyak cara baik disengaja maupun tidak disengaja dan berlangsung sepanjang waktu dan menuju pada suatu perubahan pada diri pembelajar.

2. Praktikan mencari info tentang target pasar untuk membuat produk yang dijual atau yang ditawarkan memiliki *value* kepada konsumen. Menurut Horrocks *value* adalah sesuatu yang memungkinkan individu atau kelompok sosial membuat keputusan mengenai apa yang ingin dicapai atau sebagai sesuatu yang dibutuhkan.
  
3. Praktikan bertanya kepada SPV tentang bagaimana proses memasarkan mobil dengan baik dan benar. serta belajar proses melalui leasing jika ada pembelian mobil secara kredit. Menurut Majid (2013:234) bertanya adalah salah satu teknik untuk menarik perhatian para pendengarnya, khususnya menyangkut hal-hal yang menuntut perhatian dan perlu dipertanyakan.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah praktikan melaksanakan praktik kerja lapangan di Pool Blue Bird Kalibata praktikan mendapatkan beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang praktikan dapatkan selama 2 bulan praktik kerja lapangan di *Pool Blue Bird Kalibata*.

1. Praktikan dapat mengimplementasikan ilmu yang praktikan pelajari di Universitas Negeri Jakarta untuk menunjang kegiatan PKL. Selain itu praktikan mendapatkan pengalaman seperti bagaimana cara membuat strategi pemasaran, melakukan negosiasi dengan calon konsumen, dan melakukan *flyering & canvasing*.
2. Praktikan mendapat kesimpulan bahwa dalam memasarkan produk Blue Bird berupa ex taksi dari Pool Blue Bird Kalibata menggunakan bauran promosi *personal selling* dan publisitas. Karena para *sales* dituntut mencari *database* sebanyak-banyaknya setiap harinya, hal itu dilakukan dengan cara *broadcast message* maupun post pada media sosial, *flyering* dan *canvasing*. Selain itu, untuk meningkatkan penjualan *Pool Blue Bird Kalibata* mengadakan Bazar yang dilakukan setiap ada hari besar atau perayaan. Pada *event* tersebut konsumen lama maupun yang baru akan mendapatkan potongan harga serta layanan *service* gratis 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 Pool Blue Bird Kalibata dan Universitas Negeri Jakarta yang nantinya saran ini dapat menjadi bahan evaluasi dan acuan untuk meningkatkan penjualan Pool Blue Bird Kalibata dan meningkatkan kualitas pendidikan di Universitas Negeri Jakarta. Berikut beberapa saran yang praktikan ingin sampaikan.

### 1. Untuk Pool Blue Bird Kalibata

- a) Pool Blue Bird Kalibata seharusnya melakukan *role play* setiap hari untuk meningkatkan kemampuan *sales* dalam berbicara dan bernegosiasi dengan konsumen.
- b) *Pool Blue Bird Kalibata* seharusnya melakukan riset pemasaran guna mencari target pasar yang lebih tepat serta membuat konsep pemasaran yang lebih menarik agar terciptanya daya tarik konsumen.
- c) *Pool Blue Bird Kalibata* seharusnya memilih lokasi pameran yang strategis agar *sales* dapat aktif menawarkan produk ke calon konsumen yang diharapkan adanya peningkatan penjualan.
- d) *Pool Blue Bird Kalibata* dalam menjualkan produk seharusnya produk yang dijual harus sudah ada dan siap untuk dijual jika konsumen ingin melihat dan membeli.

## 2. Untuk Universitas Negeri Jakarta

- a) Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi mengadakan sosialisasi mengenai kegiatan PKL dari semester sebelumnya dan memberikan database sehingga mahasiswa dapat menyiapkan untuk kegiatan PKL semaksimal mungkin, serta hasil yang diberikan dapat bermanfaat untuk semua.
- b) Dalam menyusun kalender akademik Universitas Negeri Jakarta harus memperhatikan lagi karena pada saat melaksanakan praktik kerja lapangan masih ada mata kuliah yang belum selesai sehingga mengganggu jalannya praktik kerja lapangan.

## Daftar Pustaka

- Admin. *Profile PT Blue Bird Group*. 2015. [www.bluebirdgroup.com](http://www.bluebirdgroup.com). (Diakses pada tanggal 19 Oktober 2018)
- Admin. *Struktur Organisasi Perusahaan Blue Bird Group Tbk*. 2017  
<http://hrjwrd.blogspot.com/2017/09/struktur-perusahaan-go-publik.html>  
(Diakses pada 15 Januari 2019)
- Antonius J. *Cerita Singkat Berdirinya Taksi Blue Bird*, 2013.  
<https://www.kaskus.co.id/thread/51107a211cd719b264000003/cerita-singkat-berdirinya-taksi-blue-bird/> (Diakses pada tanggal 19 Oktober 2018)
- Aslamia R, Dessy Y. *Analisis Kepuasan Penumpang terhadap Kualitas Pelayanan Taksi Blue Bird Palembang*. Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya Vol. 12 No. 3. Palembang: Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, 2014.
- Data Internal* PT. Blue Bird Group Pool Kalibata. 2018
- Hajat, Nurahma, dkk. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.  
[http://fe.unj.ac.id/?page\\_id=1123](http://fe.unj.ac.id/?page_id=1123) (Diakses tanggal 19 Oktober 2018)
- Lontoh. *Analisis Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Pada PT. Hasjrat Abadi Manado Cabang Tende*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi (Volume 16 No. 01 Tahun 2016). Manado: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Sam Ratulangi, 2016.
- Mahsol. *Kisah Mutiara Pendiri Taksi Blue Bird*, 2012.  
<https://dedenmahsol.wordpress.com/2012/04/12/kisah-mutiara-pendiri-taksi-blue-bird/> (Diakses pada tanggal 19 Oktober 2018)
- Subagja. *Pelaksanaan Strategi Bisnis dan Pemasaran PT. Blue Bird*. Vol. 4. No. 3 September 2016. Jakarta Timur: Fakultas Ekonomi Universitas Krisnadwipayana, 2016.
- Suyono dan Hariyanto. *Belajar dan Pembelajaran*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2011.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran, Edisi 2*. Yogyakarta: Andi Offset, 2010.

# 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 : 0680/UN39.12/KM/2018  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

23 April 2018

Yth. HRD Blue Bird Group  
Jl. Mampang Prapatan No.60  
Jakarta Selatan 12790

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

Nama : Hardigus Wazzi Syaqi  
Nomor Registrasi : 8223162066  
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)  
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
No. Telp/HP : 082146191432

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 2 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. 19630403 198510 2 001

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



Nomor : BB.XB.07.754  
 Lampiran : -  
 Hal : Persetujuan Kerja Praktek / Magang

Head Office :  
 Blue Bird Building  
 Jl. Mampang Prapatan Raya No. 60  
 Jakarta Selatan 12790 Indonesia  
 Phone : (021) 798 9000, 798 9111  
 Facsimile : (021) 798 9103  
 To order : (021) 7917 1234, 794 1234  
[www.bluebirdgroup.com](http://www.bluebirdgroup.com)

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

Menindaklanjuti Surat Nomor: 0083/BB24.19/XD/2018 tanggal 24 April 2018 perihal permohonan melaksanakan Magang Mahasiswa, atas nama:

No.	Nama	NIM	Program Studi
1.	Hardigus Wazzi Syaqli	8223162066	Manajemen Pemasaran

Pada prinsipnya kami menyetujui Mahasiswa Saudara untuk melakukan Praktek Kerja/Magang di Pool Blue Bird Kalibata, mulai 2 Juli 2018 s/d 31 Agustus 2018 dengan ketentuan sebagai berikut:

- Semua data yang dipelajari selama Praktek Kerja Lapangan dan Praktikum hanya untuk kepentingan akademis dan tidak untuk dipublikasikan.
- Selama pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan dan Praktikum, Mahasiswa diwajibkan mengikuti arahan dari unit kerja terkait.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerja sama yang diberikan diucapkan terima kasih.

**Pool Blue Bird Kalibata**



**Hery Sugiarto**  
 Kepala Pool Blue Bird Kalibata

Tembusan:

- Pool Blue Bird Kalibata
- Mahasiswa yang bersangkutan



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

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Hardians Wazzi Syarif  
No. Registrasi : 8223162066  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : Pool Blue Bird Kaibata  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Rawajabi Timur I No. 1  
Kaibata, Jawa Tengah Selatan / 7901234

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 2 Juli 2018	1. <i>HWs</i>	
2.	Selasa, 3 Juli 2018	2. <i>HWs</i>	
3.	Rabu, 4 Juli 2018	3. <i>HWs</i>	
4.	Kamis, 5 Juli 2018	4. <i>HWs</i>	
5.	Jum'at, 6 Juli 2018	5. <i>HWs</i>	
6.	Sabtu, 7 Juli 2018	6. <i>HWs</i>	
7.	Senin, 8 Juli 2018	7. <i>HWs</i>	
8.	Selasa, 10 Juli 2018	8. <i>HWs</i>	
9.	Rabu, 11 Juli 2018	9. <i>HWs</i>	
10.	Kamis, 12 Juli 2018	10. <i>HWs</i>	
11.	Jum'at, 13 Juli 2018	11. <i>HWs</i>	
12.	Sabtu, 14 Juli 2018	12. <i>HWs</i>	
13.	Senin, 15 Juli 2018	13. <i>HWs</i>	
14.	Selasa, 17 Juli 2018	14. <i>HWs</i>	
15.	Rabu, 18 Juli 2018	15. <i>HWs</i>	

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Penilai,

*Rezi Maulana*  
Rezi Maulana  
BLUE BIRD GROUP

Catatan :

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

Lampiran 3

Daftar Hadir PKL



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung 11, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 47212274/396285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Hardians Wazzi Syarif  
No. Registrasi : 8223162066  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : Pool Blue Bird Kalibata  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Rawajati Timur I No. 1  
Kalibata, Jakarta Selatan / 2901234

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 19 Juli 2018	1. HWS	
2.	Jumat, 20 Juli 2018	2. HWS	
3.	Sabtu, 21 Juli 2018	3. HWS	
4.	Senin, 23 Juli 2018	4. HWS	
5.	Selasa, 24 Juli 2018	5. HWS	
6.	Rabu, 25 Juli 2018	6. HWS	
7.	Kamis, 26 Juli 2018	7. HWS	
8.	Jumat, 27 Juli 2018	8. HWS	
9.	Sabtu, 28 Juli 2018	9. HWS	
10.	Senin, 30 Juli 2018	10. HWS	
11.	Selasa, 31 Juli 2018	11. HWS	
12.	Rabu, 1 Agustus 2018	12. HWS	
13.	Kamis, 2 Agustus 2018	13. HWS	
14.	Jumat, 3 Agustus 2018	14. HWS	
15.	Sabtu, 4 Agustus 2018	15. HWS	

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Penilai,

  
Refi Maulana 

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

Lampiran 3

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.fec.unj.ac.id



DAFTAR HADIR  
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
 ..... SKS

Nama : Hardians Wazri Syarif  
 No. Registrasi : 8223162066  
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : Pool Blue Bird Kalibata  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Rawajati Timur I No. 1  
 Kalibata, Jakarta Selatan / 7901234

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 6 Agustus 2018	1. <i>HWS</i>	
2.	Selasa, 7 Agustus 2018	2. <i>HWS</i>	
3.	Rabu, 8 Agustus 2018	3. <i>HWS</i>	
4.	Kamis, 9 Agustus 2018	4. <i>HWS</i>	
5.	Jumat, 10 Agustus 2018	5. <i>HWS</i>	
6.	Sabtu, 11 Agustus 2018	6. <i>HWS</i>	
7.	Senin, 13 Agustus 2018	7. <i>HWS</i>	
8.	Selasa, 14 Agustus 2018	8. <i>HWS</i>	
9.	Rabu, 15 Agustus 2018	9. <i>HWS</i>	
10.	Kamis, 16 Agustus 2018	10. <i>HWS</i>	
11.	Senin, 20 Agustus 2018	11. <i>HWS</i>	
12.	Selasa, 21 Agustus 2018	12. <i>HWS</i>	
13.	Rabu, 22 Agustus 2018	13. <i>HWS</i>	
14.	Kamis, 23 Agustus 2018	14. <i>HWS</i>	
15.	Jumat, 24 Agustus 2018	15. <i>HWS</i>	

Jakarta, 31 Agustus 2018  
 Penilai,

*R. Maulana*  
 Rezi Maulana  
 (.....)

Catatan :  
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
 Mohon legatitas 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.fc.unj.ac.id



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

Nama : Hardigus Wazri Syarif  
 No.Registrasi : 9223162066  
 Program Studi : PS Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : Pool Blue Bird Kalibata  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Rawajati Timus I No.1  
Kali Bata, Jakarta Selatan / 7301234

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																								
1	Kehadiran	85	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 :  <table border="1"> <tr> <td><math>\frac{825}{10}</math></td> <td>=</td> <td>82,5</td> </tr> <tr> <td colspan="3">10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir :  <table border="1"> <tr> <td>80</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	$\frac{825}{10}$	=	82,5	10 (sepuluh)			80	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																																									
$\frac{825}{10}$	=	82,5																																									
10 (sepuluh)																																											
80	A																																										
Angka bulat	huruf																																										
2	Kedisiplinan	85																																									
3	Sikap dan Kepribadian	95																																									
4	Kemampuan Dasar	90																																									
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	95																																									
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90																																									
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95																																									
8	Aktivitas dan Kreativitas	95																																									
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90																																									
10	Hasil Pekerjaan	85																																									
Jumlah		825																																									

Jakarta, 31 Agustus 2018  
 Penilai,

*R. M. Maulana*  
 R. M. Maulana  
 (.....)

Catatan :  
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

No	Tanggal	Kegiatan
1	2 Juli 2018	Perkenalan dengan Manager dan Karyawan
2	3 Juli 2018	Training: - Perkenalan produk - Perkenalan proses penjualan melalui leasing - Perkenalan dengan para Supervisor dari beberapa Pool Taksi Blue Bird
3	4 Juli 2018	Diberi arahan oleh SPV untuk tata cara dalam menjual mobil pada media sosial
4	5 Juli 2018	Melayani konsumen di showroom Kalibata
5	6 Juli 2018	Promosi pada media Facebook dan OLX
6	7 Juli 2018	Kelas tambahan mata kuliah Manajemen Pemasaran 2
7	9 Juli 2018	Membuat desain iklan produk untuk media sosial (Fabebook)
8	10 Juli 2018	Broadcast Message pada media Line & WhatsApp
9	11 Juli 2018	- Melayani konsumen di showroom Kalibata - Perkenalan dengan Asuransi Allianz
10	12 Juli 2018	Kelas tambahan mata kuliah Manajemen Pemasaran 2
11	13 Juli 2018	Canvasing di Bogor
12	14 Juli 2018	Ujian Akhir Semester mata kuliah Manajemen Pemasaran 2
13	16 Juli 2018	Ujian Akhir Semester mata kuliah Pemasaran Asuransi
14	17 Juli 2018	Diberi arahan oleh SPV tentang proses pada Leasing
15	18 Juli 2018	Membuat brosur
16	19 Juli 2018	Rapat membahas penjualan mobil ex taksi Blue Bird
17	20 Juli 2018	Melayani konsumen di showroom Mampang Prapatan
18	21 Juli 2018	Membagikan brosur di Universitas Negeri Jakarta
19	23 Juli 2018	Canvasing di depan RS Cijantung
20	24 Juli 2018	Bagiin brosur di Mall Plaza Kalibata
21	25 Juli 2018	Bagiin brosur di Mall Bintaro Plaza

22	26 Juli 2018	Meeting tentang penjualan mobil ex taksi Blue Bird dan Event Bazaar
23	27 Juli 2018	Canvasing di Bogor
24	28 Juli 2018	Menemani SPV mengambil mobil ex taksi yaitu Mercedes Benz E200 di Pool Ciputat
25	30 Juli 2018	Menjaga stand untuk event di Condet
26	31 Juli 2018	Canvasing di Bintaro
27	1 Agustus 2018	Meeting internal dengan SPV dan Sales membahas perkembangan penjualan mobil
28	2 Agustus 2018	Promosi pada media Facebook dan melayani konsumen di showroom Pool Kalibata
29	3 Agustus 2018	Melayani konsumen di showroom Pool Kalibata
30	4 Agustus 2018	Menemani SPV ke Pool Ciputat untuk service mobil ex taksi yaitu Mercedes Benz E200
31	6 Agustus 2018	Ijin ada acara keluarga di Bekasi
32	7 Agustus 2018	Meeting internal sales untuk membuat konten iklan mobil ex taksi
33	8 Agustus 2018	Melayani konsumen di showroom Mampang Prapatan
34	9 Agustus 2018	Canvasing di BSD
35	10 Agustus 2018	Melayani konsumen di showroom Kalibata
36	11 Agustus 2018	Canvasing di Pondok Pinang
37	13 Agustus 2018	Ijin tidak masuk karna sakit
38	14 Agustus 2018	Melayani konsumen di showroom Kalibata & Mempersiapkan untuk event Bazaar Mobil Sedan Kemerdekaan
39	15 Agustus 2018	Melayani konsumen di showroom Kalibata
40	16 Agustus 2018	Canvasing di Kramat Jati
41	20 Agustus 2018	Canvasing di Tebet & Pancoran
42	21 Agustus 2018	Menemani SPV meeting di Plaza Kalibata membahas tentang jual & beli mobil ex taksi
43	22 Agustus 2018	Membuat desain untuk brosur
44	23 Agustus 2018	Berdiskusi dengan SPV tentang desain untuk brosur
45	24 Agustus 2018	Meeting membahas tentang target penjualan