

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
MARKETING & SALES CV.WAHANA BARU**

**ADELIA**

**8215162455**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu  
prasyarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas  
Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2019**

***INTERNSHIP REPORT AT DIVISION MARKETING & SALES  
CV. WAHANA BARU***

**ADELIA**

**8215162455**



***This Internship Report was written to comply one of the requirement Bachelor's  
Degree of Economics at Faculty of Economics Jakarta***

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT***

***FACULTY OF ECONOMICS***

***STATE UNIVERSITY OF JAKARTA***

***2019***

## **LEMBAR EKSEKUTIF**

Adelia Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Divisi Marketing & Sales CV.Wahana Baru Jalan Wedana No 22,RT.06/RW.05, Balimester Jatinegara Kota Jakarta Timur, yang berlangsung sejak 14 Januari 2019 hingga 12 Maret 2019. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi praktikan adalah untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman kerja secara nyata mengenai proses dan kegiatan pemasaran. Tugas yang diberikan kepada praktikan antara lain: menganalisis data penjualan , membuat estimasi penjuaaalan, mengoperasikan aplikasi B2B dan VMS untuk mencetak PO dan membuat faktur penjualan

Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, praktikan mengetahui bagaimana kegiatan pemasaran CV.Wahana Baru sebagai pemasok produk muslim kepada pasar modern di Indonesia

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan, Pemasaran, *Business to business*, Pesanan Pembelian, Faktur Penjualan

## **EXECUTIVE SUMMARY**

*Adelia Internship report on Marketing & Sales Division CV.Wahana Baru Jalan Wedana No 22, RT.06 / RW.05, Balimester Jatinegara East Jakarta City, from 14 January 2019 to 12 March 2019. S1 Management Study Program, Faculty of Economics, State University of Jakarta.*

*The purpose of the internship for the practitioner is to obtain knowledge and work experience in real terms regarding the process and marketing activities. The tasks given to the practitioner include: analyzing sales data, making sales estimates, operating B2B applications and VMS to print POs and making sales invoices*

*From the implementation of this internship, praktikan know how the marketing activities of CV.Wahana Baru as suppliers of Muslim products to modern markets in Indonesia*

*Key words :Internship,Marketing,Business to business,Purchase Orders,Invoice Sales*

# LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul :Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Marketing & Sales  
CV.Wahana Baru

Nama Praktikan : Adelia

Nomor Registrasi : 8215162455

Program Studi : S1 Manajemen

Menyetujui,  
Pembimbing



Ika Febrilia, SE, MM

NIP. 19870209 201504 2 0001

Mengetahui,  
Ketua Program Studi S1 Manajemen



Andrian Haro, S.Si, MM

NIP 198509242014041002

Seminar pada Tanggal:.....\

# LEMBAR PENGESAHAN

## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si.,M.M.

NIP 198509242014041002

Nama

Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Andrian Haro, S.Si.,M.M.

NIP 198509242014041002

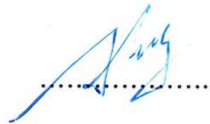


22/05/2019

Penguji Ahli

Shandy Aditya, BIB., M.PBS.

NIDK 8817860018



21/05/2019

Dosen Pembimbing

Ika Febrilia, SE, M.M.

NIP. 198702092015042001



20/05/2019

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur praktikan pajatkan bagi Allah SWT atas rahmat karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan sahabatnya. Serta kepad semua pihak yang telah mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Divisi Marketing & Sales CV. Wahana Baru. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, terutama OrangTua praktikan yang telah memberikan doa dan bantuan, baik secara material maupun non-material. Selain itu pada kesempatan kali ini praktikan juga ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ika Febrilia, S E, M.M selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana E.S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Andrian Haro, S.Si, M.M selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Nadhif Karaman selaku Manager Marketing CV. Wahana Baru
5. Teman-Teman pegawai di CV. Wahana Baru yang telah membantu praktikan dalam menyelesaikan kegiatan PKL

6. Afaf , Samir dan Syahrin selaku adik – adik praktikan yang tak henti – hentinya memberikan bantuan dan dukungan untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan
7. Para sahabat dan teman-teman mahasiswa Manajemen 2016,dan khususnya Manajemen A 2016 yang senantiasa memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
8. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatuyang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan menyadari dalam penulisan laporan ini masih terdapat banyak sekali kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki. Untuk itu praktikan sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun.

Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bermanfaat bagi praktikan khususnya dan pembaca pada umumnya

Jakarta, April 2019

Praktikan



## DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF .....	ii
EXECUTIVE SUMMARY.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....	iv
LEMBAR PENGESAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	2
C. Kegunaan PKL.....	3
D. Tempat PKL .....	4
E. Jadwal Waktu PKL .....	5
BAB II.....	7
TUJUAN UMUM PERUSAHAAN .....	7
A. Sejarah Umum CV.Wahana Baru .....	7
B. Strukktur Organisasi .....	10
C. Kegiatan umum perusahaan .....	14

BAB III .....	19
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....	19
A. Bidang Kerja .....	19
B . Pelaksanaan Kerja.....	20
C . Kendala yang dihadapi .....	36
D .Cara mengatasi kendala .....	36
BAB IV .....	38
KESIMPULAN.....	38
A. Kesimpulan .....	38
B. Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA .....	42
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	43

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Logo Perusahaan Cv.Wahanabaru.....	9
Gambar II. 3 Struktur Organisasi Cv.Wahanabaru .....	10
Gambar III. 1 Data Penjualan 2018 .....	22
Gambar III. 2 Tampilan Awal Lotte B2B.....	26
Gambar III. 3 Tampilan Tab Document B2B Lotte .....	27
Gambar III. 4 Tampilan Purchase Order Dalam Web.....	28
Gambar III. 5 Tampilan PrintOut Purchase Order .....	29
Gambar III. 6 Tampilan Awal VMS Carrefour.....	30
Gambar III. 7 Tampilan Daftar Purchase Order.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar III. 8 Printout Purchase Order VMS Carrefour .....	32
Gambar III. 9 Tampilan Awal Aplikasi Zahir.....	34
Gambar III. 10Tampilan Pembuatan Faktur Penjualan.....	35

## **DAFTAR TABEL**

Tabel II. 1 Daftar Produk CV.Wahanabaru ..... **Error! Bookmark not defined.**

Tabel II. 2 Tabel Harga Produk CV.Wahanabaru..... **Error! Bookmark not defined.**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Lamaran PKL .....	44
Lampiran 2 Surat Keterangan PKL.....	45
Lampiran 3 Daftar Hadir PKL .....	46
Lampiran 4 Penilaian PKL.....	49
Lampiran 5 Daftar Kegiatan Selama PKL .....	50
Lampiran 6 Kartu Konsultasi PKL .....	56
Lampiran 7 Surat Persetujuan Sidang PKL .....	57
Lampiran 8 Dokumentasi .....	58

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang PKL**

Pesatnya arus globalisasi yang mengarah pada ilmu pengetahuan dan teknologi , menghadirkan peningkatan akan pertumbuhan usaha dan menyebabkan persaingan semakin pesat dan ketat. Pesatnya persaingan usaha, menjadikan tuntutan bagi mahasiswa sebagai salah satu sumber daya manusia untuk meningkatkan daya intelektualitas serta diikuti langkah profesionalitas agar dapat berperan aktif dalam keketatan persaingan yang ada. Pengetahuan dan pengalaman digunakan sebagai tolak ukur dalam menghadapi persaingan yang ada . sebagai mahasiswa ilmu pengetahuan dapat didapatkan selama perkuliahan, sedangkan pengalaman merupakan salah satu hal yang cukup sulit untuk didapatkan oleh mahasiswa..

Oleh karenanya berbagai lembaga pendidikan di Indonesia memberikan program berupa Praktik Kerja Lapangan yang ditujukan agar mahasiswa memiliki pengalaman akan dunia kerja sebelum terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya. Sehingga ketika mahasiswa tamat dari bangku perkuliahan ia telah memiliki pengetahuan dan pengalaman yang mumpuni sebagai bekal bersaing dalam pesatnya arus globalisasi.

Universitas Negeri Jakarta , khususnya fakultas ekonomi sebagai salah satu lembaga pendidikan yang ada di Indonesia ikut serta menjalankan program PKL yang

wajib di ikuti oleh mahasiswannya karena merupakan salah satu syarat kelulusan, keharusan ini bukan tanpa sebab melainkan bermaksud untuk mencetak lulusan berintelektualitas tinggi yang berpengalaman dan siap bersaing. Praktikan sebagai salah satu dari mahasiswa Universitas Negeri Jakarta mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada perusahaan CV.Wahana Baru.

CV.Wahana Baru sebagai perusahaan pemasok produk muslim ke berbagai pasar modern di Indonesia, hal tersebut yang menjadi alasan mendasar praktikan memilih PKL pada perusahaan CV.Wahana Baru. Pertama karena praktikan tertarik dengan aktivitas pemasaran pada pasar modern dan ketertarikan kedua ada pada bidang fashion muslim Indonesia , yang mana saat ini sedang berkembang pesat di Indonesia

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

Adapun **maksud** dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

- a. Merupakan salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
- b. Kesempatan untuk memperoleh pengalaman bekerja dan pengetahuan baru
- c. Menerapkan & mengaplikasikan teori akademis yang didapatkan di perkuliahan

Adapun **tujuan** dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

- a. Memperoleh pengetahuan dan pengalaman kerja secara nyata mengenai proses pemasaran
- b. Meningkatkan keterampilan, kemampuan dan wawasan mahasiswa dalam bidang kerja selama Praktik Kerja Lapangan.
- c. Mengasah pola pikir, kreativitas, dan keberanian yang sangat diperlukan dalam berkeja dan membuat solusi dari permasalahan nyata yang ada

### **C. Kegunaan PKL**

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

#### 1. Bagi praktikan

- a. Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa program S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan yang diperoleh dalam perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- c. Mendapatkan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja untuk kemudian hari

#### 2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mengembangkan dan meningkatkan hubungan baik antara perguruan tinggi dengan perusahaan.



- b. Sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi sampai sejauh mana kurikulum yang dibuat sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja di lapangan
- c. Untuk mengetahui bagaimana kemampuan mahasiswa mengaplikasikan ilmu yang didapat dari kegiatan perkuliahan dalam praktek kerja lapangan

### 3. Bagi Perusahaan CV.Wahana Baru

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat antara pihak fakultas dengan perusahaan;
- b. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan yang ada di Program Studi S1 Manajemen Universitas Negeri Jakarta dan untuk mengetahui kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan.
- c. Dapat memperoleh masukan mengenai kondisi dan permasalahan yang dihadapi perusahaan.

## **D. Tempat PKL**

### 1. Tempat Praktik Kerja lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja

Lapangan pada:

Nama Perusahaan : CV.Wahana Baru

Tempat : Jl.Wedana No 22 Balimester

Nomor Telepon : 021-85904971

## 2. Alasan Pemilihan CV.Wahana Baru

Alasan Praktikan memilih CV.Wahana Baru sebagai tempat praktik kerja lapangan karena CV.Wahana Baru adalah perusahaan yang bergerak sebagai pemasok kepada berbagai pasar modern di Indonesia , dan praktikan sangat tertarik untuk mengetahui bagaimana jika dapat berkerjasama dengan pasar modern yang sudah sangat besar dan terkenal. Selain itu juga praktikan sangat tertarik dengan industri fashion muslim yang sedang berkembang pesat khususnya di Indonesia, dimana Indonesia dinobatkan sebagai kiblat fashion muslim dunia.praktikan menerapkan berbagai ilmu pemasaran yang didapatkan dalam perkuliahan sebagai dasar pengembangan perusahaan CV.Wahana Baru , mengingat perkembangan teknologi yang semakin dahsyat, praktikan ingin mengintegrasikan CV.Wahana Baru yang awalnya fokus sebagai pemasok kepada pasar tradisonal maupun modern dapat melebarkan pasar ke industri fashion muslim sehingga dapat bersanding dengan *e-commerce* sekelas Hijup, Lazada , DLL.

## **E. Jadwal Waktu PKL**

### 1. Tahap Persiapan

Pada awal Januari 2019 praktikan mendapatkan informasi bahwa dapat melakukan kegiatan PKL pada perusahaan CV.Wahana Baru, Praktikan mengurus surat permohonan PKL di Gedung R UNJ yang ditujukan ke Perusahaan CV.Wahana

Baru .Pihak BAAK memberikan informasi bahwa langkah selanjutnya yaitu mengakses situs SIPERMAWA dan memenuhi data yang diminta. Pada saat status surat sudah selesai praktikan mengambil surat permohonan PKL pada loket BAAK .Pada tanggal 14 Januari 2019 mulai melaksanakan PKL di Divisi Pemasaran CV.Wahana Baru

## 2. Tahap Pelaksanaan PKL

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV.Wahana Baru yang terletak di Jl.Wedana No 22 Balimester. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 14 Januari 2019 hingga 12 Maret 2019. PKL dilakukan dari hari senin hingga jumat pukul 08.00 – 17.00

## 3. Tahap Pelaporan

Untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan yang di tetapkan Fakultas Ekonomi Negeri Jakarta khususnya Program Studi S1 manajemen A 2016. Praktikan diwajibkan untuk membuat laporan tentang kegiatan yang praktikan laksanakan selama PKL untuk yang berisikan kegiatan kegiatan yang oraktikan jalani selama PKL berlangsung.



## **BAB II**

### **TUJUAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Umum CV.Wahana Baru**

CV.Wahana Baru didirikan berdasarkan akta No. 67 tanggal 30 Oktober 1995 dari notaris Lily Widjaja,S.H. Akta pendirian tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam surat keputusannya No. C-123.HT.03.02-Th.1997 31 Oktober 1997. Pada tanggal 29 Maret 1996 terjadi pemasukan dan pengeluaran persero untuk itu berubalah akta dengan No. 71 tanggal 29 Maret 1996 . Sehingga status badan hukum berubah menjadi Persero komanditer CV.Wahana Baru dari yang awalnya merupakan usaha perseorangan/mandiri

Awal mulannya pada tahun 1994 – 1995 usaha mandiri ini bergerak dalam *general trading*/Perdagangan umum yang hanya focus sebagai pemasok kepada pasar tradisional.barang yang digunakan untuk memasoki pasar tradisonal merupakan barang perusahaan lain, dapat dikatakan usaha ini hanya seperti agent perantara Semakin tingginya permintaan pada tahun 1995, dimana usaha ini mulai berkembang dan dikenal oleh lebih banyak konsumen dan ditahuin tersebut mulai berkemang pula pasar modern di Indonesia. hal tersebut menjadi peluang dan kesempatan yang dilihat oleh

pendiri. Pendiri berusaha menawarkan berbagai produk yang tersedia ke pasar modern.

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi untuk dapat memasok barang ke pasar modern ialah kepemilikan badan hukum. Hal ini yang menjadi cikal bakal berdirinya Perseroan Komanditer CV.Wahana Baru.

Peluang pasar yang ada terus dioptimalkan oleh pendiri , penawaran ke berbagai pasar modern dilakukan, keberhasilan pertama pendiri ialah dapat mensupply barang yang dimilikinya dan menjadi kekuatan usahannya yaitu produk muslim yang terdiri dari baju koko , sarung , dan sajadah ke salah satu pasar modern bernama MAKRO yang saat ini dikenal dengan nama Lotte Mart Indonesia. setelah produk dengan *Brand Said Agil* tersebar di Retail MAKRO, banyak pesaing Makro diantaranya Hero Supermarket , Giant Supermarket , Matahari Supermarket yang tertarik dengan hadirnya Produk Said Agil tersebut.

Sehingga dengan bertambahnya permintaan dibuatlah konveksi baju koko dan bekerjasama dengan pabrik sarung. Hingga saat ini perkembangan usaha yang dibangun sejak tahun 1997 membuahkan hasil yang luar biasa. Produk CV.Wahana Baru dengan Brand Said Agil tersebar luas di berbagai retail di Indonesia diantaranya Giant, Lotte Mart Indonesia , Lotte Shopping Indonesia, Carrefour , Transmart , AEON Indonesia , Lulu Hypermarket , DLL.

- Visi & Misi Perusahaan :

Visi :

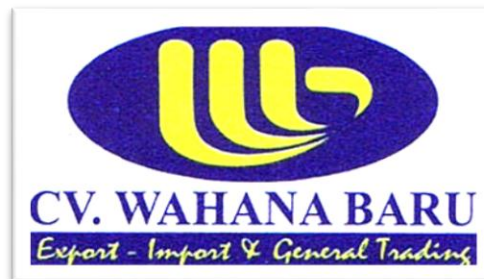
“ Menjadi perusahaan yang dapat memenuhi kebutuhan produk muslim Indonesia yang bermutu & berkualitas global “

Misi :

- Menciptakan dan mengembangkan produk-produk inovatif dan berkualitas dengan harga bersaing.
- Memberikan pelayanan terbaik dan profesional untuk memenuhi kepuasan pelanggan.

Sesuai dengan motto CV.Wahana Baru **“ Mutu kami , kepuasan anda”**

- Logo Perusahaan



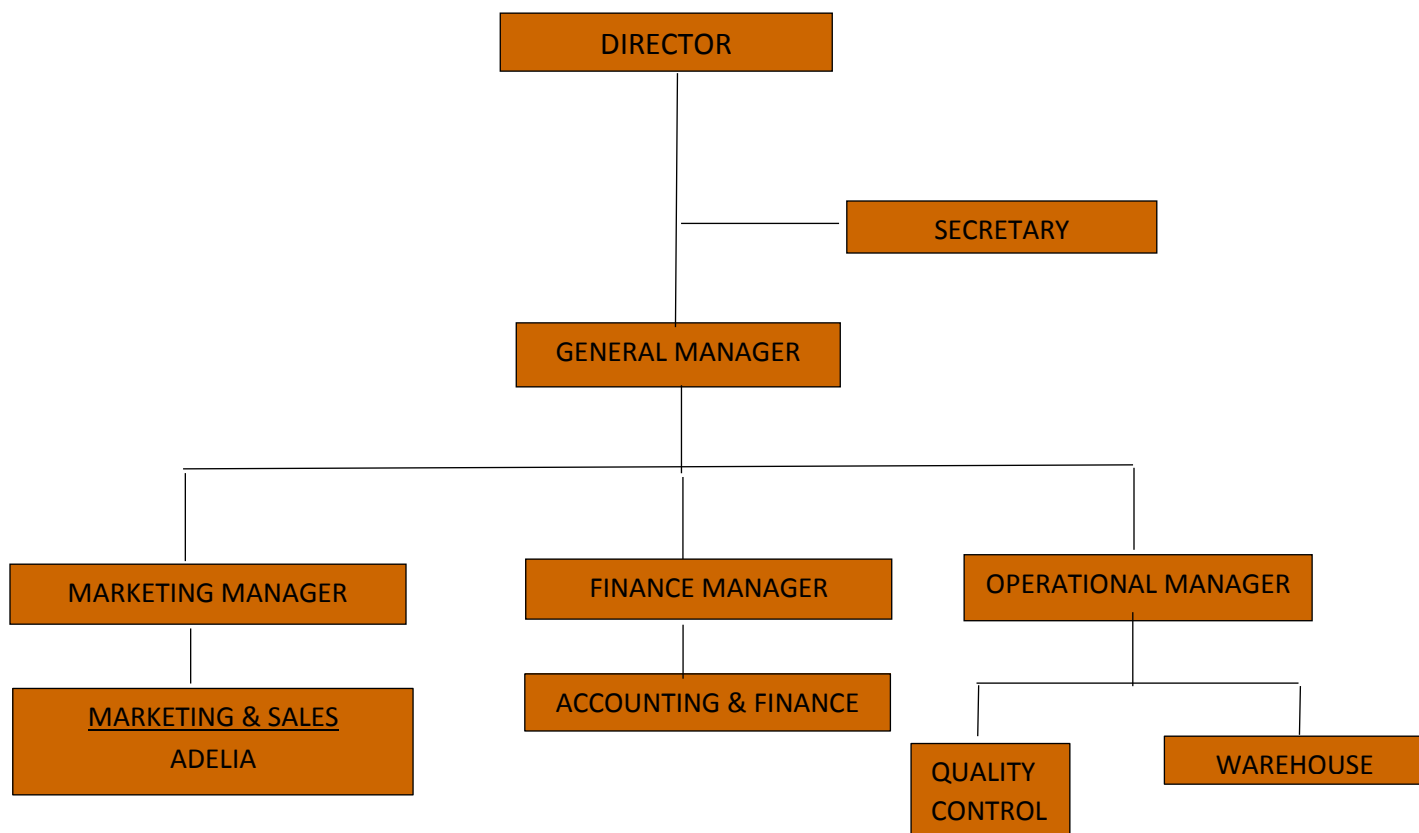
Gambar II. 1

Logo Perusahaan CV.Wahana Barua

Sumber : Arsip data CV.Wahana Baru

Logo Perusahaan CV.Wahana Baru adalah lambing gabungan dari huruf W dan B yang berarti insial dari Wahana Baru. Logo ini digunakan sejak CV.Wahana Baru berdiri hingga saat ini

## B. Strukktur Organisasi



Gambar II. 2

Struktur Organisasi CV.Wahana Baru

Sumber : Data Diolah Sendiri (2019)



## 1. Direktur CV.Wahana Baru

Tanggung jawab Direktur CV.Wahana Baru meliputi :

- Menjalankan bisnis perusahaan
- Memimpin seluruh karyawan dalam menjalankan bisnis perusahaan
- Menetapkan kebijakan-kebijakan perusahaan
- Menetapkan dan merumuskan strategi bisnis perusahaan
- Menyetujui anggaran tahunan perusahaan
- Menyampaikan laporan kepada pemegang saham
- Meningkatkan performance perusahaan

Direktur CV.Wahana Baru ialah Said Agil

## 2. Sekretaris CV.Wahana Baru

- Menyiapkan agenda rapat direktur
- Menyiapkan agenda rapat internal
- Menerima telepon untuk pimpinan
- Menerima surat masuk

Sekretaris CV.Wahana Baru saat ini Asmarani

### 3. Manajer Pemasaran

- Melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan memperhatikan trend pasar dan sumber daya perusahaan.
- Merencanakan marketing research yaitu dengan mengikuti perkembangan pasar, terutama terhadap produk yang sejenis dari perusahaan pesaing.
- Melakukan perencanaan analisis peluang pasar.
- Melakukan perencanaan tindakan antisipatif dalam menghadapi penurunan order.
- Menyusun perencanaan arah kebijakan pemasaran
- Melakukan identifikasi dan meramalkan peluang pasar.
- Merencanakan pengembangan jaringan pemasaran.

Manajer pemasaran CV.Wahana Baru saat ini Nadhif Karaman membawahi divisi marketing & sales , adapun tugas divisi marketing & sales antara lain:

- Aktif mencari target dan pangsa pasar
- Merekap Data Hasil Penjualan
- Membuat faktur penjualan
- Menjamin Kepuasan Pelanggan.

- Menyusun Strategi Lanjutan.

#### 4. Manager keuangan

- Bekerja sama dengan manajer lainnya untuk merencanakan serta meramalkan beberapa aspek dalam perusahaan termasuk perencanaan umum keuangan perusahaan.
- Menjalankan dan mengoperasikan roda kehidupan perusahaan se-efisien dan se-efektif mungkin dengan menjalin kerja sama dengan manajer lainnya.
- Mengambil keputusan penting dalam investasi dan berbagai pembiayaan serta semua hal yang terkait dengan keputusan tersebut.
- Menghubungkan perusahaan dengan pasar keuangan, di mana perusahaan dapat memperoleh dana dan surat berharga perusahaan dapat diperdagangkan.

Manager Keuangan CV.Wahanabaru Nabil Wachdin membawahi divisi

- finance & accounting

#### 5. Manager Operasional

- Mengelola dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan.
- Mengawasi persediaan, distribusi barang dan tata letak fasilitas operasional.
- Membuat pengembangan operasi dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Manager Operasional CV.Wahana Baru yaitu Sugiyotno membawahi 2 divisi, yaitu

- Warehouse/pergudangan dipimpin oleh Faruk Basumbul
- Quality control dipimpin oleh Ilham

### C. Kegiatan umum perusahaan

CV.Wahana Baru merupakan perusahaan perdagangan produk muslim.

Berikut produk – produk yang di tawarkan CV.Wahana Baru :

#### 1. Produk (*Product*)

Tabel II. 1

Daftar Produk CV.Wahana Baru

Item	Product Name
Sajadah	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL
	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL SUPER MIX
	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE
	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE QUARRY
	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE FOAM
	(S) SAID AGIL SAJADAH TAS
	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL MIDI
	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL MINI
	(S) SAID AGIL SAJADAH MADINAH
Sarung	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL SUPER

	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL DOBBY
	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL JACQUARD
Peci	(S) SAID AGIL PECI SAID AGIL AC HITAM
	(S) SAID AGIL PECI SAID AGIL AC HITAM BORDIR
	(S) SAID AGIL PECI RAJUT 4 Ons
	(S) SAID AGIL PECI RAJUT SUPER
	(S) SAID AGIL PECI DAPAK SUPER
	(S) SAID AGIL PECI PAKISTAN
	(S) SAID AGIL PECI MALAYSIA LOGO
	(S) SAID AGIL PECI SAN'AH
	(S) SAID AGIL PECI BLASTER
	(S) SAID AGIL PECI ISLAM INDIA
	(S) SAID AGIL PECI BOLAK BALIK
	(S) SAID AGIL PECI PREMIUM
	(S) SAID AGIL PECI OMAN TINGGI
Baju Koko	(S) SAID AGIL BAJU KOKO SAID AGIL MEDIUM
	(S) SAID AGIL BAJU KOKO SAID AGIL EXCLUSIVE
Gift Set	(S) SAID AGIL PAKET BOX MAN MUSLIM MEDIUM
	(S) SAID AGIL PAKET BOX LADIES MUSLIM EXCLUSIVE

Sumber : Arsip Data CV.Wahana Baru

2. Harga (*Price*)

Tabel II. 2

Tabel Harga Produk CV.Wahana Baru

<i>Item</i>	<i>Product Name</i>	<i>Unit price</i>
Sajadah	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL	77,000
	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL SUPER MIX	126,000
	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE	36,000
	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE QUARRY	53,000
	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE FOAM	65,000
	(S) SAID AGIL SAJADAH TAS	38,000
	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL MIDI	60,500
	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL MINI	22,000
	(S) SAID AGIL SAJADAH MADINAH	20,000
Sarung	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL SUPER	40,000
	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL DOBBY	42,500
	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL JACQUARD	49,000

Peci	(S) SAID AGIL PECI SAID AGIL AC HITAM	47,500
	(S) SAID AGIL PECI SAID AGIL AC HITAM BORDIR	60,000
	(S) SAID AGIL PECI RAJUT 4 Ons	4,000
	(S) SAID AGIL PECI RAJUT SUPER	6,000
	(S) SAID AGIL PECI PAKISTAN	25,000
	(S) SAID AGIL PECI MALAYSIA LOGO	28,000
	(S) SAID AGIL PECI BLASTER	11,000
	(S) SAID AGIL PECI ISLAM INDIA	16,000
	(S) SAID AGIL PECI PREMIUM	45,000
	(S) SAID AGIL PECI OMAN TINGGI	30,000
Baju Koko	(S) SAID AGIL BAJU KOKO SAID AGIL MEDIUM	99,000
	(S) SAID AGIL BAJU KOKO SAID AGIL EXCLUSIVE	145,000
Gift Set	(S) SAID AGIL PAKET BOX MAN MUSLIM MEDIUM	199,000
	(S) SAID AGIL PAKET BOX LADIES MUSLIM EXCLUSIVE	165,000

Sumber : Arsip Data CV.Wahana Baru

### 3. Tempat (*Place*)

CV.Wahanabaru berkantor pusat di Jl.Wedana No 22. Untuk pemasaran produk – produk yang dimiliki tersebar luas di berbagai pusat perbelanjaan

seperti Tanah Abang , Pusat Grosir Cililitan ( PGC) dan tersebar pula di berbagai pasar modern seperti Giant , LSI , LMI , Carrefour , AEON & Lulu di seluruh Indonesia.

#### 4. Promosi (*Promotion*)

Promosi yang dilakukan CV.Wahana Baru secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua bentuk, yakni offline maupun online.Promosi yang berujung pada peningkatan penjualan sangat perlu dilakukan untuk menyadarkan masyarakat akan kehadiran produk Said Agil di tengah – tengah mereka. Untuk kegiatan promosi secara online masih dilakukan melalui akun media social seperti Instagram & facebook. Promosi dengan memberikan penawaran special berupa potongan harga atau PAHE (paket hemat) adalah konsep yang terus dibangun dan dijalankan oleh CV.Wahana Baru terhadap konsumen yang aktif dalam dunia online.

Promosi secara *offline* sering dilakukan di toko Said Agil House Of Moslem yang terletak di PGC dengan memasang baliho , banner yang di pasang di beberapa titik strategis disekitar toko tersebut. Promosi offline dengan bantuan media cetak juga dilakukan sebagai salah satu upaya melaukan promosi dengan penyebaran brosur di sekitar area toko PGC.

Tentunnya memberikan promosi kepada pasar modern juga dilakukan , pasar modern terkadang meminta media promosi untuk membuat tampilan



booth menjadi lebih islami, atau dengan meminta support berupa persentase dari total penjualan yang ada. Persentase tersebut dilakukan untuk kegiatan promosi yang terdiri dari *promotion fund*, *anniversary* , *festive lebaran*, *SPG/SPM support* serta *conditional yearly rebate*

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di CV.Wahana Baru, praktikan ditempatkan pada divisi marketing & sales, *Job description* utama dari posisi ini ialah menganalisis & membuat rekapitulasi data sales dan menawarkan produk ke berbagai konsumen.

Pada hari pertama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada hari Senin, tanggal 14 Januari 2019 praktikan diberi arahan mengenai *job description* yang harus praktikan lakukan selama 40 hari kedepan. Dan pengenalan terhadap perusahaan, para pegawai dan produk – produk yang CV.Wahana Baru miliki.

Praktikan mendapatkan berbagai kesempatan untuk mengerjakan tugas – tugas lainnya yang sangat bermanfaat dan menambah pengetahuan praktikan diantaranya mengikuti pelatihan sistem *business to business* dan langsung mempraktekan secara nyata bagaimana mengakses Purchase Order (PO) dari supplier yang sudah terintegrasikan dengan sistem B2B untuk Lotte Mart dan (VMS) *Vendor Management System* untuk Transmart Indonesia. Membuat faktur penjualan dari sistem Zahir yang sebelumnya praktikan juga mendapatkan pelatihan mengenai cara mengoperasikannya.

Menghubungi daftar pelanggan CV.Wahanabaru untuk mengagendakan pertemuan terkait penawaran produk .Membuat penawaran produk berdasarkan data penjualan di tahun sebelumnya dan menyiapkan sample produk untuk meeting penawaran produk untuk seasonal 2019 dan mempresentasikannya di hadapan konsumen – konsumen yang bersangkutan dan ikut serta dalam berbagai kesempatan meeting. Membantu membuat budget promosi untuk masing – masing pasar modern.dan menyiapkan kontrak order penjualan sebagai legalitas pemesanan pelanggan kepada CV.Wahana Baru.

## **B . Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan terhitung sejak hari Senin, tanggal 14 Januari 2019. Pada hari pertama praktikan mendapat penjeleasan dan pengenalan mengenai CV.Wahana Baru, rekan rekan pegawai dan produk- produk yang dimiliki oleh CV.Wahana Baru. Praktikan diberikan arahan mengenai *job description* untuk 40 hari kedepan oleh Bapak Nadhif Karaman selaku manager pemasaran CV.Wahana Baru.

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV.Wahana Baru, berikut adalah penjelasan terperinci mengenai pekerjaan yang praktikan kerjakan

## 1. Menganalisis data penjualan 2018

Mengingat fokus utama CV.Wahana Baru adalah sebagai pemasok pada pasar modern di Indonesia, dan sebagai pemasok produk-produk muslim maka kegiatan memasok ke pasar modern dilakukan dalam waktu seasonal yaitu mendekati Ramadhan dan Idul Fitri di setiap tahunnya. Praktikan ditugaskan untuk menganalisis data penjualan di tahun sebelumnya yaitu tahun 2018 untuk dapat mengidentifikasi produk dengan tingkat penjualan yang baik dan produk dengan tingkat penjualan yang kurang baik , untuk dapat dievaluasi lebih lanjut. Dikarenakan sistem kerjasama dengan beberapa pasar modern menerapkan sistem penjualan *returnable* bersyarat, yaitu 30%,sehingga sisa penjualan yang dapat di returkan ke CV.Wahana Baru hanya sebesar 30% dari total *Purchase Order* .hal ini yang terus diperhatikan CV.Wahana Baru untuk terus bisa meminimalisirkan produk retur sehingga dapat menguntungkan kedua belah pihak baik CV.Wahana Baru maupun pihak pasar modern.

Kegiatan analisis dilakukan secara keseluruhan untuk pasar modern dengan sistem pengiriman langsung ke DC,X-Dock dimana pendistribusian terhadap toko yang dimiliki Transmart di distribusikan secara mandiri. Sehingga supplier seperti CV.Wahana Baru langsung mendistribusikannya ke X-Dock Transmart/Carrefour yang berada di Pondok Ungu.dan analisis penjualannya dilakukan secara menyeluruh. Tetapi untuk pasar modern

seperti Lotte Mart Indonesia, Lotte Shopping Indoneisa & Giant. Praktikan menganalisis data penjualan berdasarkan masing – masing store dimana LMI

BINTARO		5 KUMINGAN CITY												6 KELAPA GADING						
Harga Barang	Total Retor	Sales 2018	Harga Barang	Total Sales 2018	Barang Yang Terjual	Harga Barang	Total	Retor	Harga Barang	Total Retor	Sales 2018	Harga Barang	Total Sales 2018	Barang Yang Terjual	Harga Barang	Total	Retor	Harga Barang	Total Retor	Sales 2018
101,200	2,438,800	116	101,200	11,723,200	40	101,200	6,072,000	32	101,200	3,238,400	28	101,200	2,833,600	80	101,200	8,036,000	24	101,200	2,438,800	2,438,800
93,813	2,168,634	102	93,813	9,588,926	40	93,813	6,162,520	19	93,813	2,322,447	21	93,813	3,230,073	80	93,813	9,505,040	17	93,813	2,414,821	2,414,821
48,875	586,300	48	48,875	2,146,000	40	48,875	1,955,000	17	48,875	830,875	23	48,875	1,124,125	60	48,875	2,932,500	31	48,875	1,518,125	1,518,125
71,875	882,500	28	71,875	2,012,500	30	71,875	2,186,250	19	71,875	1,383,625	11	71,875	790,625	40	71,875	2,876,000	16	71,875	1,150,000	1,150,000
32,200	878,200	43	32,200	1,577,000	30	32,200	1,630,000	20	32,200	644,000	30	32,200	966,000	70	32,200	2,254,000	41	32,200	1,330,200	1,330,200
23,900	2,332,200	182	23,900	5,441,800	210	23,900	6,279,000	32	23,900	2,750,800	118	23,900	3,528,200	260	23,900	7,174,000	141	23,900	4,215,300	4,215,300
16,100	611,800	102	16,100	1,642,000	110	16,100	1,711,000	1	16,100	161,000	10	16,100	1,626,000	140	16,100	2,254,000	26	16,100	418,600	418,600
-	290	370	-	1,435,000	210	-	1,207,000	1	5,750	5,750	208	5,750	1,201,750	360	5,750	2,070,000	23	5,750	132,250	132,250
-	940	2,390	-	1,016,600	230	-	867,300	10	2,390	23,900	280	2,390	831,200	450	2,390	1,156,000	62	2,390	185,380	185,380
40,250	1,811,250	165	40,250	6,441,250	110	40,250	5,232,500	20	40,250	3,657,750	107	40,250	4,306,750	200	40,250	8,050,000	1	40,250	40,250	-
20,700	3,443,800	836	20,700	19,547,200	1010	20,700	22,149,000	450	20,700	8,301,000	440	20,700	13,243,000	3200	20,700	26,436,000	863	20,700	17,864,100	17,864,100
57,500	1,207,500	163	57,500	3,117,500	50	57,500	2,875,000	16	57,500	920,000	34	57,500	1,955,000	70	57,500	4,025,000	25	57,500	1,437,500	1,437,500
62,675	1,253,500	50	62,675	3,133,750	50	62,675	3,133,750	5	62,675	313,375	45	62,675	2,820,375	70	62,675	4,387,250	24	62,675	1,504,200	1,504,200
33,675	2,142,450	168	33,675	1,173,750	140	33,675	5,754,500	42	33,675	1,636,350	38	33,675	3,818,750	100	33,675	7,141,500	165	33,675	4,365,875	4,365,875
-	-	50	-	3,803,750	20	-	3,321,500	-	-	-	20	-	3,321,500	50	-	3,803,750	-	-	-	-
-	-	50	-	3,142,500	20	-	3,657,000	-	-	-	20	-	3,657,000	50	-	3,142,500	-	-	-	-
-	-	260	-	4,833,300	210	-	3,384,750	-	-	-	210	-	3,384,750	260	-	4,833,300	-	-	-	-
24,630,034		2,743	16,255,026		2730	18,578,376		786	24,316,212		1,774	32,830,036		3,650	115,136,040		1,338	38,262,781		38,262,781

memiliki 16 store , LSI 31 Store dan Giant 55 Store.

Gambar III. 1

Data Penjualan 2018

Sumber: Data Diolah Sendiri ( 2019)

2. Membuat estimasi penjualan 2019

Setelah praktikan berhasil menganalisis data penjualan di tahun 2018, dan telah menemukan produk dengan tingkat penjualan baik dan kurang baik. Praktikan diminta membuat data estimasi penjualan 2019 dengan mengacu data penjualan di tahun 2018. Praktikan diberikan arahan untuk menambah 20-40% pada produk yang memiliki tingkat penjualan yang baik untuk

estimasi penjualan di tahun 2019. Dan mengurangi sekitar 10-50% pada produk yang memiliki tingkat penjualan yang kurang baik pada tahun 2018. Hasil estimasi yang telah praktikan buat di evaluasi kembali oleh Bapak Nadhif untuk di berikan kepada direktur CV.Wahana Baru yaitu Bapak Said Agil. Sebagai sebuah data dalam proses pengambilan keputusan untuk membuat data penawaran yang akan diajukan kepada para pasar modern.tujuan dibuatnya estimasi penjualan ini untuk mengoptimalkan penjualan di tahun 2019. Estimasi penjualan ini dilakuka secara keseluruhan tidak di pisah-pisahkan pertoko sehingga praktikan membuat estimasi penjualan 2019 per setiap pasar modern dan menggabungkan nya sehingga terbentuk rekapitulasi secara keseluruhan dari seluruh pasar modern yang dimana CV.Wahana Baru menjadi pemasoknya.

### 3. Mengikuti agenda meeting dengan *buyer* pasar modern

Dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan mendapatkan kesempatan yang luar biasa dan sangat bermanfaat dengan dapat ikut dalam agenda meeting penawaran produk seasonal 2019. Dimana sebelum agenda berlangsung praktikan ikut terlibat dalam membuat surat penawaran yang terdiri dari nama produk, spesifikasi produk dan harga dari masing-masing produk yang akan di tawarkan. Praktikan juga terlibat dalam proses penyiapan sample produk , memilih sample dari tiap-tiap artikel

memberi nama pada setiap produk yang telah dipilih dengan label barcode, hal ini dilakukan guna memudahkan pada saat meeting dan ketika sample ditinggal untuk di review oleh buyer dan senior buyernya, agar mereka menjadi lebih mudah.

Pada kali pertama praktikan mengikuti agenda meeting penawaran, praktikan diminta untuk memperhatikan dengan baik bagaimana prosedur penawaran yang biasa dilakukan oleh CV.Wahana Baru. Pada agenda meeting selanjutnya praktikan diminta untuk mencoba langsung mempresentasikan produk yang di tawarkan, kesempatan seperti ini , praktik nyata tidak praktikan dapatkan di dalam bangku perkuliahan. Dalam agenda meeting lainnya ada pula yang membahas mengenai promo support yang diajukan dari pihak pasar modern seperti *promotion fund, anniversary ,festive, dan SPG/SPM support* yang didiskusikan bersama dan sebagai langkah akhir dari setiap meeting dan estimasi pesanan yang diberikan oleh pihak buyer. CV.Wahana Baru membuat kontrak order yang berisi kuantitas pesanan dan kesepakatan – kesepakatan lainnya yang telah disepakati, praktikan juga terlibat dalam proses pembuatan kontrak order untuk masing masing pasar modern.

#### 4. Mengoperasikan sistem untuk mencetak *Purchase Order* (PO)

Setelah melakukan proses penawaran , meeting dan kesepakatan lainnya. Pihak pasar modern menerbitkan pesanan berupa *Purchase order*

kepada pemasoknya, dengan semakin pesatnya perkembangan teknologi akses untuk menerima dan mendownload PO sudah dapat dilakukan secara komputerisasi. Beberapa pasar modern telah menerapkannya antara lain, Lotte Shopping Indonesia, Lotte Mart Indonesia, Transmart/Carrefour & AEON. Untuk pasar modern yang lainnya masih menggunakan cara manual yaitu terbit melalui email ataupun langsung diambil pada *head office*. Pada saat melaksana PKL di CV. Wahana Baru praktikan mendapat kesempatan untuk ikut dalam kegiatan pelatihan menggunakan sistem B2B yang diselenggarakan oleh pihak Lotte di *Head Office* Lotte yang terletak di Pasar Rebo.

a. Sistem *business to business* (B2B) Lotte

Pada tanggal 21 Januari 2019, praktikan ikut menghadiri kegiatan pelatihan B2B yang diselenggarakan oleh pihak Lotte, *Business to Business* (B2B) adalah proses kerjasama dalam pengadaan barang yang dilakukan oleh Lotte Grosir pusat dengan pelanggan yang memiliki badan usaha, dan transaksinya dapat dilakukan di seluruh cabang Lotte Grosir.

Keuntungan menggunakan sistem B2B :

- Order terpusat
- Penghematan biaya logistic
- Peningkatan service level pemenuhan barang di toko
- Jaminan supply barang
- Mendapatkan E-faktur.



Pada saat praktikan mengikuti pelatihan dijelaskan bagaimana proses penerimaan pesanan berupa *Purchase Order*, dan fungsi fungsi yang lain hingga penukaran faktur dapat dilakukan secara *e-invoicing* yang berarti terkomputerisasi juga , tidak perlu lagi datang ke *head office* untuk melaksanakan proses penukaran faktur. Kuantitas yang diterima oleh masing-masing toko juga sudah terintegrasi langsung dalam sistem sehingga *service level* dari pemasok jelas tertera didalam sistem tersebut. Transparansi antara supplier , buyer dan pihak store semakin baik



dan menjadikan kerjasama berjalan lebih lancar.

**Gambar III. 2**

**Tampilan Awal Lotte B2B**

**Sumber : website <http://newb2b.lottmart.co.id>**

Berikut tampilan dari tab document , purchase order . terdapat rincian PO PO yang sudah diterbitkan oleh buyer. Lead time untuk pengiriman dari PO yang telah terbit berkisar antara 7-10 hari.

The screenshot shows the 'Document' tab in the B2B system. It displays a table of Purchase Orders with columns for Company, Store, Store Name, Order No., Document Date, Expected Receive Date, Type, Route, and Status. The table lists 10 orders from various stores like ALAM SUTERA, BEKASI, BALIKPAPAN, SDOARJO, SEMARANG, PALEMBANG, CREBON, and TASIKMALAYA.

Company	Store	Store Name	Order No.	Document Date	Expected Receive Date	Type	Route	Status
LSI	06007	ALAM SUTERA, TANGERANG	1904160600700145	2019-04-16	2019-04-23	Normal	DD	READ
LSI	06018	BEKASI	1904160601800187	2019-04-16	2019-04-23	Normal	DD	READ
LSI	06020	BALIKPAPAN	1904030602000020	2019-04-03	2019-04-10	Normal	DD	READ
LSI	06002	SIDOARJO, SURABAYA	1904020600200073	2019-04-02	2019-04-09	Normal	DD	READ
LSI	06020	BALIKPAPAN	1903180602000121	2019-03-18	2019-03-25	Normal	DD	READ
LSI	06011	SEMARANG	1903150601100008	2019-03-15	2019-03-22	Urgent	DD	READ
LSI	06014	PALEMBANG	1903150601400005	2019-03-15	2019-03-22	Urgent	DD	READ
LSI	06024	CREBON	1903150602400006	2019-03-15	2019-03-22	Urgent	DD	READ
LSI	06027	TASIKMALAYA	1903150602700008	2019-03-15	2019-03-22	Urgent	DD	READ

Gambar III. 3

## Tampilan Tab Document B2B Lotte

Sumber : [website http://newb2b.lottmart.co.id](http://newb2b.lottmart.co.id)

Tampilan salah satu *Purchase Order* untuk store Tasikmalaya dalam sistem B2B. pada saat PO sudah terbit, praktikan mendapatkan tugas untuk mengecek apakah nama produk sesuai dengan barcode yang ada dan yang sudah tercetak, UoM untuk tiap artikel yang berarti packingan dari tiap produk harus sesuai dengan UoM, jika tertulis UoM 10.

The screenshot shows a detailed view of a Purchase Order for store Tasikmalaya. It includes the Purchase Order Header with details like Company (06027 - TASIKMALAYA), Order Date (2019-03-15), Order No. (1903150602700008), Order Type (Urgent), Route (DD), and Status (NEW). Below the header is a table of Purchase Order Items with columns for No., Item Code, Barcode, Item Name, Unit, UoM, Quantity, Unit Price, Amount, Amount After Tax, and Tax.

No.	Item Code	Barcode	Item Name	Unit	UoM	Quantity	Unit Price	Amount	Amount After Tax	Tax
0001	1097882000	0410978820003	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL	EA	10	7,000	77,000	5,390,000	5,390,000	No VAT
0002	1097884000	0410978840001	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL SU ...	EA	10	7,000	126,000	8,820,000	8,820,000	No VAT
0003	1097885000	0410978850000	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE Q...	EA	10	7,000	36,000	2,520,000	2,520,000	No VAT
0004	1097886000	0410978860009	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE Q...	EA	10	7,000	53,000	3,710,000	3,710,000	No VAT
0005	1097887000	0410978870008	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE F...	EA	10	7,000	65,000	4,550,000	4,550,000	No VAT
0006	1097889000	0410978890006	(S) SAID AGIL SAJADAH TAS	EA	10	7,000	38,000	2,660,000	2,660,000	No VAT
0007	1097890000	0410978900002	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL MIDI	EA	10	7,000	60,500	4,235,000	4,235,000	No VAT
0008	1097891000	0410978910001	(S) SAID AGIL SAJADAH SPIGEL MINI	EA	10	7,000	22,000	1,540,000	1,540,000	No VAT
0009	1097892000	0410978920000	(S) SAID AGIL SAJADAH MADINAH	EA	10	7,000	20,000	1,400,000	1,400,000	No VAT
0010	1097893000	0410978930009	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL S...	EA	10	10,000	40,000	4,000,000	4,000,000	No VAT
0011	1097894000	0410978940008	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL ...	EA	10	10,000	42,500	4,250,000	4,250,000	No VAT

**Gambar III. 4****Tampilan *Purchase Order* dalam web****website : <http://newb2b.lottemart.co.id>**

Maka masing-masing produk harus dipastikan terkemas per 10, harga yang tercantum pada PO harus sesuai dengan harga penawaran yang telah disepakati bersama. Dan terima praktikan harus memastikan Tax tercantum Non VAT/ Non PPN karena CV.Wahana Baru merupakan badan usaha NPKP.

Setelah memastikan bahwa data yang tertera dalam purchase order sudah sesuai dengan data yang seharusnya, langkah selanjutnya yang praktikan harus lakukan adalah mencetak tiap tiap *Purchase Order* yang telah terbit untuk diberikan ke divisi pergudangan. Untuk dilakukan pengepakan dalam karung untuk luar pulau mengingat pengiriman dilakukan melalui laut agar meminimalisir resiko selama proses pengiriman



Jangan Mengirim Barang Jika Tax Rate Item Tidak Benar.  
Sihkan Meminta Buyer Untuk Memperbaiki Dahulu (Lotte Management)

## Purchase Order



1503150602700000

Page 1 of 2

**Supplier :**

WAHANA BARU C.V.(GMS 82)

JL. PEDATIRAYA NO.24 RT 007 RW 009 RAWA BUNGA-

**Store :**

TASIKMALAYA

J. Letjen Mashudi

Kel. Karsamenak Kec. Kawalu Tasikmalaya - 46182

**Route :**

DD

**Order Date :**

15-Mar-2019

**Supplier Id :**

036972

**Order No :**

1903150602700000

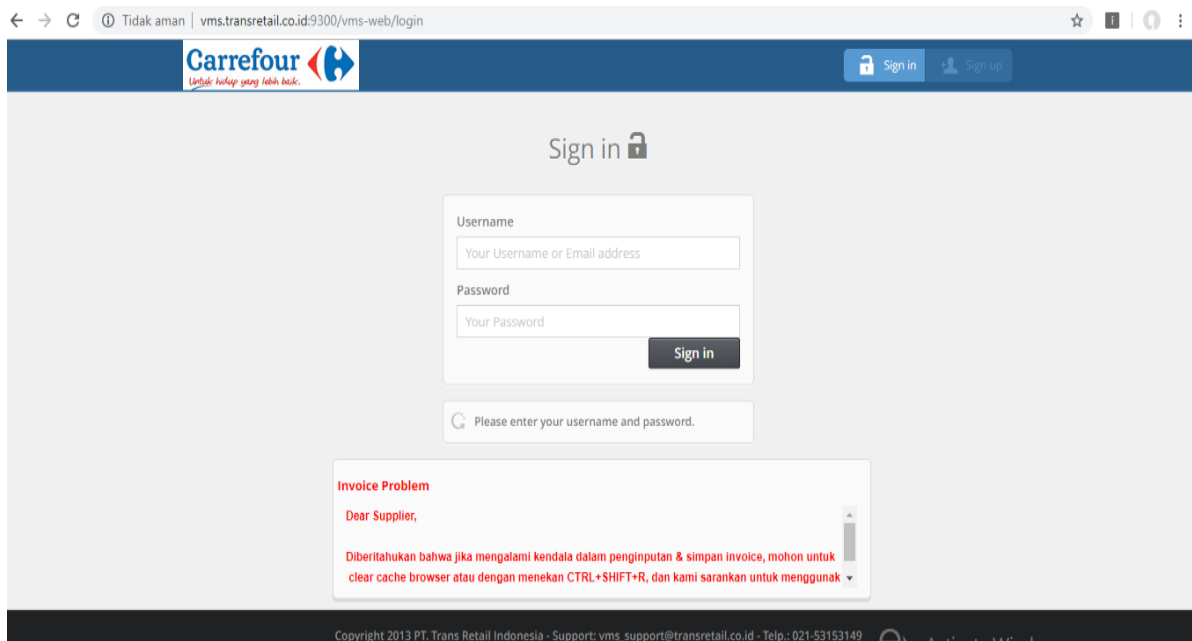
Product Code	Barcode	Description	Tax Rate	UOM	Unit	Qty	Unit Price	Amount
1097882000	04 10978820003	(S) SAID AGIL SAJADAH SPGEL	0.00	10	EA	7.00	77,000.00	5,390,000.00
1097884000	04 10978840001	(S) SAID AGIL SAJADAH SPGEL SUPER MIX	0.00	10	EA	7.00	126,000.00	8,820,000.00
1097885000	04 10978850000	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE	0.00	10	EA	7.00	36,000.00	2,520,000.00
1097886000	04 10978860009	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE QUARRY	0.00	10	EA	7.00	53,000.00	3,710,000.00
1097887000	04 10978870008	(S) SAID AGIL SAJADAH CHENILE FOAM	0.00	10	EA	7.00	65,000.00	4,550,000.00
1097889000	04 10978890006	(S) SAID AGIL SAJADAH TAS	0.00	10	EA	7.00	38,000.00	2,660,000.00
1097890000	04 10978900002	(S) SAID AGIL SAJADAH SPGEL MIDI	0.00	10	EA	7.00	60,800.00	4,235,000.00
1097891000	04 10978910001	(S) SAID AGIL SAJADAH SPGEL MINI	0.00	10	EA	7.00	22,000.00	1,540,000.00
1097892000	04 10978920000	(S) SAID AGIL SAJADAH MADINAH	0.00	10	EA	7.00	20,000.00	1,400,000.00
1097893000	04 10978930009	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL SUPER	0.00	10	EA	10.00	40,000.00	4,000,000.00
1097894000	04 10978940008	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL DOBBY	0.00	10	EA	10.00	42,500.00	4,250,000.00
1097895000	04 10978950007	(S) SAID AGIL SARUNG SAID AGIL JACQUARD	0.00	10	EA	10.00	49,000.00	4,900,000.00
1097896000	04 10978960006	(S) SAID AGIL PECI SAID AGIL AC HITAM	0.00	10	EA	3.00	47,500.00	1,425,000.00
1097897000	04 10978970005	(S) SAID AGIL PECI SAID AGIL AC HITAM BO	0.00	10	EA	3.00	60,000.00	1,800,000.00
1097898000	04 10978980003	(S) SAID AGIL PECI RAJUT SUPER	0.00	10	EA	3.00	6,000.00	180,000.00
1097900000	04 10979000008	(S) SAID AGIL PECI DAPAK SUPER	0.00	10	EA	3.00	26,000.00	780,000.00
1097901000	04 10979010007	(S) SAID AGIL PECI PAKISTAN	0.00	10	EA	3.00	25,000.00	750,000.00
1097902000	04 10979020006	(S) SAID AGIL PECI MALAYSIA LOGO	0.00	10	EA	3.00	28,000.00	840,000.00
1097903000	04 10979030005	(S) SAID AGIL PECI SANAH	0.00	10	EA	3.00	13,000.00	390,000.00
1097904000	04 10979040004	(S) SAID AGIL PECI BLASTER	0.00	10	EA	3.00	11,000.00	330,000.00
1097905000	04 10979050003	(S) SAID AGIL PECI ISLAM INDIA	0.00	10	EA	3.00	16,000.00	480,000.00
1097906000	04 10979060002	(S) SAID AGIL PECI UJE BORDIR	0.00	10	EA	3.00	26,000.00	780,000.00
1097907000	04 10979070001	(S) SAID AGIL PECI BOLAK BALIK	0.00	10	EA	3.00	20,000.00	600,000.00
1097909000	04 10979090009	(S) SAID AGIL BAJU KOKO SAID AGIL MEDIUM	0.00	10	EA	3.00	98,000.00	2,970,000.00

Gambar III. 5

Tampilan print out Purchase Order

b. *Vendor Management System* Transmart Indonesia

Transmart Indonesia juga sudah menerapkan sistem pengelolaan pengadaan secara elektronik, sehingga kegiatan pengadaan antara supplier, buyer dan para pihak store menjadi lebih mudah. Seluruh data yang tersedia dalam VMS ini terpampang secara transparent sehingga menghindari segala bentuk praktik kecurangan ataupun risiko lainnya yang dapat terjadi. Sistem yang ada di VMS ini lebih detail dan terperinci dibandingkan lotte akan tetapi VMS belum terintegrasi dengan sistem *e-invoicing*



**Gambar III. 6**

**Tampilan Awal VMS Carrefour**

Sumber : website <http://vms.transretail.co.id>

Sehingga proses penukaran faktur dilakukan secara manual dengan datang ke head office Carrefour Indonesia yang terletak di Lebak Bulus. Proses dan langkah-langkah yang praktikan lakukan untuk mencetak sebuah *Purchase Order* menyerupai dengan cara dengan mencetak PO LSI.


The screenshot displays the 'Daftar Purchase Order' page in the Carrefour system. The interface includes a navigation menu on the left, a search bar, and a table of purchase orders. The table has the following data:

Referensi	Merchant	Nomor Order	Tanggal Order	Status	Perubahan Terakhir	Toko	Aksi
TRI19011122348824	WAHANA BARU CV	919028542	Tue, Apr 09, 2019 16:09	Invoice Dibuat	Mon, Apr 15, 2019 19:05	009 - Logistic	Lihat
TRI19011122349301	WAHANA BARU CV	919061007	Tue, Apr 09, 2019 16:12	Invoice Dibuat	Mon, Apr 15, 2019 19:03	008 - Logistic	Lihat
TRI19011122227491	WAHANA BARU, CV	919054891	Fri, Mar 29, 2019 19:05	Invoice Disahkan	Fri, Apr 12, 2019 09:58	008 - Logistic	Lihat
TRI19011122227464	WAHANA BARU, CV	919025940	Fri, Mar	Invoice	Fri, Apr	009 -	Lihat

**Gambar III. 7**

**Tampilan daftar Purchase Order**

Sumber : website <http://vms.transretail.co.id:>




## Purchase Order

**CDT** **TRI1901112227491**

Kode Pengirim	899008000000	Kode Supplier	V751
Kode Departemen	62	Nama Supplier	WAHANA BARU, CV
Kelompok Pemesan	008	No Telepon Supplier	0818922830
Pengiriman Ke	DC X-DOCK PU LT 3 TRI	No Fax Supplier	021-85904972

Nomor Order	919054891	 <small>919054891</small>
Tanggal Order	Fri, Mar 29, 2019, 19:05	
Tanggal Pengiriman	Tue, Apr 02, 2019, 15:00	
Nama perusahaan	PT. TRANS RETAIL INDONESIA	
NPWP	01.711.062.8-092.000	
Alamat perusahaan	Jl. Lebak Bulus No. 8 Gedung Carrefour Kebayoran Lama Jakarta Selatan	

No	Kode Barang Sub / Unit	Kapasitas Barcode	Nama Barang Nama Sub Code	Qty dipesan Kemasan	Gratis	Qty/Pack	Total Qty	Harga unit
1	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050285	LBR 19 SARUNG SUPER SAID AGIL WBRT LBR 19 SARUNG SUPER SAID AGIL WBRT	5.0 N	0.0	10.0	50.0	38.000.00
2	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050254	LBR 19 SARUNG DOBBY SAID AGIL WBRT LBR 19 SARUNG DOBBY SAID AGIL WBRT	5.0 N	0.0	10.0	50.0	42.000.00
3	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050360	LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG COMBPR LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG COMBPR	4.0 N	0.0	10.0	40.0	93.000.00
4	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050353	LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG JUNIORPR LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG JUNIORPR	3.0 N	0.0	10.0	30.0	91.000.00
5	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050292	LBR 19 WADIMOR CLANA SARUNG PANTS JNRPR LBR 19 WADIMOR CLANA SARUNG PANTS JNRPR	3.0 N	0.0	10.0	30.0	91.000.00
6	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050216	LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG DOBBYPR LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG DOBBYPR	3.0 N	0.0	10.0	30.0	103.000.00
7	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050315	LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG JAQUARDPR LBR 19 WADIMOR CELANA SARUNG JAQUARDPR	3.0 N	0.0	10.0	30.0	103.000.00
8	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050308	LBR 19 SARUNG JAQUARD SAID AGILRT LBR 19 SARUNG JAQUARD SAID AGILRT	3.0 N	0.0	10.0	30.0	49.000.00
9	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050674	LBR 19 BAJU KOKO EXCLUSIVE SAID AGILRT LBR 19 BAJU KOKO EXCLUSIVE SAID AGILRT	1.0 N	0.0	10.0	10.0	145.000.00
10	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050681	LBR 19 BAJU KOKO MEDIUM SAID AGILRT LBR 19 BAJU KOKO MEDIUM SAID AGILRT	1.0 N	0.0	10.0	10.0	99.000.00
11	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050643	LBR 19 SALADAH SPIGEL MINI WBRT LBR 19 SALADAH SPIGEL MINI WBRT	4.0 N	0.0	10.0	40.0	22.000.00
12	001 / 01	1 PCS x 1 2474001050568	LBR 19 SJD MADINAH METALIK 70X110 WBRT LBR 19 SJD MADINAH METALIK 70X110 WBRT	2.0 N	0.0	10.0	20.0	20.000.00

**REMARK:**

- Mulai tanggal 1 Januari 2014, PT. Trans Retail Indonesia hanya akan menerima Invoice yang dilengkapi dengan barcode. OTP VMS harus digunakan untuk proses Invoice barcode.
- Pemesan harus menaruh TRIARI/TGI sesuai harga satuan yang tercantum dalam PO. Dalam hal Pemesan menaruh TRIARI/TGI dengan harga satuan yang lebih tinggi dari harga satuan yang tercantum dalam PO, maka TRIARI/TGI hanya wajib membayar Pemesan sesuai harga satuan tersebut dalam PO.
- Jika harga yang tertera pada PO kami tidak sesuai dengan kesepakatan, anda bisa menghubungi bagian commercial/buyer yang bersangkutan sebelum melakukan pengiriman.

Informasi tambahan dan petunjuk penggunaan dapat menghubungi VMS Support melalui email [vms\\_support@transretail.co.id](mailto:vms_support@transretail.co.id)

Call center: 021-53153149 Page 1 of 2

Gambar III. 8

Print out Purchase Order VMS Carrefour

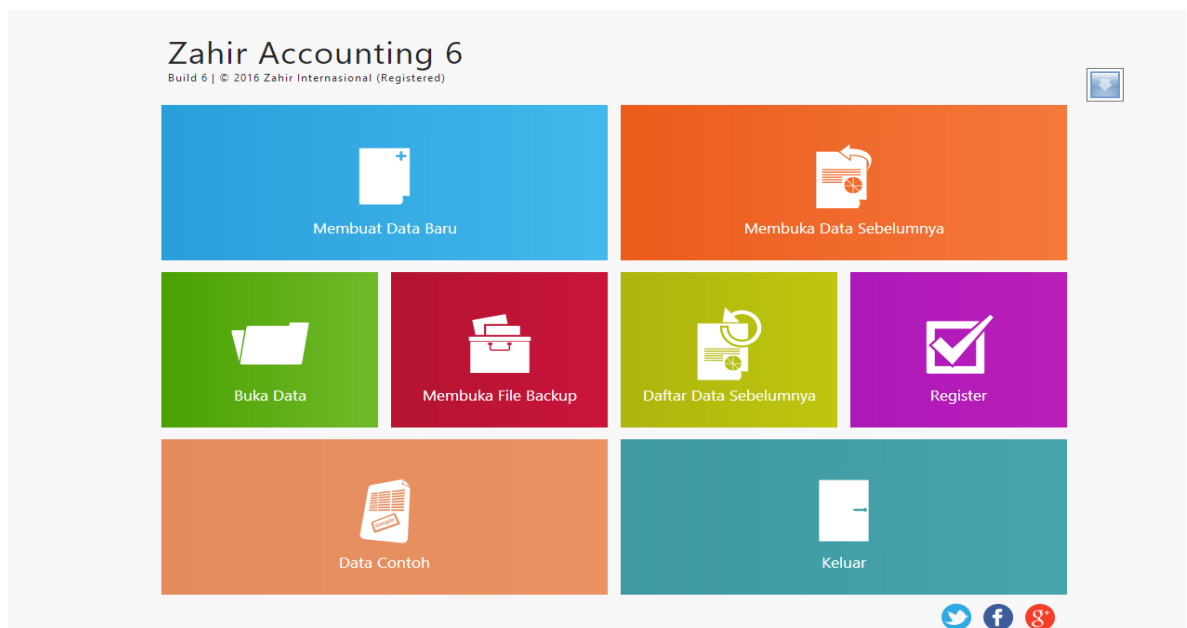
Sumber : Data Diolah Sendiri

## 5. Membuat faktur penjualan

Setelah praktikan menerima dan mengunduh untuk dicetak masing – masing *purchase order*, dan memberikan *purchase order* pada divisi pergudangan untuk mulai menyiapkan produk sesuai dengan kuantitas dan UoM yang diminta. Dan pada saat selesai menyiapkan divisi pergudangan memberikan data ketersediaan produk yang siap untuk dikirimkan, maka divisi pemasaran dan penjualan mulai membuat faktur penjualan mengacu pada *Purchase Order* dan data ketersediaan *stock* oleh divisi pergudangan. Karena estimasi penjualan telah disiapkan dari jauh hari sebelumnya dan sudah ada tanda tangan persetujuan pembelian pada kontrak order sehingga CV.Wahana Baru telah mempersiapkan order sesuai kuantitas pesanan dan telah melakukan pengemasan dan penempelan barcode pada tiap produk. Praktikan mendapatkan kesempatan untuk dapat mengoperasikan sistem Zahir Accounting, sistem ini tidak hanya di gunakan oleh divisi keuangan saja tetapi seluruh divisi dapat menggunakannya dengan id dan kata sandi masing-masing. Divisi pemasaran dapat membuat faktur penjualan dan melihat stock barang secara keseluruhan, divisi operasional khususnya kepala gudang juga dapat mengakses aplikasi ini untuk menginput stock masuk dan keluar, *quality control* dapat menginput apabila ada produk *reject* atau produk retur. Dan tentunya divisi keuangan yang mengelola seluruh masalah pembayaran penagihan dll yg terkait dengan keuangan.



Berikut adalah tampilan awal aplikasi Zahir , yang praktikan gunakan untuk membuat faktur penjualan yang mengacu pada Purchase order yang tersedia. Praktikan memulai dengan mengklik daftar data sebelumnya dan mengisi id & password yang telah diberikan oleh Bapak Nadhif , lalu akses tab penjualan.



**Gambar III. 9**

**Tampilan awal aplikasi Zahir**

Berikut adalah tampilan pada tab penjualan, praktikan membuat faktur penjualan mengacu pada Purchase Order yang diterbitkan oleh pihak pembeli. Mengisi kolom nama pelanggan no faktur sesuai tanggal dan ode pengiriman, nomor SO & catatan diisi sesuai dengan nomor PO yang tertera pada masing-masing PO. Lalu selanjutnya menginput deskripsi barang dan kuantitas serta harga. Hingga

The screenshot displays a software interface for creating a sales invoice. The interface includes a navigation menu at the top with options like Dashboard, Data-Data, Buku Besar, Penjualan, Pembelian, Kas & Bank, Persediaan, and Laporan. The main section is titled 'Penjualan' and contains a form for entering invoice details. The form includes fields for Nama Pelanggan (Lotte Shopping Medan), No. Faktur (WB010319A), Nomor SO (1902210601000), and Tanggal Faktur (01/03/2019). There are also checkboxes for Inclusive Tax, DPO, and Tunai. Below the form is a table with columns: No. Barang, Deskripsi Barang, Jumlah, Satuan, Harga, Disc (%), Total, and Pjk. The table contains three rows of items: WBSJ14 (SAID AGIL SAJADAH SPIGEL, 70 Pcs, 77,000.00, 0%, 5,390,000.00), WBSJ01 (SAID AGIL SAJADAH SPIGEL SUPER MIX, 70 Pcs, 126,000.00, 0%, 8,820,000.00), and WBSJ59 (SAID AGIL SAJADAH CHENILLE, 70 Pcs, 36,000.00, 0%, 2,520,000.00). Below the table, there are fields for Catatan (1902210601000122), Tgl. Pengiriman (01/03/2019), Salesman (Wahana Baru, CV), Term Pembayaran (% Net 0), and Credit/Debit Memo. At the bottom right, there are summary fields: Biaya - Biaya Lain (0.00), Total Pajak (0.00), Total Setelah Pajak (96,275,000.00), Dibayar / Uang Muka (0.00), and Saldo Terhutang (96,275,000.00). There are also buttons for Hapus Baris, Rekam Ulang, Buka Ulang, and Stock List, and checkboxes for Cetak, Batal, Rekam Draft, and Rekam.

sesuai dengan PO yang ada.

**Gambar III. 10**

**Tampilan pembuatan Faktur Penjualan**

**Sumber : Data Diolah Sendiri (2019)**

Setelah selesai menginput pada tab penjualan selanjutnya faktur penjualan di cetak. Pencetakan faktur penjualan ini di berikan lagi ke divisi pergudangan sebagai syarat untuk memuat barang pada truk untuk melakukan proses pengiriman.

### **C . Kendala yang dihadapi**

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV.Wahana Baru pada Divisi Marketing & sales, terdapat beberapa kendala yang praktikan alami , baik kendala pada saat pengurusan PKL maupun kendala yang terjadi dari lingkungan tempat praktikan melaksanakan PKL Adapun kendala-kendala yang dihadapi tersebut antara lain:

1. Pada awal pengurusan surat PKL , SIPERMAWA UNJ sedang mengalami gangguan teknis sehingga surat pengajuan PKL terhacked
2. Pada saat praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan , bertepatan dengan persiapan memasuki waktu seasonal sehingga sebagai mahasiswa magang terasa sedikit berat

### **D .Cara mengatasi kendala**

Meskipun praktikan menghadapi beberapa kendala selama melaksanakan PKL, praktikan terus berusaha dengan berbagai cara untuk mengatasi kendala-kendala tersebut agar praktikan tetap bisa menjalankan PKL dengan sebaik baiknya. Adapun beberapa cara yang dilakukan praktikan yaitu:

1. Praktikan terus berusaha memfollow up kepada BAAK , hingga surat pengajuan PKL selesai sesuai dengan waktu yang seharusnya
2. Praktikan berusaha manjalannya dengan anggapan bahwa tugas dan pekerjaan yang diberikan sebagai sebuah tantangan dan pengalaman baru

yang dapat memberikan pengetahuan baru dan manfaat pada praktikan. Anggapan praktikan untuk mengatasi kendala yang ada didukung oleh *Big Five Personality* (Pervin, L. Daniel, C. John, 2010) yang salah satunya menjelaskan adanya kelompok individu dengan sifat "*Openness to Experience*" atau terbuka terhadap hal-hal baru, dimana individu akan merasa tertantang mengerjakan hal-hal yang tidak biasa yang juga akan membentuk karakter individu tersebut menjadi lebih kreatif, imajinatif, intelektual, dan berpikiran luas dengan menyesuaikan diri terhadap tugas dan tanggung jawab yang diberikan, sehingga selalu mencoba menyelesaikan pekerjaan tepat dengan waktu dan hasil yang baik, selalu melaksanakan pekerjaan pada waktunya sehingga menghindari penumpukan pekerjaan. dan pada akhirnya dapat menyelesaikan pekerjaan dengan baik



## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV.Wahana Baru, praktikan mendapat banyak sekali pengetahuan dan berbagai hal baru yang dapat praktikan rasakan manfaatnya dan aplikasikan, dan juga tentu praktikan mendapatkan wawasan dan pengalaman mengenai dunia kerja yang sesungguhnya, Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada divisi marketing & sales pada perusahaan CV.Wahana Baru. Divisi ini sangat sesuai dengan konsentrasi praktikan yang sedang praktikan jalani yaitu konsentrasi pemasaran pada jurusan manajemen fakultas ekonomi, Universitas Negri Jakarta. Sehingga praktikan memperoleh pengetahuan dan pengalaman kerja secara nyata mengenai proses pemasaran
2. Praktikan mendapatkan kesempatan untuk meningkatkan keterampilan, kemampuan dan wawasan dalam pekerjaan yang praktikan lakukan selama Praktik Kerja Lapangan Adapun tugas praktikan selama melaksanakan PKL pada divisi marketing & sales CV.Wahana Baru, ialah :
  - a. Menganalisis data penjualan 2018

- b. Membuat estimasi penjualan 2019
  - c. Menyiapkan penawaran harga & contoh produk
  - d. Ikut serta dalam agenda meeting
  - e. Membuat kontrak order
  - f. Menganalisis dan mencetak Purchase Order
  - g. Membuat faktur penjualan
3. Praktikan mendapatkan kesempatan untuk mengasah pola pikir , kreativitas dan keberanian yang sangat diperlukan dalam dunia kerja nyata dan mencari solusi dengan mengatasi permasalahan nyata yang ada selama praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan. Praktikan juga mampu merasakan suasana dunia kerja yang sesungguhnya dengan sangat baik hal ini dapat terjadi karena praktikan merasa nyaman berada dalam lingkungan kerja CV.Wahanabaru.

## **B. Saran**

Setelah menjalani secara langsung kegiatan Praktik Kerja Lapangan pada CV.Wahana Baru , maka praktikan ingin memberikan beberapa saran dan masukan yang diharapkan dapat bermanfaat untuk pihak CV.Wahana Baru, Universitas Negeri Jakarta, dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

1. Saran untuk CV.Wahana Baru

- a. Mulai melebarkan sayap untuk terjun dalam perkembangan teknologi pada dunia perdagangan online dengan cara membuat website ataupun platform sehingga perusahaan dapat terus berkembang
  - b. Kedepannya mampu menyediakan fasilitas lebih yang berkaitan dengan pelaksanaan praktik kerja lapangan , sehingga dapat memberikan kesempatan kepada calon mahasiswa PKL untuk dapat melaksanakan PKL di CV.Wahana Baru
2. Saran untuk Universitas Negri Jakarta
- a. Pihak Fakultas Ekonomi, khususnya Program Studi S1 Manajemen dapat memberikan informasi yang lebih intens kepada mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), sehingga mahasiswa tidak merasa kebingungan untuk melaksanakan kegiatan PKL
  - b. Pihak Fakultas Ekonomi, khususnya Program Studi S1 dapat menambah waktu pelaksanaan kegiatan PKL dan mengaturnya secara terjadwal dalam waktu perkuliahan, sehingga kesempatan PKL untuk mahasiswa menjadi lebih besar. Karena banyak perusahaan yang menerima mahasiswa PKL dengan waktu minimal 3 bulan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan
  - c. .Proses pembuatan surat permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) melalui SIPERMAWA sudah cukup mudah, namun sistem yang



mengizinkan pembuatan hanya 1 surat pada setiap semesternya menjadi hambatan bagi mahasiswa, karena untuk mendapatkan surat penolakan dari instansi perusahaan sebagai syarat mengurus surat penggantianinya sedikit susah untuk diterapkan.

### 3. Saran untuk Mahasiswa

- a. Mahasiswa sebaiknya mulai mencari informasi mengenai tempat Praktik Kerja Lapangan ( PKL), 1-2 semester sebelum waktu yang ditetapkan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan
- b. Pahami prosedur pengurusan kegiatan PKL, dan persiapkan diri dengan memahami hal apa saja yang harus dikerjakan di tempat PKL pastikan sesuai dengan konsentrasi yang sedang dijalani
- c. Jangan menutup diri ketika melaksanakan kegiatan PKL, perluaslah jaringan pergaulan karena akan bermanfaat untuk kemudian hari



## DAFTAR PUSTAKA

Pervin, L. Daniel, C., John. O.P. *Personality: Theory and Research, Nineth edition* (Psikologi Kepribadian: Teori dan Penelitian, Edisi Kesembilan). Ahli Bahasa: A.K.Anwar. Jakarta: Penerbit Kencana, 2010

Laporan Praktik Kerja Lapangan S1 Manajemen tahun 2019 .<http://repository.fe.unj.ac.id/>

Tampilan awal B2B Lotte,

<http://newb2b.lottemart.co.id> . (Diakses pada 10 April 2019)

Tampilan awal VMS Carrefour

<http://vms.transretail.co.id>: (Diakses pada 10 April 2019)



## **LAMPIRAN - LAMPIRAN**

**Lampiran 1**  
**Surat Lamaran 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 : 0310/UN39.12/KM/2019

09 Januari 2019

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.  
Direktur CV.Wahana Baru  
Jl. Pedati Raya No.24

Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Adelia  
Nomor Registrasi : 8215162455  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Jenjang : S1  
No. Telp/Hp : 0218198828/0818922830

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "PKL" pada tanggal **14 Januari 2019** sampai dengan tanggal **15 Maret 2019**.  
Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan  
dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmoyo, SH.  
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen

✕

## Lampiran 2

## Surat Keterangan PKL



Kantor : Jl. Pedati Raya No. 24 RT. 07 RW. 09 Rusa Bunga - Jakarta Timur  
 Gudang : Jl. Wahana No. 22 RT. 01 RW. 05 Balimester - Jakarta Timur 13550

Telp. : (021) 85904971  
 Fax. : (021) 85904972  
 Email : cv\_wahanabaru@yahoo.co.id

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 014/SKT/WB/IV/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini Direktur CV. Wahana Baru, menrangkan bahwa:

Nama : Adelia  
 NIM : 8215162455  
 Program Studi : S1 Manajemen  
 Fakultas : Ekonomi Universitas Negri Jakarta

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan praktik kerja lapangan di CV. Wahana Baru pada tanggal, 14 Januari s/d 12 Maret 2019 dengan melakukan kegiatan berupa kerja lapangan dan telah selesai melaksanakan tugas yang menjadi tanggung jawab yang bersangkutan dengan sangat baik

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 14 Maret 2019

CV. Wahana Baru



Said Agil  
 Direktur

## 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.fe.unj.ac.id



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

Nama : Adelia  
No. Registrasi : 8219162455  
Program Studi : S1. Manajemen  
Tempat Praktik : CV. Wahana Baru  
Alamat Praktik/Telp : Jln. wedana no. 22  
021- 85904974

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	senin, 14 Januari 2019	1. Adeli	
2.	selasa, 15 Januari 2019	2. Adeli	
3.	Rabu, 16 Januari 2019	3. Adeli	
4.	Kamis, 17 Januari 2019	4. Adeli	
5.	Jum'at, 18 Januari 2019	5. Adeli	
6.	senin, 21 Januari 2019	6. Adeli	
7.	selasa, 22 Januari 2019	7. Adeli	
8.	Rabu, 23 Januari 2019	8. Adeli	
9.	Kamis, 24 Januari 2019	9. Adeli	
10.	Jum'at, 25 Januari 2019	10. Adeli	
11.	senin, 28 Januari 2019	11. Adeli	
12.	selasa, 29 Januari 2019	12. Adeli	
13.	Rabu, 30 Januari 2019	13. Adeli	
14.	Kamis, 31 Januari 2019	14. Adeli	
15.	Jum'at, 1 Feb 2019	15. Adeli	

Jakarta, 1 Februari 2019  
Penilai:

  
CV. WAHANA BARU  
(.....)

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





Building  
Future  
Leaders

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

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Adella  
No. Registrasi : 8215162455  
Program Studi : SI - Manajemen  
Tempat Praktik : CV. Wahana Baru  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	SENIN, 4 FEB 2019	1. Adella	
2.	RABU, 6 FEB 2019	2. Adella	
3.	KAMIS, 7 FEB 2019	3. Adella	
4.	JUM'AT, 8 FEB 2019	4. Adella	
5.	SENIN, 11 FEB 2019	5. Adella	
6.	SABTU, 12 FEB 2019	6. Adella	
7.	RABU, 13 FEB 2019	7. Adella	
8.	KAMIS, 14 FEB 2019	8. Adella	
9.	JUM'AT, 15 FEB 2019	9. Adella	
10.	SENIN, 18 FEB 2019	10. Adella	
11.	SABTU, 19 FEB 2019	11. Adella	
12.	RABU, 20 FEB 2019	12. Adella	
13.	KAMIS, 21 FEB 2019	13. Adella	
14.	JUM'AT, 22 FEB 2019	14. Adella	
15.	SENIN, 25 FEB 2019	15. Adella	

Jakarta, 25 Feb 2019  
Penilai,



CV. WAHANA BARU

(.....)

**Catatan :**

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



Building  
Future  
Leaders

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

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Adelio  
No. Registrasi : 8215162455  
Program Studi : SI - Manajemen  
Tempat Praktik : CV. Wahono Batu  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	selasa, 26 FEB 2019	1. Adelio	
2.	rabu, 27 FEB 2019	2. Adelio	
3.	kamis, 28 FEB 2019	3. Adelio	
4.	Jumat, 1 Maret 2019	4. Adelio	
5.	senin, 4 Maret 2019	5. Adelio	
6.	selasa, 5 Maret 2019	6. Adelio	
7.	rabu, 6 Maret 2019	7. Adelio	
8.	Jumat, 7 Maret 2019	8. Adelio	
9.	senin, 11 Maret 2019	9. Adelio	
10.	selasa, 12 Maret 2019	10. Adelio	
11.	.....	11.....	
12.	.....	12.....	
13.	.....	13.....	
14.	.....	14.....	
15.	.....	15.....	

Jakarta, 12 MARET 2019  
Pcnilai



(SAID AGIL.....)

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

## Lampiran

## 4 Penilaian PKL



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

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



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM SARJANA (S1)  
..... SKS

Nama : Adella  
No.Registrasi : 821612111  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Praktik : CV. Wahana Baru  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																														
		46-100																															
1	Kehadiran	<u>98</u>	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>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	<u>96</u>																															
3	Sikap dan Kepribadian	<u>96</u>																															
4	Kemampuan Dasar	<u>98</u>																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>98</u>																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>98</u>																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>94</u>																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>94</u>																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>96</u>																															
10	Hasil Pekerjaan	<u>94</u>																															
Jumlah		<u>962</u>	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : <table border="1"> <tr> <td><math>\frac{962}{10 \text{ (sepuluh)}} = 96,2</math></td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td><u>96</u></td> <td><u>A</u></td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	$\frac{962}{10 \text{ (sepuluh)}} = 96,2$	<u>96</u>	<u>A</u>	Angka bulat	huruf																									
$\frac{962}{10 \text{ (sepuluh)}} = 96,2$																																	
<u>96</u>	<u>A</u>																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 12 - MARET 2019  
Penilai,

  
CV. WAHANA BARU

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Pernusahaan

**Lampiran 5**  
**Daftar Kegiatan Selama PKL**

No	Hari/Tanggal	Waktu	Kegiatan	PIC
1	Senin ,14 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Pengenalan dengan Pegawai CV.Wahana Baru.	Bapak Nadhif
			Mendapat penjelasan mengenai produk	Bapak Nadhif
2	Selasa ,15 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mendapat penjelesan cara menganalisis data penjualan 2018 dan membuat estimasi penjualan 2019	Bapak Nadhif
3	Rabu ,16 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menganalisis data penjualan 2018 & membuat estimasi penjaulan 2019 Carrefour	Bapak Nadhif
4	Kamis,17 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menganalisis data penjualan 2018 & membuat estimasi penjaulan 2019 Giant & LMI	Bapak Nadhif
5	Jumat,18 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menganalisis data penjualan 2018 & membuat estimasi penjaulan 2019 Lotte Shopping Indonesia & Lulu Hypermarket	Bapak Nadhif
6	Senin,21 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti pelatihan sistem B2B yang diselenggrakan oleh Lotte di Head Office Pasar Rebo	Bapak Nadhif
7	Selasa,22	08.00 WIB –	Menghubungi buyer untuk	Bapak Nadhif

	Januari 2019	17.00 WIB	meeting penawaran produk seasonal 2019	
8	Rabu,23 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menghubungi buyyer untuk meeting penawaran produk seasonal 2019	Bapak Nadhif
9	Kamis,24 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menyiapkan penawaran harga & sample produk untuk presentasi penawaran kepada buyyer	Bapak Nadhif
10	Jumat,25 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting penawaran produk seasonal dengan merchandise Manager PT.Transmart Indonesia/Carrefour ( Ibu Shinta Rizki , Ibu Suci & Bapak Hamdi)	Bapak Nadhif & Bapak Said
11	Senin,28 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting internal perusahaan CV.Wahana Baru	Bapak Nadhif
12	Selasa,29 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting penawaran produk seasonal dengan buyer Giant Supermarket ( Ibu Rita Handayani & Ibu Melly)	Bapak Nadhif
13	Rabu,30 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting meeting penawaran produk seasonal dengan buyer Lotte Shopping Indonesia ( Ibu	Bapak Nadhif

			Merry Sagita & Ibu Nanda Handini)	
14	Kamis,31 Januari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menerapkan pelatihan yang telah di dapat untuk menggunakan aplikasi B2B Lotte Mart Indonesia	Bapak Nadhif
15	Jumat,1 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Followup mengenai penawaran yang telah di ajukan	Bapak Nadhif
16	Senin,4 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting internal perusahaan CV.Wahana Baru	Bapak Nadhif
17	Rabu,6 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mendapat pelatihan menggunakan aplikasi Zahir untuk membuat faktur penjualan	Bapak Nadhif
18	Kamis,7 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Merapihkan file data vendor dan supplier CV.Wahana Baru	Bapak Nadhif
19	Jumat,8 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Merapihkan file data vendor dan supplier CV.Wahana Baru	Bapak Nadhif
20	Senin,11 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Meriview estimasi order yang di -berikan oleh PT.Transmart/Carrefour dan membuat kontrak order	Bapak Nadhif
21	Selasa,12 Fevruari	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengecek aktivasi barcode pad	Bapak Nadhif

	2019		a salah satu store Transmart yaitu Transmart Cempaka Putih	
22	Rabu,13 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Review estimasi order yang diberikan LSI & membuat kontrak order	Bapak Nadhif
23	Kamis,14 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat rekapitulasi dari pesanan yang telah di terima secara keseluruhan	Bapak Nadhif
24	Jumat,15 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat penawaran harga & Mengikuti agenda meeting penawaran produk seasonal dengan buyer AEON Indonesia (Bapak herdi)	Bapak Nadhif
25	Senin,18 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat penawaran harga & Mengikuti agenda meeting penawaran produk seasonal dengan buyer Tip Top (Ibu Widya)	Bapak Nadhif
26	Selasa,19 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	(Mapping Floor Tip Top) melakukan kegiatan survey lokasi untuk memilih lokasi strategis pallet yang digunakan untuk display produk & mengecek aktivasi barcode LSI	Bapak Nadhif
27	Rabu,20 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	(Mapping Floor Tip Top) melakukan kegiatan survey lokasi untuk memilih lokasi	Bapak Nadhif


			strategis pallet yang digunakan untuk display produk	
28	Kamis,21 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menerima Purchase order (PO) CRF melalui aplikasi Vendor management System (VMS)	Bapak Nadhif
29	Jumat,22 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat faktur penjualan berdasarkan PO yang telah terbit pada aplikasi VMS	Bapak Nadhif
30	Senin,25 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting dengan LSI membahas mengenai promotion support 2019	Bapak Nadhif
31	Selasa,26 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menerima Receiving Advice , tanda terima atas pengiriman yang juga terbit dari VMS dan mengelola RA hingga menjadi Invoice & ikut melakukan tukar faktur	Bapak Nadhif
32	Rabu,27 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat faktur penjualan untuk store LSI Luar Pulau	Bapak Nadhif
33	Kamis,28 Februari 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat faktur penjualan untuk store LSI Luar Pulau	Bapak Nadhif
34	Jumat,1 Maret 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat penawaran & menyiapkan sample untuk Yogya Departement Store di Bandung	Bapak Nadhif



35	Senin,4 Maret 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting internal perusahaan CV.Wahana Baru	Bapak Nadhif
36	Selasa,5 Maret 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menerima Purchase order (PO) CRF melalui aplikasi (VMS)	Bapak Nadhif
37	Rabu,6 Maret 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengikuti agenda meeting penawaran produk seasonal dengan buyer Lulu Hypermarket (Bapak Mohammed)	Bapak Nadhif
38	Jumat,7 Maret 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat faktur penjualan untuk Transmart Indonesia	Bapak Nadhif
39	Senin,11 Maret 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat rekapitulasi dari pesanan yang telah di terima secara keseluruhan	Bapak Nadhif
40	Selasa,12 Maret 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat rekapitulasi dari pesanan yang telah di terima secara keseluruhan	Bapak Nadhif

Lampiran 6


Kartu Konsultasi Bimbingan PKL



*Building Future Leaders*

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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung 2, Jalan Buaranmuka Melayu, Jakarta 13220  
Telp: (021) 4712127-4706245, Fax: (021) 4706245



UNIVERSITAS JAS

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : Adella  
 2. No. Registrasi : 8215162455  
 3. Program Studi : S1 - Manajemen  
 4. Dosen Pembimbing :  
 NIP :  
 5. Judul PKL : Laporan Prosim, Kertas Laporan pada divisi marketing & sales di Ujano Boku  
 Lokasi Prosim, Kertas Laporan pada divisi marketing & sales di Ujano Boku

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	8 APRIL 2019	BIMBINGAN AWAL		<i>[Signature]</i>
2				
3	18 APRIL 2019	BIMBINGAN KESELURUHAN BOB	menyampaikan nama pembimbing pada divisi terkait dalam struktur organisasi	<i>[Signature]</i>
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
SETUJU UNTUK UJIAN PKL				<i>[Signature]</i>

Catatan :  
 1. Kartu ini dibawa dan diandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi  
 2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan

## Lampiran 7

## Surat Persetujuan Sidang PKL



Building  
Future  
Leaders

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

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




UQAS

AN ISO 9001:2008 CERTIFIED ORGANIZATION

**SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : Iko Febria, SE, MM
2. NIP : 19810209 201504 2 0001
3. Tanda tangan : 

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Adelia
2. No. Registrasi : 8215162455
3. Program Studi : SI - Manajemen
4. Judul PKL : Laporan praktik kerja lapangan pada DIVISI  
Marketing & sales cv. wahana Baru

Untuk Mengikuti/~~Tidak mengikuti~~\* Sidang PKL pada tanggal.....

Mengetahui,  
Koordinator Prodi S1 Manajemen FE UNJ



Andrian Haro, S.Si, MM  
NIP. 19850924 201404 1 002

Jakarta, 18 April 2019

Mahasiswa Ybs,



Adelia  
No.Reg : 8215162455

Cat : coret yang tidak perlu \*)

Lampiran 8  
Dokumentasi

