

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA
PT TUNAS MOBILINDO PERKASA (SHOWROOM
DAIHATSU PULO GADUNG)**

DITA FERNANDA RAHMAN

8215153917



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2019

***INTERNSHIP REPORT AT PT TUNAS MOBILINDO PERKASA
(SHOWROOM DAIHATSU PULO GADUNG)***

DITA FERNANDA RAHMAN

8215153917



This Internship Report was written to comply one of the requirement to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economics of State University of Jakarta

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019***

ABSTRAK

DITA FERNANDA RAHMAN, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada tanggal 23 Juli – 17 September di PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu, Jalan Perintis Kemerdekaan Kav 2, Jakarta Timur. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2019.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan PKL bertujuan sebagai media kerja sama antara perusahaan dengan UNJ dan juga agar mahasiswa mendapatkan wawasan dan pengalaman mengenai dunia kerja lebih luas, melatih secara mental dan keterampilan sebelum memasuki dunia kerja sebenarnya serta memperluas jaringan kerja. Tugas praktikan berkaitan dengan kegiatan Penjualan, Pemasaran, serta Arsip Surat masuk dan keluar di divisi Pemasaran dan Penjualan. Setelah kurang lebih dua bulan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Divisi Pemasaran dan Penjualan Mobil Daihatsu di Perusahaan Tunas Daihatsu Perintis, Praktikan mendapatkan banyak wawasan, keterampilan, serta pengalaman mengenai dunia kerja yang sebenarnya.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), Mobil Daihatsu, Penjualan dan Pemasaran.

ABSTRACT

DITA FERNANDA RAHMAN, the internship's report on July 23st – September 17st at Tunas Mobilindo Perkasa (Showroom Daihatsu Pulo Gadung). Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta, 2018.

The internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta to finish the study before make a thesis. Implementation of internship aims as a media in order to make link between corporation and university, as well as for the students to gain broader insight and working experience, also to train mentally and skills needed before get a real work and make a working network. The internship related with Sales and Marketing activities, From the internship, internee gets new insights and skills on the world of work, especially in the Daihatsu Car Sales and Marketing Division at the Tunas Daihatsu Perintis Company.

Keywords: Internship, Daihatsu Cars, Disposition, Promotion, Customer Care, Sales and Marketing.

LEMBAR 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

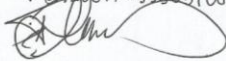


AN ISO 9001:2008 CERTIFIED ORGANIZATION

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : Setyo Ferry Wibowo SE, M.Si
2. NIP : 197306171990031001
3. Tanda tangan 

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Dita ferranda Rahman
2. No. Registrasi : 8215153917
3. Program Studi : S1 Manajemen
4. Judul PKL : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Pemasaran Dan Penjualan Mobil Daihatsu Perusahaan Tunas Mobilindo Perkasa showroom Daihatsu Pulo Gadung.

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

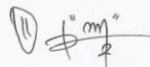
Mengetahui,
Koordinator Prodi S1 Manajemen FE UNJ



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

Jakarta, 27 Maret 2019

Mahasiswa Ybs,

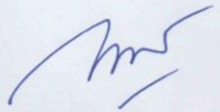


Dita ferranda R.
No.Reg : 821515 3917

Cat : coret yang tidak perlu *)

LEMBAR PENGESAHAN


Koordinator Prodi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta





Andrian Haro, S.Si, M.M

NIP. 19850924 201404 1 002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
------	--------------	---------

Ketua Penguji Andrian Haro, S.Si, M.M NIP. 19850924 201404 1 002	
--	--	-------

Penguji Ahli Dr. Mohammad Rizan, S.E, MM NIP. 19720627 200604 1 001	
---	---	-------

Dosen Pembimbing Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si NIP. 19720617 199903 1 007	
--	---	-------

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya Praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini sebaik mungkin. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini Praktikan mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, atas petunjuk dan Ridho-Nya telah diberikan kepada saya selaku Praktikan;
2. Kedua orang tua Praktikan yang selalu mendoakan dan memberi dukungan baik secara moril dan materil;
3. Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Praktikan yang telah memberikan banyak arahan dan masukan kepada Praktikan selama penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan
4. Prof. Dr. Dedi Purwana E.S, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Andrian Haro, S.Si, M.M selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Universitas Negeri Jakarta.

6. Bapak Noven Siagian selaku *Kepala Cabang* di Perusahaan Tunas Mobilindo Perkasa Daihatsu PerintisKemerdekaan yang telah menerima dengan baik Praktikan selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.
7. Bapak Miftah Rahman, selaku pembimbing Praktikan selama Praktik Kerja Lapangan. Beserta seluruh karyawan Perusahaan Tunas Mobilindo Perkasa Daihatsu Perintis atas segala petunjuk, bimbingan dan saran kepada Praktikan selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.
8. Teman-teman sekalian yang telah banyak membantu dan menyemangati Praktikan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam merampungkan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.

Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat Praktikan harapkan. Semoga penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
LEMBAR PERSETUJUAN	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	5
C. Kegunaan PKL	6
D. Tempat PKL	7
E. Jadwal Pelaksanaan PKL.....	8
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan	11
1. Riwayat Perusahaan	11
2. Visi dan Misi PT Tunas Perkasa Mobilindo Daihatsu	17
3. Logo PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu ...	19
4. Struktur Organisasi	20
5. Kegiatan Umum Perusahaan	39
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Pekerjaan.....	46
B. Pelaksanaan Kerja	46
C. Kendala yang Dihadapi	56
D. Cara Mengatasi Kendala.....	58

BAB IV KESIMPULAN	
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN-LAMPIRAN	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Logo PT Tunas Daihatsu.....	19
Gambar 2.2	Struktur Organisasi PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung, 2014.....	22
Gambar 2.3	Produk Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung	40
Gambar 2.4	Harga Produk Mobil Daihatsu	42
Gambar 3.1	Data Sales Hot Prospek Monitoring Tools.....	49
Gambar 3.2	Data Sales Hot Prospek Monitoring Tools.....	49
Gambar 3.3	Open Table di Giant Pondok Kopi Agustus 2018.....	52
Gambar 3.4	Open Table Kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) September 2018.....	54
Gambar 3.5	Open Table Kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) September 2018.....	55
Gambar 3.6	Papan Monitoring SPK Mobil Daihatsu Cabang Pulo Gadung September 2018.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan	69
Lampiran 2	Daftar Hadir	70
Lampiran 3	Penilaian Paktik Kerja Lapangan	73
Lampiran 4	Surat Keterangan	74
Lampiran 5	Kartu Konsultasi	75
Lampiran 6	Lembar Persetujuan Seminar	76

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah pengamatan terhadap suatu kegiatan kerja yang sebenarnya, dimana mahasiswa juga dituntut untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan perusahaan dengan mengaitkan dan mengaplikasikan teori-teori yang didapat selama perkuliahan. Maka kegiatan PKL ini diharapkan dapat memberi bekal yang cukup bagi Praktikandengan tujuan untuk menjadi individu yang unggul dalam penguasaan keahlian operasional dan profesionalisme kerja yang baik.

Setiap tahun masyarakat dengan tingkat usia produktif terus bertambah, hal itu tidak sebanding dengan lapangan pekerjaan yang tersedia. Setiap individu dituntut untuk terus berkualitas dan memiliki kapabilitas agar dapat menjadi individu yang unggul dan bernilai tinggi. Setiap perusahaan selalu memiliki potensi *turnover* karyawan pada tiap tahunnya, oleh karena itu perusahaan membutuhkan sumber daya manusia yang berkualitas agar dapat mengisi posisi atau jabatan yang sedang dibutuhkan perusahaan dalam jangka waktu tertentu, dan setiap perusahaan pasti menginginkan rekrutmen sumber daya manusia yang berkualitas, dalam hal *hardskill* dan *softskill*.

Untuk menjadi individu yang berkualitas, dibutuhkan semangat, etos kerja yang tinggi, kedisiplinan, serta keterampilan yang baik agar unggul dibanding individu lainnya. Pengalaman pun dibutuhkan sebelum masuk dunia kerja agar dapat menjadi bekal bagi individu tersebut sehingga lebih

siap dibanding pesaing lainnya, baik itu pengalaman berorganisasi, bekerja, ataupun pengalaman akademis dan non-akademis.

Saat ini, dunia kerja sangat kompetitif, pergerakan ekonomi membawa dampak bagi sektor ketenagakerjaan Indonesia yang berpengaruh pada permintaan tenaga kerja. Ditambah banyaknya lulusan dari berbagai macam universitas, entah dari Perguruan Tinggi Negeri dan Swasta ataupun dari dalam maupun luar negeri. Hal ini menggambarkan bahwa persaingan akan semakin ketat apabila pihak universitas tidak mampu mencetak lulusan terbaik. Dalam memasuki dunia kerja yang sebenarnya, mahasiswa bukan hanya dituntut mempersiapkan akademik dan non akademik namun harus memiliki kemampuan dasar.

Pada umumnya, mahasiswa hanya diberikan bekal ilmu teori dan kegiatan perkuliahan formal ketika menempuh pendidikan di Universitas. Maka dari itu yang dimaksud dengan kemampuan dasar ini antara lain pengetahuan (knowledge), keterampilan (skill), dan sikap (attitude). Untuk mendapatkan kemampuan dasar tersebut mahasiswa perlu melakukan Praktik Kerja Lapangan.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan pengaplikasian ilmu yang telah didapat mahasiswa pada dunia kerja yang sebenarnya, dengan tujuan untuk mengembangkan keterampilan dan etika pekerjaan. Setiap mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, khususnya Jurusan Manajemen, diwajibkan untuk mengambil dan melengkapi program ini

karena PKL merupakan salah satu mata kuliah dan prasyarat untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi.

Dengan melakukan PKL, mahasiswa diharapkan mendapatkan kesempatan untuk mengenal, mengetahui dan berlatih menganalisis kondisi lingkungan dunia kerja yang ada sebagai pengalaman. Mahasiswa juga dapat mengetahui apa yang dibutuhkan oleh perusahaan dibidang yang mahasiswa pilih, sehingga apabila mahasiswa tersebut memiliki nilai kinerja yang baik akan sangat membantu dalam upaya mempersiapkan diri dimasa yang akan datang.

Praktikan memilih PKL di Tunas Mobilindo Perkasa area di Jalan Perintis Kemerdekaan Pulo Gadung, Jakarta Timur yang bergerak dibidang otomotif mobil di Indonesia yang memiliki industri manufaktur mobil perkembangan yang cukup menakjubkan pada dunia otomotif. Tidak hanya sekedar pernyataan belaka namun hal ini juga didukung oleh segelintir peneliti yang melakukan analisa terhadap perkembangan otomotif yang ada di Indonesia.

Salah satunya adalah penelitian yang dilakukan oleh Vijay, Automotive and Transportation Practice Frost & Sullivan, yang menyatakan bahwa Indonesia merupakan salah satu perkembangan otomotif terbesar di ASEAN setelah Thailand. Frost & Sullivan memprediksi Indonesia akan menjadi pasar otomotif terbesar di ASEAN pada 2019 dengan total kendaraan mencapai 2,3 juta. Perkembangan ini dipicu oleh pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil, peningkatan kelas menengah dan peningkatan investasi

sektor otomotif serta pemberlakuan regulasi otomotif yang mendukung pertumbuhan pasar. Selain Vijay, peneliti lain dari Sekretaris Umum Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), Noegardjito, juga menyatakan risetnya di Seminar Prospek Industri Otomotif Nasional Menghadapi ASEAN Economic Community (AEC) 2015 bahwa penjualan otomotif di Indonesia hanya berbeda sekitar 100 ribu unit atau 7,5 % dari Thailand dan pertumbuhan penjualan domestik Indonesia dinyatakan dapat mencapai 23,6% per tahun (Rao, 2017).

Dengan pertumbuhan otomotif mobil yang cukup pesat di Indonesia, secara tidak langsung juga meningkatkan pengetahuan warga Indonesia akan otomotif. Banyak tipe dari berbagai merek mobil yang dapat kita ketahui seperti MPV (Multi Purpose Vehicle), SUV (Sport Utility Vehicle), sedan, pick up, coupe, dan tipe lainnya. Sehingga konsumen tentu akan mempertimbang tipe mobil terlebih dahulu sesuai kebutuhan. Seperti Daihatsu Perusahaan Tunas Mobilindo Perkasa dan pabrikan Jepang lainnya. Tujuannya, selain menghasilkan produk kompetitif, juga untuk menekan biaya produksi. Menengok Potensi Pasar Linear dengan produk otomotif, pasar otomotif domestik paling potensial Trennya dari tahun ke tahun semakin naik (Alif, 2018).

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL, di Perusahaan Tunas Mobilindo Perkasa, Jalan Perintis Kemerdekaan Kav 2, Jakarta Timur pada divisi Penjualan dan Pemasaran. Tunas Mobilindo Perkasa merupakan industry otomotif penjualan mobil yang bermerk

Daihatsu di Indonesia. Kendaraan Daihatsu sepenuhnya didistribusikan oleh Astra melalui Divisi Daihatsu *Sales Operation* yang memiliki 137 jaringan penjualan diseluruh Indonesia, di mana 71 outlet penjualan merupakan cabang langsung dari Astra, salah satunya berada di Jalan Perintis Kemerdekaan, Jakarta Timur. Sehingga, Praktikan merasa tertarik untuk melakukan PKL di Tunas Daihatsu dan diharapkan praktik kerja yang dilakukan ini dapat bermanfaat bagi Praktikan kedepannya.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang Praktikan lakukan adalah sebagai:

a. Maksud Praktik Kerja Lapangan

1. Melaksanakan salah satu kegiatan akademik untuk memenuhi SKS di semester 7 (tujuh) dalam menjalani Program Studi S1 Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan baru dalam mengembangkan diri praktikan, khususnya dalam ilmu *marketing* di perusahaan otomotif Tunas Daihatsu.
3. Mempelajari secara mendalam bidang Pemasaran yang sesuai dengan konsentrasi Praktikan yaitu Manajemen Pemasaran.

b. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

1. Mendapat gambaran dan pengetahuan mengenai cara kerja divisi-divisi khususnya divisi Pemasaran dan Penjualan Mobil.
2. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan *softskill* dan *hardskill* Praktikan selama menjalani PKL di Tunas Daihatsu.
3. Membandingkan mengaplikasikan teori yang didapat dari kegiatan perkuliahan ke dalam dunia kerja nyata yaitu Praktik Kerja Lapangan, ilmu-ilmu yang sudah didapat untuk langsung di praktikan dalam ilmu *marketing* saat menjalankan PKL khususnya divisi Pemasaran dan Penjualan Mobil.

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan selama Praktikan melaksanakan kegiatan di Perum Perumnas, antara lain:

1. Bagi Praktikan

- a) Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa Program Studi S1 Manajemen.
- b) Membuka wawasan mahasiswa untuk memahami dan mengetahui sistem kerja di sebuah perusahaan.
- c) Menumbuhkan dan memantapkan sikap profesionalisme yang diperlukan bagi mahasiswa untuk memasuki dunia kerja.

2. Bagi Universitas

- 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 yang terampil dibidangnya.
- c) Untuk mengetahui kemampuan mahasiswa didikan dalam mengaplikasikan ilmu yang didapat dari kegiatan perkuliahan.

3. Bagi Perusahaan

- a) Terjalin hubungan yang baik dengan pihak Universitas Negeri Jakarta, terutama Jurusan Manajemen sebagai salah satu instansi pendidikan bagi calon tenaga ahli bidang manajemen yang sangat dibutuhkan dalam 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.

D. Tempat PKL

Tempat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, yaitu sebagai berikut:

Nama Perusahaan : Tunas Mobilindo Perkasa
Alamat : Jalan Perintis Kemerdekaan Kav 2, Pulo Gadung,
Jakarta Timur.
Telepon : +62 21-81301088/ +62 21-8295743

Email : info@tunasgroup.com
Website : www.Tunasdaihatsu.com
Penempatan : Divisi Pemasaran dan Penjualan Mobil, Kantor
Cabang Tunas Daihatsu Perintis Kav 2, Pulo
Gadung, Jakarta Timur.

Alasan praktikan memilih PKL di Tunas Mobilindo Perkasa area di Jalan Perintis Kemerdekaan Pulo Gadung, Jakarta Timur karena praktikan tertarik dengan pengetahuan bagaimana cara dan sistem penjualan dan strategi pemasaran Mobil bermerk Daihatsu. Selain itu, dengan pelaksanaan PKL di Tunas Mobilindo Perkasa area di Jalan Perintis Kemerdekaan Pulo Gadung, Jakarta Timur, memberikan praktikan wawasan dan pengalaman yang baru dan berbeda terkait transaksi dalam bisnis penjualan Mobil. Praktikan ditempatkan dibagian *Marketing*, bagian tersebut sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan dapat saat ini di bangku perkuliahan yaitu Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran. Sehingga, Praktikan merasa tertarik untuk melakukan PKL dan diharapkan praktik kerjayang dilakukan ini dapat bermanfaat bagi Praktikan kedepannya.

E. Jadwal Pelaksanaan PKL

Jadwal pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan terdiri dari beberapa tahapan yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan. Pelaksanaan tahapan-tahapan tersebut antarlain:

1. Tahap Persiapan

Sebelum melaksanakan Praktik kerja lapangan, Praktikan mengurus surat permohonan PKL di BAAK yang ditujukan ke Tunas Mobilindo Perkasa . Praktikan mendapatkan informasi tentang program PKL di tempat tersebut dari teman yang sudah terlebih dahulu mengajukan permohonan PKL. Pada bulan Juni Praktikan meminta formulir pendaftaran PKL ke Gedung R Fakultas Ekonomi untuk diisi, kemudian melengkapinya dengan tanda tangan dari Koordinator Program Studi S1 Manajemen sebagai persetujuan. Formulir pendaftaran PKL yang sudah lengkap terisi diserahkan ke BAAK sebagai permohonan pengajuan surat keterangan mahasiswa untuk melaksanakan PKL. Pada tanggal 23 Juli 2018 surat permohonan PKL yang Praktikan ajukan ke Tunas Mobilindo Perkasa Daihatsu Perintis mendapatkan balasan yaitu, keterangan bahwa Praktikan disetujui untuk melaksanakan PKL di Divisi Pemasaran dan Penjualan, Mobil Daihatsu dimulai dari tanggal 23 Juli – 17 September 2018.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama kurang lebih dua bulan kerja, terhitung mulai tanggal 23 Juli s.d 17 September 2018, Dengan ketentuan jam operasional:

Hari kerja	: Senin s.d. Jumat
Jam kerja	: 08.00 – 17.00 WIB.
Jam istirahat	: 12.00 – 13.00 WIB

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengalaman dan pengamatan praktikan selama masa PKL di PT Tunas Mobilindo Perkasa ,data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT Tunas Mobilindo Perkasa, dimanadata-datatersebutdiolah dandiserahkanebagaitugas akhirlaporanPKL.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

1. Riwayat Perusahaan

PT Tunas Mobilindo Perkasa adalah sebuah showroom yang melayani penjualan dan service kendaraan yang merupakan anak perusahaan dari PT Tunas Ridean Tbk. PT Tunas Ridean Tbk adalah salah satu grup otomotif independen terbesar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 1995. PT Tunas Ridean Tbk mengoperasikan jaringan outlet penjualan dan layanan purna jual merek otomotif ternama. Outlet-outlet tersebut adalah PT Tunas Ridean Tbk (Tunas Toyota), PT Tunas Mobilindo Perkasa (Tunas Daihatsu dan Tunas Peugeot), PT Tunas Mobilindo Parama (Tunas BMW), PT Tunas Dwipa Matra. Grup Tunas Ridean juga mengoperasikan layanan penyewaan kendaraan dan pengelolaan armada jangka pendek dan jangka panjang melalui PT Surya Sudeco (Tunas Rental). Selain itu, Grup Tunas juga mengoperasikan layanan penjualan mobil bekas berbagai merk melalui anak perusahaan PT Tunas Asset Sarana (Tunas Used Car).

Sebagai solusi otomotif bagi pelanggan, Grup Tunas Ridean juga melengkapi layanannya dengan 42 pelayanan terbaik bagi pelanggan, Grup Tunas Ridean juga mengoperasikan Tunas Friend, layanan darurat dan derek 24 jam. Sesuai dengan visi Grup Tunas Ridean, menjadi Grup

dealer otomotif terkemuka di Indonesia melalui pelayanan terbaik bagi pelanggan, maka seluruh kegiatan Staf difokuskan demi kepuasan pelanggan. Grup juga terus berupaya memberikan pelayanan yang prima dengan mengadakan renovasi cabang-cabang grup agar memenuhi standar pelayanan. Seiring dengan kemajuan zaman dan tingkat persaingan yang ada maka Grup Tunas Ridean membuka cabang-cabang baru antara lain salah satunya adalah Showroom Daihatsu cabang Pulo Gadung bertempat di jalan perintis kemerdekaan kav2 pulo gadung Jakarta timur tempat praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan.

Showroom Daihatsu adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan mobil dan jasa service mobil. Dalam kegiatan sehari-harinya, seluruh transaksi Tunas Daihatsu ini masih tercatat secara terprogram pada PT Astra Internasional Tbk. PT Tunas Mobilindo Perkasa atau Tunas Daihatsu beroperasi di Jakarta. Melihat pertumbuhan bisnis yang terus berkembang, Tunas Daihatsu memutuskan untuk membuka outlet yang lebih luas dan nyaman di Jalan Perintis Kemerdekaan Kav 2, Pulo Gadung, Jakarta Timur. Berikut sejarah perusahaan dari tahun ke tahun.

1967 :Importir dan penjual mobil baru dan bekas merk Fiat, Holden dan Mercedes-Benz.

1974 :Ditunjuk menjadi diler resmi mobil Toyota, Daihatsu, BMW, Peugeot dan Renault untuk wilayah Jakarta dan sekitarnya, dan juga untuk sepeda motor Honda untuk wilayah Lampung.

1980 :PT Tunas Ridean didirikan dan bertindak sebagai perusahaan induk.

1995 :PT Tunas Ridean Tbk dicatatkan di Bursa Efek Jakarta setelah melakukan penawaran umum perdana atas 30% dari modal yang ditempatkan.Grup Jardine Motors mengakuisisi 25% kepemilikan PT Tunas Ridean Tbk.

2002-2003 :Menerima penghargaan sebagai Emiten Terbaik di Sektor Perdagangan untuk tahun 2002 & 2003 dari Majalah Investor.

2004 :Grup menerima penghargaan sebagai diler Toyota terbaik di bidang kepuasan pelanggan tingkat nasional.

2005 :Menerima penghargaan nasional untuk kategori Penjualan dan Purna-Jual dari Toyota.

2006 :Menerima penghargaan nasional untuk kategori Purna-Jual dari Daihatsu.Anton Setiawan, Direktur Utama Tunas Grup meraih penghargaan Ernst & Young Entrepreneurship Lifetime Achievement Award.

2007 :Tunas Grup menerima berbagai penghargaan nasional untuk kategori Penjualan dan Layanan Purna- Jual dari BMW, Toyota dan Daihatsu.Tunas Finance menerima penghargaan Golden Award bidang Kepuasan Pelanggan dari MajalahMarketing dan Carre-CSSL.

2008 :Tunas Rental menerima sertifikasi ISO 9001:2000.Grup Tunas Ridean kembali menerima berbagai penghargaan nasional untuk kategori Penjualan dan Layanan Purna-Jual dari BMW, Toyota dan Daihatsu.Kembali menerima penghargaan Emiten Terbaik di sektor perdagangan tahun 2008 dari Majalah Investor.Tunas Finance meraih predikat “Sangat Baik” dari Majalah Info Bank.Tunas Finance meraih predikat Mutifinance Terbaik2008 dari Majalah Investor untuk kategori Aset Rp2,4 triliun.

2009 : Tunas Grup meraih *1st Ranking of The Best Public Companies Based on RWA™ (Relative Wealth Added) Method* untuk Retailing dari Majalah SWA.Tunas Grup meraih *Best Small-Cap* dalam Asia’s *Best Companies Poll* yang dilaksanakan oleh *Finance Asia*.Tunas Grup kembali menerima berbagai penghargaan nasional untuk kategori Layanan Purna-Jual dari Toyota, Daihatsu dan BMW.Menjual 51% kepemilikan saham Tunas *Finance* kepada PT Bank Mandiri (Persero) Tbk dan mengganti nama perusahaan menjadi PT Mandiri Tunas Finance.

2010 :Tunas Rental menerima sertifikasi ISO 9001:2008.Tunas Grup meraih berbagai penghargaan tingkat nasional untuk kategoriPenjualan dan Layanan Purna-Jual dari Toyota, Daihatsu, BMW dan Honda Motor.Tunas Grup mendapat peringkat 60 sebagai Perusahaan Terbesar di Indonesia & peringkat 40 kategori Fastest-Growing Company di Indonesia oleh Majalah *Fortune* Indonesia.Tunas Grup menerima penghargaan SWA 100 “Indonesia *Best Public Companies 2010 Based on WAI (Wealth Added Index)*” Method dari Majalah SWA.

2011 :Tunas Grup meraih penghargaan tingkat national untuk kategori Purna-Jual dari sepeda Motor Honda, untuk kategori Penjualan dan Purna-Jual dari Toyota dan kategori Penjualan dari Daihatsu.Tunas Grup meraih SWA 100 “Indonesia *Best Public Companies 2011 based on Wealth Added Index*” (WAI) dari majalah SWA.

2012 : Tunas Grup meraih penghargaan tingkat nasional untuk kategori Layanan Purna-Jual dari sepeda Motor Honda, untuk kategori Penjualan dan Purna- Jual dari Toyota & BMW dan untuk kategori Purna- Jual dari Daihatsu.Tunas Grup meraih SWA 100 “Indonesia *Best Public Companies 2012 based on Wealth Added Index*” (WAI) dari majalah SWA. Tunas Grup melakukan akuisisi diler resmi Isuzu PT Rahardja Ekalancar (Tunas Isuzu).

2013 :Tunas Grup meraih berbagai penghargaan tingkat nasional untuk kategori Penjualan dan Layanan Purna-Jual dari Toyota, Daihatsu, BMW

dan Honda Motor. Tunas Grup meraih SWA 100 “*Indonesia Best Public Companies 2013 based on Wealth Added Index*” (WAI) dari majalah SWA. Mendirikan PT Mitra Asri Pratama (*Driver Services*).

2014 : Tunas Toyota memenangkan juara 1 untuk kategori foreman dan 2 untuk mekanik dalam *National After Sales Contest*. Tunas BMW meraih Best of The Best Sales. Tunas Dwipa Matra meraih juara 1 dalam *Honda Service Contest* untuk kategori *Front Liner People*. Mendirikan PT Asia Surya Perkasa (*Dealer Motor Honda* untuk area Bangka Belitung)

2015 : Tunas Dwipa Matra memenangkan juara 1 untuk kategori *Front Line People* dan juara 1 untuk Deliveryman dalam *Honda Service Contest*. Tunas Dwipa Matra meraih juara 1 pada *Honda National Service Advisor Contest*. Tunas Toyota memenangkan juara 1 untuk kategori *The Best Sales Supervisor* dalam *Toyota Dealer People Award*. Tunas Daihatsu memenangkan juara 1 untuk kategori *The Best Customer Service Dealer Outlet* dalam *Daihatsu National Conference*.

2016 : Tunas Dwipa Matra memenangkan juara 1 untuk kategori *Front Line People* dalam Kontes Layanan Honda Nasional 2016.

2. Visi Dan Misi PT Tunas Perkasa Mobilindo Daihatsu

a. Visi

Perusahaan Menjadi Grup dealer otomotif terkemuka di Indonesia melalui pelayanan terbaik bagi pelanggan.

b. Misi

1. Memberi pelanggan pengalaman terbaik, dalam pembelian dan kepemilikan kendaraan.
2. Tumbuh berkelanjutan dan menguntungkan bagi pemegang saham melalui operasional yang efisien.
3. Membangun budaya perusahaan yang dapat meningkatkan kreativitas individu dan kerja sama team.
4. Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan para mitra bisnis.
5. Membuat perbedaan yang positif kepada komunitas dan lingkungan dimanapun Tunas berada.

c. Grand Strategy Tunas Group

1. *Top-Performing Employees*: Karyawan Tunas Group harus terdiri dari yang terbaik dan menjadi yang terbaik di bidangnya
2. *Ultimate Business Process*: Proses bisnis Tunas Group harus efektif-efisien dengan kontrol yang tepat dan terukur pencapaiannya serta jelas penanggung jawabnya

3. *Notable Customer Service*: Layanan Tunas Group harus dapat membuat pelanggan terkesan sehingga mereka puas dan setia dengan Tunas Group
4. *Accessible Channels & Networks*: *Touch point* Tunas Group baik itu cabang, situs perusahaan, *account social media*, maupun karyawan harus mudah diakses dan dihubungi karena itulah *moment of truth* kita dalam bersentuhan dengan pelanggan
5. *Sustainable Growth* : Eksistensi Tunas Group harus terus tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan

d. Core Values Tunas Group: I-CARE

1. *Integrity* : Jadilah karyawan yang berintegritas, jujur, dan dapat dipercaya
2. *Customer Focus* : Fokuslah pada pemenuhan kebutuhan pelanggan, pikirkan dan berikan yang terbaik bagi mereka
3. *ProActive* : Berinisiatiflah dalam setiap aktivitas, beranilah mengambil keputusan dan bertanggung jawab terhadapnya
4. *Respect* : Hormatilah sesama baik itu pelanggan, atasan, rekan kerja, bawahan, maupun mitra bisnis Anda
5. *Intrapreneur* : Bangunlah semangat yang tidak pernah puas dengan pencapaian hari ini, terus lakukan terobosan-terobosan yang dapat membuat perusahaan kita lebih baik lagi kedepannya.

3. Logo PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu

Logo merupakan identitas perusahaan sebagai tanda / alamat yang akan mengkomunikasikan arti dan memberikan makna yang dalam terhadap jati diri perusahaan, selain itu logo dapat menjadi alat pembeda dalam suatu produk atau jasa dari kompetitornya. Berikut logo beserta maknanya:



Gambar 2.1 : Logo PT Tunas Daihatsu

Sumber: tunasdaihatsu.com

a. Logogram

Logo Daihatsu merupakan salah satu logo mobil yang paling sederhana di dunia, Daihatsu merupakan inisial dari nama Perusahaan yang berbasis di Ikeda, Osaka, Jepang ini. Nama “Daihatsu” terbentuk dari kata ‘Dà’ yang berarti “besar”, ‘O’ dari huruf pertama pada kata ‘saka’ dan kata ‘Hatsu’ yang berarti “pertama”. Kata “Da-o-hatsu” yang terbentuk kemudian diucapkan menjadi “Da-i-hatsu”.

b. Logo type

Teks Daihatsu Sahabatku adalah salah satu slogan pelayanan. Banyak makna yang luar biasa diantaranya, Menghindari paradigma konsumen adalah raja, karena jika konsumen adalah raja kita hanya sebuah pelayan yang bergerak dan patuh jika hanya diperintah, maka dari itu Daihatsu ingin merubah paradigma tersebut dengan menjadikan konsumen sebagai sahabat karena sahabat akan memberikan yang terbaik untuk kita dan sangat di sayangkan jika sahabat membuat kecewa. Daihatsu memberikan pelayanan eksklusif bagi setiap konsumen karena kita menganggap konsumen adalah sahabat kita.

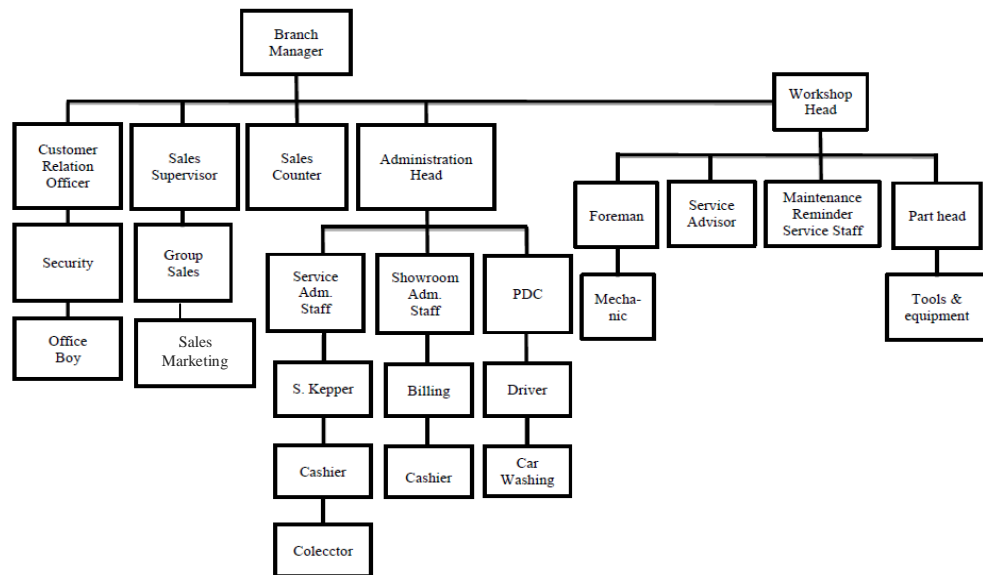
4. Struktur Organisasi

Pihak-pihak yang mengelola perusahaan diatur sedemikian rupa dalam suatu struktur organisasi. Struktur organisasi merupakan hasil dari proses pengorganisasian. Struktur organisasi merupakan suatu kerangka dasar tertentu yang menunjukkan hubungan satuan organisasi dan individu-individu di dalam suatu organisasi. Melalui struktur organisasi maka laporan wewenang dan tanggung jawab setiap pejabat dapat diketahui dengan jelas dan tegas, sehingga diharapkan setiap satu-satuan organisasi dapat bekerja bersama-sama secara harmonis. Struktur organisasi perusahaan merupakan salah satu unsur yang menentukan sukses tidaknya perusahaan mencapai tujuan yang diharapkan. Struktur organisasi yang

baik harus mampu berfungsi sebagai alat pengatur maupun pengawas usaha pelaksanaan pencapaian tujuan perusahaan, sehingga usaha-usaha yang dilakukan dapat berjalan secara efisien dan efektif.

Struktur organisasi perusahaan yang disusun dengan baik dan jelas akan mencerminkan sumber-sumber yang dimiliki oleh perusahaan digerakkan untuk mencapai tujuan dari suatu perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari bagan organisasi juga dengan mudah dapat dilihat banyak organisasi, jenjang dari masing-masing bagian, garis komando dan informasi yang dihubungkan bagian organisasi tersebut. Struktur organisasi penting mengingat pembentukan struktur organisasi yang akan membantu melaksanakan pembagian laporan dan tanggung jawab yang jelas dan tegas antara suatu bagian dengan bagian lainnya, baik pada tingkat manajemen atas, menengah maupun tingkat bawah.

Suatu perusahaan harus mempunyai struktur organisasi yang sesuai dengan sifat dan jenis kegiatan usaha. Struktur tersebut juga harus memungkinkan pekerjaan semua bagian terintegrasi dan terkoordinasi dengan baik. PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu cabang Jln. Perintis Kemerdekaan Pulo Gadung Jakarta Timur dipimpin oleh seorang kepala cabang (Branch Manager) Kepala Cabang bertanggung jawab kepada pimpinan di kantor pusat Jakarta. Dalam melaksanakan laporannya, kepala cabang dibantu oleh tiga bagian, yaitu, pemasaran (marketing), perbengkelandan administrasi.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu cabang Pulo Gadung, 2014
Sumber: tunasdaihatsu.com

Di Olah Oleh Praktikan

Adapun uraian tugas dari masing-masing fungsi yang ada di PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang Jln. Perintis Kemerdekaan Pulo Gadung Jakarta Timur adalah sebagai berikut :

1. Bagian Marketing (pemasaran)

Bagian pemasaran dipimpin oleh Sales Supervisor yang dalam melaksanakan laporannya bertanggung jawab kepada kepala cabang.

Sales Supervisor

Tugas Supervisor PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang Jakarta Timur ,
 yaitu:

- a. Mengkoordinir tim penjualan.
- b. Menganalisa pasar.
- c. Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim penjualan.
- d. Memberikan laporan penjualan.
- e. Memonitoring aktivitas tim sales.
- f. Memonitoring penjualan dan pembayaran customer dari tim sales.
- g. Memberikan arahan dan motivasi para wiraniaga.

Sales

Tugas sales dan sales *marketing* PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu :

- a. Membuat daftar pelanggan prospek sesuai dengan segmentasi yang telah ditentukan perusahaan.
- b. Melakukan penjualan sesuai daftar target yang telah ditentukan dan disepakati bersama dengan kordinator.
- c. Menyiapkan materi (tools) yang akan digunakan dalam proses penjualan ke pelanggan dan melakukan presentasi.
- d. Membuat laporan aktivitas sales sesuai format laporan yang disepakati dengan kordinator dan laporan bulanan sesuai format laporan yang telah ditentukan.

- e. Membina hubungan dengan bagian-bagian dibantu oleh kordinator untuk proses-proses internal yang terkait proses penjualan ke pelanggan.
- f. Membina hubungan baik dengan konsumen.
- g. Memasarkan produk dengan media cetak dan juga media online
- h. Mencari tempat strategi untuk melakukan aktivitas kegiatan penjualan dalam mencari target pemasaran.

CRO (Customer Relation Officer)

Tugas CRO PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang (Customer Relation Officer), yaitu :

- a. Menyampaikan informasi.
- b. Menerima complain dari konsumen.
- c. Melakukan follow up ke pelanggan.
- d. Menjaga standarisasi layanan serta mendata pelanggan.

Sales Counter

Tugas sales counter PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang:

- a. Menjawab telepon yang masuk (memberikan harga dan penjelasan tentang barang-barang yang dijual).
- b. Melayani konsumen yang datang ke dealer.
- c. Meningkatkan penjualan perusahaan.

- d. Mencari konsumen baru dengan cara online marketing, menghubungi perusahaan-perusahaan.

2. Bagian Administrasi

Bagian administrasi dipimpin oleh seorang Kepala Administrasi (administration head), yang dalam melaksanakan laporannya bertanggung jawab kepada Kepala Cabang.

Kepala Administrasi (administration head)

Tugas Kepala Administrasi (administration head) PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Memastikan seluruh kegiatan di cabang berjalan sesuai dengan SOP yang berlaku.
- b. Mengelola penyimpanan, distribusi, dan pemesanan atas SPK di cabang.
- c. Melakukan kontrol secara ketat atas seluruh SPK outstanding yang ada di cabang dan pembatalannya.
- d. Memastikan SPK (invoice) yang dibatalkan sudah dibuatkan MK (memo pembatalan) dan di write off dari sistem TOSS.
- e. Melakukan verifikasi atas kelayakan, kelengkapan dan keabsahaan dokumen untuk pembukaan invoice.

- f. Memastikan pencetakan dokumen invoice termasuk WO, SPT dan kuitansi tagihan leasing dilakukan maksimal H+ 1.
- g. Melakukan verifikasi terhadap kesiapan dokumen untuk proses modem (web).
- h. Memastikan verifikasi untuk memastikan kelengkapan dokumen tagihan dikirim ke konsumen atau perusahaan leasing.
- i. Memastikan dokumen tagihan dikirim ke perusahaan leasing maksimal H+ 1 terhitung sejak unit dikirim ke konsumen.
- j. Memastikan bahwa unit yang akan dikirim ke konsumen individual A/Rnya telah lunas.
- k. Memastikan seluruh A/R baik showroom dan workshop tidak overdue.
- l. Melakukan posting Receipt Voucher (RV) untuk setiap transaksi penerimaan uang di cabang pada sistem TOSS.
- m. Memastikan penyelesaian STNK/BPKB tepat waktu untuk mempercepat pengiriman unit ke konsumen.
- n. Melakukan pengawasan atas WIP workshop dengan berkoordinasi dengan Kepala Bengkel.
- o. Melakukan pengawasan atas A/P untuk proses pembayaran di finance.
- p. Melakukan validasi atas Tax (FP dan BP) untuk memastikan kebenaran dan keakuratan laporan pajak.

- q. Memastikan perjanjian kontrak service yang ada di cabang masih berlaku.
- r. Melakukan follow up atas proses PTK dan PMK ke HRD HO untuk memastikan gaji karyawan dibayar sesuai dengan ketentuan.
- s. Melakukan pengawasan terhadap asset atau inventaris yang ada di cabang.
- t. Membuat budget dan melakukan pengawasan atas penggunaan budget. Pada Opex System.
- u. Membuat laporan analisa kinerja cabang untuk dipertanggungjawabkan ke AAM.
- v. Menyiapkan bon hijau dan dokumen pendukungnya untuk proses pengambilan uang konsumen atas SPK atau invoice yang dibatalkan atau dialihkan.
- w. Dan tugas-tugas yang diminta oleh atasan.

Staf Administrasi Showroom (showroom administration staff)

Tugas staf administrasi showroom PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Mencetak dokumen SK BPKB dan SP BPKB sebagai syarat untuk penagihan.
- b. Menyiapkan dan mengirimkan dokumen penagihan tepat waktu ke konsumen, perusahaan leasing (unit dan refund) dan subsidi Astra.

- c. Melakukan penagihan A/R ke konsumen, perusahaan leasing, refund dan subsidi Astra.
- d. Berkoordinasi dengan kasir untuk memastikan bahwa penerimaan uang atas pelunasan A/R telah dibuatkan RV.
- e. Melakukan proses modem untuk AFI (Toyota) atau web untuk fakpol (Daihatsu).
- f. Mempersiapkan dan verifikasi kelengkapan atau keabsahaan dan kebenaran dokumen untuk pengurusan STNK dan BPKB ke biro jasa (termasuk esek-esek untuk Daihatsu).
- g. Follow up penyelesaian STNK atau BPKB dari dan ke biro jasa.
- h. Membuat laporan A/R showroom untuk review oleh Kepala Administrasi dan Kepala Cabang setiap hari.
- i. Membuat laporan LT STNK jadi dan laporan STNK belum jadi.
- j. Menyiapkan seluruh faktur pajak keluaran termasuk print out untuk keperluan konsumen.
- k. Menyiapkan bon hijau dan dokumen pendukungnya untuk proses pengembalian uang konsumen atas SPK atau invoice yang lebih bayar.
- l. Menyiapkan bon hijau dan dokumen pendukung untuk jasa mediator.
- m. Menyiapkan bon hijau dan dokumen pendukungnya dari supplier showroom, asuransi untuk proses claim ke finance HO.

- n. Mencatat bukti tanda terima dokumen tagihan yang diserahkan melalui collector ke dalam Log Book berdasarkan invoice tagihan per hari.
- o. Dan tugas-tugas yang diminta oleh atasan.

Staf Administrasi Bengkel (Workshop Administration Staff)

Tugas Staf Administrasi Bengkel PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Melakukan penagihan dan follow up atas seluruh A/R bengkel (workshop) ke konsumen atau Astra.
- b. Meminta bukti potong PPh 23 atas seluruh jasa service workshop.
- c. Membuat laporan A/R untuk di review oleh ADH dan kabeng setiap hari.
- d. Menginput dan mencetak Payment Voucher (PV) untuk persiapan pembayaran ke supplier (Spare part, material, dan oli).
- e. Melakukan input JV atas material dan bukti potong PPh 23 untuk pemotongan A/R.
- f. Mencetak perpanjangan atau perjanjian baru untuk customer contract service.
- g. Menyiapkan dokumen bon hijau atau pencairan dana oleh finance HO.
- h. Membuat tanda terima untuk penyerahan dokumen tagihan ke customer contract service atau Astra.

- i. Membuat rekapan kelengkapan invoice dan faktur pajak sebagai syarat penagihan claim atas warranty ke Astra.
- j. Membuat laporan WIP untuk Kepala Administrasi setiap harinya.
- k. Mencatat bukti tanda terima dokumen tagihan yang diserahkan melalui collector ke dalam Log Book berdasarkan invoice tagihan per hari.
- l. Dan tugas-tugas lain yang diminta oleh atasan.

PDC

Tugas PDC PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Mencetak BSTK (bukti serah terima kendaraan).
- b. Melakukan verifikasi kelengkapan kendaraan.
- c. Melakukan kontrol terhadap kendaraan (unit) baru, baik yang keluar maupun masuk ke dalam cabang.
- d. Melakukan kontrol terhadap kendaraan (unit) yang tersedia di cabang.
- e. Melakukan pemesanan kendaraan ke pusat.
- f. Mencari unit tukaran dari cabang lain.
- g. Dan tugas-tugas lainnya yang diminta oleh atasan.

Billing.

Tugas Billing PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Melakukan verifikasi kesesuaian harga dan discount atas seluruh pekerjaan (barang dan jasa) yang tercantum pada WO.
- b. Mencetak invoice untuk proses pembayaran tunai dan kredit.
- c. Menyiapkan kelengkapan dokumen tagihan ke customer contract service dan asuransi tepat waktu.
- d. Menyiapkan kelengkapan dokumen tagihan untuk warranty claim, SBE free, SBI ke Astra tepat waktu.
- e. Menyiapkan seluruh faktur pajak keluaran untuk keperluan konsumen.
- f. Mempersiapkan seluruh dokumen in-out karyawan (PMK-PTK).
- g. Melakukan registrasi dan pencatatan in-out asset di cabang.
- h. Melakukan stock opname atas asset di cabang secara periodik (1 bulan sekali) dan membuat hasil laporan stock opname ke ADH dan asset-HO.
- i. Melakukan pencatatan WIP Warranty Astra pada buku ekspedisi untuk media control warranty tersebut belum dibuatkan Laporan Teknik (SW103).
- j. Dan tugas-tugas lain yang diminta oleh atasan.

Stock Keeper.

Tugas Stock Keeper PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Meminta jadwal DO (delivery order) tahapan ke marketing HO setiap bulannya.
- b. Memastikan proses pembukaan invoice atas SPK ready dan stock ready pada saat DO tahapan agar tidak rontok.
- c. Mencari unit tukaran dari cabang lain untuk SPK ready yang tidak memiliki jatah stock.
- d. Menyiapkan laporan harian mutasi stock ke marketing cabang.
- e. Melakukan verifikasi kelengkapan dan keabsahaan dokumen untuk persiapan pembukaan invoice; SPT; WO.
- f. Melakukan input data SPK ke dalam TOSS (tipe unit, warna, harga, premium price, discount, optional extra, tipe pembayaran, KEUR, subsidirefund, Astra, Jual).
- g. Mencetak form pengajuan AFI untuk pengakuan penjualan di Astra
- h. Melakukan print invoice, SPT, WO, dan DO dan kwitanasi penagihan ke leasing.
- i. Menyiapkan dokumen MK untuk pembatalan SPK atau invoice ke AAS , finance-HO, Tax-HO, dan Marketing-HO.
- j. Melakukan request pool untuk delivery kendaraan yang akan dikirim ke konsumen.
- k. Dan tugas-tugas lainnya yang diminta oleh atasan.

Cashier

Tugas Cashier PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu :

- a. Memproses transaksi pembayaran dan administrasi.
- b. Melakukan stock movement.
- c. Membuat report secara detail.
- d. Melakukan stock opname.
- e. Dan tugas-tugas lainnya yang diminta oleh atasan.

3. Bagian Bengkel Bengkel

PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang Jakarta Timur didirikan untuk mendukung penjualan kendaraan merek Daihatsu, dengan memberikan pelayanan perbaikan kendaraan pelanggan dan juga menyediakan suku cadang yang diperlukan oleh pelanggan. Departemen bengkel dipimpin oleh kepala bengkel, yang dalam melaksanakan Laporannya bertanggung jawab kepada Kepala Cabang.

Kepala Bengkel (Workshop Head)

Tugas dan tanggung jawab Kepala Bengkel PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Mengelola seluruh kegiatan bengkel dalam rangka meningkatkan mutu dan kecepatan pelayanan melalui SOP yang berlaku serta menginformasikan kompetensi jajaran personel bengkel dalam usaha pencapaian target untuk meningkatkan produktibitas dan pencapaian performance bengkel serta kepuasan pelanggan.

- b. Membuat perencanaan dan memastikan pencapaian revenue workshop, Unit Entry and Car Return sesuai standar yang ditetapkan.
- c. Menjaga dan meningkatkan mutu pelayanan bengkel dan performance jajaran karyawan bengkel.
- d. Mengontrol stok gudang bengkel (parts) sesuai dengan target service rate.
- e. Pembinaan dan pengembangan personel bengkel.
- f. Mengevaluasi pelaksanaan sistem dan prosedur bengkel.
- g. Memantau pengelolaan limbah padat, cair, & gas di bengkel.

Service Advisor

Tugas dan tanggung jawab Service Advisor PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan yang datang dan keluar bengkel dengan mendengarkan, menganalisa, dan menjelaskan tentang kerusakan kendaraan, membuat PKB dan estimasi waktu serta biaya untuk mencapai kepuasan pelanggan, serta menjaga kerapian datadata kendaraan pelanggan.
- b. Melayani pelanggan, yaitu menganalisa kerusakan dan memeriksa kendaraan, serta menjelaskan hasil pemeriksaan pada pelanggan.
- c. Memasukkan data keluhan pelanggan mengenai kondisi kendaraan pelanggan ke komputer.
- d. Membuat Perintah Kerja Bengkel (PKB).

- e. Membuat penawaran dari pekerjaan perbaikan kendaraan atau estimasi biaya dan waktu perbaikan pada pelanggan.
- f. Menginformasikan pekerjaan tambahan (bila ada) kepada pelanggan beserta estimasi biaya dan waktu tambahan yang diperlukan.
- g. Memeriksa kendaraan yang telah diperbaiki, apakah sesuai dengan Perintah Kerja Bengkel (PKB).
- h. Melakukan test drive dan memeriksa parts bekas di dalam kendaraan.
- i. Menyerahkan kembali kendaraan pada pelanggan dalam keadaan bersih berikut parts bekas sesuai dengan Form Pemeriksaan Kendaraan (FPK).
- j. Melakukan follow up ke pelanggan setelah 2-3 hari kendaraan diperbaiki di bengkel.
- 11. Mengingatkan pelanggan untuk melakukan perawatan berkala berikutnya pada saat selesai perawatan atau perbaikan.
- k. Mengisi data 'account number' untuk setiap perawatan yang telah selesai dikerjakan yang dipakai sebagai dasar perhitungan biaya perawatan.

Foreman

Tugas dan tanggung jawab Foreman PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang,
yaitu:

- a. Mengembangkan dan Menganalisa PKB dari Service Advisor untuk mendistribusikan job kepada mekanik.
- b. Mengawasi kerja mekanik sesuai PKB dan flat rate yang ditetapkan.
- c. Membantu menyelesaikan persoalan yang dihadapi mekanik, dengan menjelaskan cara “Trouble Shooting“.
- d. Mendukung mekanik dalam penyediaan suku cadang dan penyediaan peralatan.
- e. Membuat laporan berkala mengenai job return, masalah yang dihadapi untuk diserahkan pada atasan.
- f. Memeriksa hasil kerja mekanik sesuai dengan PKB.
- g. Menjelaskan pada pelanggan tentang kondisi kendaraan yang sedang diperbaiki.
- h. Melakukan test drive terhadap kendaran yang telah selesai diperbaiki.

Part head

Tugas dan tanggung jawab Parthead PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Melakukan order parts.
- b. Melakukan follow-up atas order yang telah dibuat sehingga dapat memberikan informasi yang akurat terhadap parts pesanan next internal customer.

- c. Mencatat order atau permintaan yang tidak dapat dipenuhi, dan melakukan follow-up kepada next internal customer atas kondisi order tersebut.
- d. Menerima dan memeriksa parts yang datang sesuai dengan kondisi fisik dan dokumen-dokumen yang dibutuhkan.
- e. Menginformasikan kepada next internal customer apabila parts yang dipesan telah tersedia.
- f. Menyimpan parts untuk stock sesuai dengan lokasi yang telah ditetapkan, membuat lokasi baru untuk parts baru dan menyimpan parts pesanan indirect di intransit area.
- g. Memelihara dan menjaga kondisi fisik stock parts dan menjaga kebersihan lokasi dan ruang yang ada di gudang.
- h. Mengatur layout gudang agar menjadi efektif dan efisien.
- i. Melakukan evaluasi terhadap lokasi dan penempatan parts di gudang, evaluasi parameter-parameter dan pembaruan terhadap data-data inventory yang berhubungan dengan standar pengelolaan.
- j. Mengelola stok sesuai standar-standar dan target inventory yang telah ditetapkan.
- k. Memberikan informasi-informasi yang diperlukan oleh next internal customer dalam bidang suku cadang, seperti informasi harga, stok, kondisi barang pesanan dan kedatangan suku cadang pesanan.

- l. Membuat, melakukan register, filing dan menyimpan dokumen-dokumen barang pesanan, penerimaan, pengeluaran, claim, transfer, berita acara dan laporan-laporan yang berhubungan dengan bidang kerjanya.
- m. Memberikan saran, usulan dan berkonsultasi dengan kepala bengkel dalam mencari solusi terhadap masalah suku cadang.
- n. Melakukan sampling stock opname secara rutin.
- o. Melakukan pengembalian dan claim bagi suku cadang yang rusak atau kurang dalam penerimaan.

Tools and equipment

Tugas dan tanggung jawab Tools and equipment PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang, yaitu:

- a. Menjaga ketersediaan bahan, material dan oli yang dibutuhkan mekanik.
- b. Memberikan bahan, material dan lain-lain kepada mekanik sesuai dengan permintaan yang tertulis di Perintah Kerja Bengkel (PKB).
- c. Membuat permintaan pembelian bahan dan lain-lain yang dibutuhkan bengkel.
- d. Menerima kiriman bahan dan lain-lain dari supplier dan menyimpannya di gudang bahan.
- e. Memproses Order Pembelian Bahan (OPB), Surat Penerimaan Gudang (SPG) dan Bukti Pencatatan Hutang (BPH).
- f. Membuat Memo Expenses untuk bahan yang dipakai bengkel.
- g. Memelihara dan menjaga kebersihan tempat dan area kerja.

5. Kegiatan Umum Perusahaan

Perusahaan memiliki maksud dan tujuan untuk menjalankan bisnis menjadi Perusahaan Marketing, penjualan mobil melaksanakan bisnis seperti Marketing yang mempromosikan mobil. Usaha Perusahaan PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu cabang Jakarta Pulo Gadung mempunyai jenis-jenis usaha yang beda, tergantung pada bidang operasinya seperti:

Bidang perdagangan, yaitu suatu kegiatan yang berkaitan dengan pemasaran dan penjualan unit dan suku cadang yang diperuntukan pelanggan yang membutuhkan. Penjualan unit dilakukan secara kredit dan tunai. Penjualan kredit dilakukan melalui hubungan perusahaan dengan leasing-leasing yang berada di Jakarta, yaitu: ACC (Astra Central Company), MTF (Mandiri Tunas Finance), KKB BCA, BCA Finance, Adira, Mega Finance, Oto Finance. Dalam menentukan penggunaan leasing perusahaan menyesuaikan dengan keinginan konsumen dalam menggunakan jasa leasing yang telah ditawarkan oleh perusahaan sesudah selama proses negosiasi dengan konsumen. Sedangkan untuk penjualan suku cadang hanya dilakukan dengan cara tunai.

Bidang jasa adalah suatu kegiatan usaha yang berkaitan dengan jasa pada intinya melakukan pelayanan service, seperti perbaikan dan perawatan kendaraan pelanggan yang dilakukan oleh pihak bengkel PT Tunas Mobilindo Perkasa cabang Jakarta serta pengurusan surat-surat

yang berkaitan dengan kendaraan seperti: BPKB, STNK, PLAT, SKJ (Surat Keterangan Jalan), dan KEUR/KIR.

1. Product

PT Tunas Mobilindo Perkasa Showroom Daihatsu cabang JakartaPulo Gadung menyediakan produk-produk mobil seperti, Xenia, Terios, Ayla, Luxio, Sirion, Minibus-Pickup Grand Max.

Ini merupakan salah satu gambar produk yang di miliki oleh Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung.



Gambar 2.3 Produk Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung

Sumber: tunasdaihatsu.com

Pesaing Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung berada di wilayah Tangerang, Bekasi, Pondok Gede, Depok, Pasar Minggu, Kelapa Gading, juga memiliki produk yang sama disetiap cabang yang ada di Jakarta, produk dikirimkan oleh Perusahaan ASTRA, Mobil Daihatsu

memiliki lebih banyak produk dikarenakan diferensiasi produk mereka. Salah satunya adalah mobil irit, siapa lagi kalau bukan Daihatsu. Daihatsu bermain di segmen pasar yang relative lebih marginal, yakni mobil berkapasitas penumpang kecil. Seolah menyadari kapasitasnya, performanya pun sepadankan. Salah satu buktinya yaitu teknologi mesin dengan 16 katup yang disematkan pada Winner, Taruna, Feroza dan Classy cukup dicintai di pasar Tanah Air. Mobil yang juga terkenal dengan slogan irit dan murah ini juga memiliki konsentrasi yang sama dengan rivalnya, dibanding Suzuki yang juga berkecimpung di segmen mobil penumpang irit BBM. Adapun depresiasinya relative stabil, terutama beberapa andalan yang cukup populer seperti Xenia dan Taruna.

2. Price

Harga produk Mobil Daihatsu sesuai kontrak *Unit Price* yang sudah diterapkan oleh perseroan. Tinas Daihatsu mempunyai beragam pilihan harga yang berbeda untuk setiap produknya. Berikut merupakan gambar beserta harga yang ditawarkan untuk produk Mobil Daihatsu.

PAKET PEMBIAYAAN KENDARAAN

DAIHATSU

ADIRA FINANCE

22 Januari 2015

TIPE	HARGA OTR	TENOR	TOTAL BAYAR I	ANGSURAN	TIPE	HARGA OTR	TENOR	TOTAL BAYAR I	ANGSURAN
GRAN MAX PU 1.3 STD/ 3 WAY	110.000.000	12 X	23.730.000	8.191.000	GRAN MAX MB 1.3 D FF	145.400.000	12 X	38.080.000	10.287.000
		24 X	24.230.000	4.429.000			24 X	38.080.000	5.671.000
		36 X	24.730.000	3.219.000			36 X	38.080.000	4.163.000
		48 X	24.730.000	2.645.000			48 X	38.080.000	3.445.000
		60 X	25.280.000	2.387.000			60 X	38.080.000	3.127.000
GRAN MAX PU 1.3 BOX	127.300.000	12 X	27.190.000	9.453.000	GRAN MAX MB 1.5 D PS	155.200.000	12 X	40.530.000	10.975.000
		24 X	27.690.000	5.118.000			24 X	40.530.000	6.017.000
		36 X	28.190.000	3.719.000			36 X	40.530.000	4.417.000
		48 X	28.190.000	3.056.000			48 X	40.530.000	3.655.000
		60 X	28.830.000	2.735.000			60 X	40.530.000	3.318.000
GRAN MAX PU 1.5 STD/ 3 WAY	114.500.000	12 X	24.630.000	8.512.000	SIRION D MT	157.400.000	12 X	41.080.000	11.129.000
		24 X	25.130.000	4.609.000			24 X	41.080.000	6.101.000
		36 X	25.630.000	3.349.000			36 X	41.080.000	4.478.000
		48 X	25.630.000	2.752.000			48 X	41.080.000	3.706.000
		60 X	26.200.000	2.463.000			60 X	41.080.000	3.365.000
GRAN MAX PU 1.5 BOX	132.000.000	12 X	28.130.000	9.799.000	SIRION D AT	168.700.000	12 X	43.900.000	11.922.000
		24 X	28.630.000	5.306.000			24 X	43.900.000	6.534.000
		36 X	29.130.000	3.856.000			36 X	43.900.000	4.774.000
		48 X	29.130.000	3.168.000			48 X	43.900.000	3.952.000
		60 X	29.780.000	2.835.000			60 X	43.900.000	3.587.000
GRAN MAX PU 1.5 PS AC PS	121.400.000	12 X	26.010.000	9.019.000	SIRION D MT DELUXE	167.400.000	12 X	43.580.000	11.830.000
		24 X	26.510.000	4.883.000			24 X	43.580.000	6.484.000
		36 X	27.010.000	3.549.000			36 X	43.580.000	4.738.000
		48 X	27.010.000	2.916.000			48 X	43.580.000	3.921.000
		60 X	27.620.000	2.610.000			60 X	43.580.000	3.500.000
GRAN MAX PU 1.5 BOX SLIDING	132.500.000	12 X	28.230.000	9.836.000	SIRION D AT DELUXE	178.700.000	12 X	46.400.000	12.623.000
		24 X	28.730.000	5.328.000			24 X	46.400.000	6.917.000
		36 X	29.230.000	3.870.000			36 X	46.400.000	5.053.000
		48 X	29.230.000	3.180.000			48 X	46.400.000	4.182.000
		60 X	29.890.000	2.848.000			60 X	46.400.000	3.797.000
GRAN MAX PU 1.5 AC PS BOX SLIDING	139.400.000	12 X	29.610.000	10.343.000	LUXIO D MT	168.700.000	12 X	43.900.000	11.922.000
		24 X	30.110.000	5.600.000			24 X	43.900.000	6.534.000
		36 X	30.610.000	4.070.000			36 X	43.900.000	4.774.000
		48 X	30.610.000	3.344.000			48 X	43.900.000	3.952.000
		60 X	31.310.000	2.993.000			60 X	43.900.000	3.587.000
GRAN MAX BV 1.3	120.800.000	12 X	25.890.000	8.969.000	LUXIO X MT	186.650.000	12 X	48.390.000	13.180.000
		24 X	26.390.000	4.853.000			24 X	48.390.000	7.222.000
		36 X	26.890.000	3.525.000			36 X	48.390.000	5.275.000
		48 X	26.890.000	2.895.000			48 X	48.390.000	4.366.000
		60 X	27.490.000	2.590.000			60 X	48.390.000	3.964.000
GRAN MAX BV 1.3 AC	124.800.000	12 X	26.690.000	9.263.000	XENIA AIRBAG D MT 1.0 DLX	160.600.000	12 X	41.880.000	11.353.000
		24 X	27.190.000	5.012.000			24 X	41.880.000	6.224.000
		36 X	27.690.000	3.641.000			36 X	41.880.000	4.568.000
		48 X	27.690.000	2.990.000			48 X	41.880.000	3.781.000
		60 X	28.310.000	2.675.000			60 X	41.880.000	3.432.000
GRAN MAX MB 1.3 D	139.100.000	12 X	36.500.000	9.845.000	XENIA AIRBAG M MT 1.0 DLX	169.300.000	12 X	44.050.000	11.964.000
		24 X	36.500.000	5.428.000			24 X	44.050.000	6.557.000
		36 X	36.500.000	3.986.000			36 X	44.050.000	4.791.000
		48 X	36.500.000	3.298.000			48 X	44.050.000	3.965.000
		60 X	36.500.000	2.993.000			60 X	44.050.000	3.600.000
XENIA AIRBAG M MT 1.0 SPORTY	179.000.000	12 X	46.480.000	12.644.000	XENIA AIRBAG X MT 1.3 STD	171.100.000	12 X	44.500.000	12.090.000
		24 X	46.480.000	6.929.000			24 X	44.500.000	6.626.000
		36 X	46.480.000	5.061.000			36 X	44.500.000	4.841.000
		48 X	46.480.000	4.189.000			48 X	44.500.000	4.007.000
		60 X	46.480.000	3.803.000			60 X	44.500.000	3.637.000
XENIA AIRBAG X MT 1.3 DLX	173.400.000	12 X	45.080.000	12.251.000	XENIA AIRBAG R MT 1.3 STD	175.100.000	12 X	45.500.000	12.370.000
		24 X	45.080.000	6.714.000			24 X	45.500.000	6.779.000
		36 X	45.080.000	4.905.000			36 X	45.500.000	4.952.000
		48 X	45.080.000	4.080.000			48 X	45.500.000	4.099.000
		60 X	45.080.000	3.686.000			60 X	45.500.000	3.721.000
XENIA AIRBAG R MT 1.3 DLX	185.100.000	12 X	48.000.000	13.072.000	TERIOS AIRBAG TS	191.900.000	12 X	49.700.000	13.549.000
		24 X	48.000.000	7.163.000			24 X	49.700.000	7.423.000
		36 X	48.000.000	5.231.000			36 X	49.700.000	5.421.000
		48 X	48.000.000	4.330.000			48 X	49.700.000	4.487.000
		60 X	48.000.000	3.931.000			60 X	49.700.000	4.074.000
XENIA AIRBAG R MT 1.3 SPORTY	197.500.000	12 X	51.100.000	13.941.000	TERIOS AIRBAG TS EXTRA	198.400.000	12 X	51.330.000	14.005.000
		24 X	51.100.000	7.638.000			24 X	51.330.000	7.672.000
		36 X	51.100.000	5.577.000			36 X	51.330.000	5.602.000
		48 X	51.100.000	4.617.000			48 X	51.330.000	4.637.000
		60 X	51.100.000	4.191.000			60 X	51.330.000	4.210.000

Gambar 2.4 Harga Produk Mobil Daihatsu

Sumber: tunasdaihatsu.com

Dibandingkan dengan Showroom pesaing lain berada di wilayah Tangerang, Bekasi, Pondok Gede, Depok, Pasar Minggu, Kelapa Gading, Mobil Daihatsu cabang Pulo Gadung mempunyai harga yang sepadan untuk produknya sama seperti dengan showroom yang ada diseluruh cabang Jakarta dan lebih beragam dan terdapat banyak pilihan yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan mobil yang

pelanggan inginkan. Hal ini merupakan salah satu keunggulan dari produk. Mobil yang juga terkenal dengan slogan irit dan murah ini juga memiliki konsentrasi sama dengan rivalnya yang sepadan. Jika ditarik kesimpulan, produk-produk Daihatsu itu hemat BBM dan berbanderol murah..

3. Promotion

Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung melakukan strategi pemasaran dan promosi melalui Iklan cetak, iklan elektronik, sponsor event, spanduk, baliho, poster, stiker, kartu nama, papan nama, reklame, kendaraan, aksesoris, souvenir, pameran, dan dari mulut ke mulut. Bukan sekedar itu yang membedakan dengan Showroom Daihatsu cabang Pulo Gadung pesaing lainnya yaitu showroom cabang lain di Jakarta Showroom pesaing lain berada di wilayah Tangerang, Bekasi, Pondok Gede, Depok, Pasar Minggu, Kelapa Gading, Showroom Daihatsu cabang Pulo Gadung juga melakukan kegiatan promosi yaitu rutin mengikuti kegiatan *car free day* untuk melakukan promosi dan juga memberikan promo-promo menarik seperti promo untuk karyawan PNS, untuk buruh, dan promo akhir tahun. Hal ini lah yang membedakan Showroom Daihatsu cabang Pulo Gadung dengan yaitu showroom cabang lain di Jakarta pesaingnya yang hanya mempromosikan produknya melalui spanduk, baliho, atau media social saja.

4. Place

Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung bertempat di Jakarta Timur dijalan perintis kemerdekaan kav2. Dalam mengelola bisnisnya Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung, mempunyai kantor-kantor Cabang yang terdapat di berbagai daerah. Berikut adalah pembagian kantor wilayah tersebar:

Tunas Daihatsu Soepomo, South Jakarta City, Jakarta (021) 8301088

Astrido Daihatsu Otista, East Jakarta City, Jakarta (021) 8515000

Astra Daihatsu Harapan Indah, Bekasi City, West Java (021) 29566669

Tunas Daihatsu Mampang, South Jakarta City, Jakarta (021) 79193150

Astra Daihatsu Ciledug Tangerang, Tangerang City, Banten(021) 7310196

Tunas Daihatsu Pondok Gede, Bekasi City, West Java(021) 84998000

Astra Daihatsu Kelapa Gading, North Jakarta City, Jakarta(021) 29832010

Astrido Daihatsu - Kebon Jeruk, West Jakarta City, Jakarta(021) 5345000

Tunas Daihatsu Cinere, Depok City, West Java(021) 7530022

Marketing Astra Daihatsu Cibinong, Bogor, West Java(021) 8757870

Tunas Daihatsu Cilegon, Cilegon City, Banten (0254) 380502

Astra Daihatsu PEMUDA East Jakarta City, Jakarta(021) 4711599

Daihatsu Cinere, Tunas Depok City, West Java 0859-3950-1745

Tunas Toyota Pasar Minggu, South Jakarta City, Jakarta(021) 7944788

Tunas Daihatsu Tangerang : HENGKY LIM, Tangerang City,
Banten0821-1443-6188

Astra Daihatsu Pd. CabeSouth Tangerang City, Banten(021) 74708028

Astra Daihatsu CibuburDepok City, West Java0812-3452-7899

Tunas Daihatsu Ahmad Yani, Bandung City, West Java(022) 7202625

DAIHATSU JAKARTA, South Jakarta City, Jakarta(021) 7651644

Dibanding dengan para pesaing lainnya berada di wilayah Tangerang, Bekasi, Pondok Gede, Depok, Pasar Minggu, Kelapa Gading, wilayah usaha Showroom Daihatsu Cabang Pulo Gadung merupakan showroom yang hampir mencakup wilayah-wilayah yang padat penduduk di Indonesia untuk lebih dekat pada pelanggan. Hal ini merupakan suatu keunggulan dibanding dengan showroom lain, karena dapat meningkatkan penjualan mereka dan memperluas jangkauan usahanya.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Pekerjaan

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Showroom Cabang Pulo Gadung, Praktikan ditempatkan pada divisi Pemasaran dan Penjualan.

Adapun bidang kerja yang Praktikan lakukan antara lain:

1. Mendata Hot Prospek Monitoring Tools informasi dari sales Daihatsu cabang Pulo Gadung terkait dengan calon pembeli
2. Mengikuti kegiatan *Open Table* di Giant Pondok Kopi
3. Mengikuti kegiatan *Open Table* di Kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika)
4. Mendata papan monitoring SPK (Surat Pesanan Kendaraan) kegiatan sales Daihatsu

B. Pelaksanaan Kerja

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan di tempatkan pada divisi Pemasaran dan Penjualan Mobil Daihatsu Showroom Cabang Pulo Gadung.

Kegiatan PKL dimulai tanggal 23 Juli s.d 16 September 2018 sesuai dengan jadwal kerja yang berlaku yaitu hari Senin-Jumat pukul 08.00-17.00 WIB. Dan waktu istirahat selama satu jam pukul 12:00-13.00 WIB.

Berikut ini adalah tugas serta penjelasan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dan manfaat yang praktikan dapatkan juga *personal experience* dari setiap tugas yang di berikan oleh atasan praktikan di Showroom Mobil Daihatsu Cabang Pulo Gadung antara lain sebagai berikut:

1. Mendata Hot Prospek Monitoring Tools informasi dari sales Daihatsu cabang Pulo Gadung terkait dengan calon pembeli

Praktikan mendata informasi yang didapatkan dari sales mengenai proses kegiatan mencari calon pembeli mobil Daihatsu disebut *suspect, prospect, hot prospect*, dipapan *prospecting*. *Suspect* yaitu kegiatan yang dilakukan oleh sales untuk menawarkan produk tetapi belum adanya respon calon pelanggan untuk pembelian mobil Daihatsu, setelah *Suspect* dan adanya *prospect, prospect* yaitu proses mencari data atau informasi terkait dengan calon pembeli, jumlah customer yang didapatkan, sangat ditentukan oleh jumlah prospek yang di kumpulkan, dan adanya respon dari calon pembeli untuk membeli mobil Daihatsu tetapi belum membuka SPK (Surat Pesanan Kendaraan), setelah *prospect* dan adanya *hot prospect, hot prospect* yaitu calon pembeli mobil Daihatsu sudah ingin membeli mobil dan membayar uang untuk membuka SPK (Surat Pesanan Kendaraan).

Praktikan mendata harian *hot prospek monitoring tools* calon pelanggan informasi dari sales mengenai kegiatan penawaran yang dilakukan saat briefing pagi dan didampingi *supervisor* bernama Bapak Mifta Rahman.

1. *Briefing* bersama *Supervisor* dan *Sales*
2. Mendata *suspek, prospek, dan hot prospek* di papan *monitoring* yang ditanyakan *supervisor* kepada *sales* Daihatsu
3. Mendata unit/tipe mobil Daihatsu yang diinginkan calon pelanggan.
4. Mendata tanggal *plan* pembukaan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) calon pelanggan.

Pada pelaksanaan kerja ini tentunya praktikan memperoleh pengalaman dan manfaat dari apa yang telah praktikan kerjakan, yaitu manfaat input suatu data calon pembeli berdasarkan pesanan produk atau barang sesuai dengan jenis barang yang di inginkan calon pembeli Mobil Daihatsu, praktikan mendata hot prospek monitoring sangat penting dapat melihat perkembangan penjualan pada setiap minggu dan setiap bulannya, nantinya ketika praktikan mendapat kesempatan untuk bekerja di perusahaan sejenis, maka praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah banyak belajar bagaimana cara perkerjaan ini berlangsung dan bagaimana menghadapinya.

HOT PROSPEK MONITORING TOOLS TGL 11 — 20 89F.

SPV: MIPTAH

SALES	NO	NAMA CUSTOMER	UNIT / TYP	TANGGAL HP	TANGGAL PLAN HP	SALES	NO	NAMA CUSTOMER	UNIT / TYP	TANGGAL HP	TANGGAL PLAN HP
KHICHR	1	NISA	SIBRAB	2/11/18	10/11/18	RONALD	1	TEOW	MAHA X MT	06/11/2018	17/11/2018
	2	Sambunan	Ayla	2/11/18	11/11/18		2	SU PIS	TRIOS	05/11/2018	12/11/2018
	3						3				
	4						4				
Faisal	1	Saleh	Sisa X MT	10/11/18		Willy	1	ANIL	MERIO R AT	01/11/18	20/11/18
	2						2	NISA	XENA	06/11/18	20/11/18
	3						3	RIZAL	XENIA	07/11/18	10/11/18
	4						4				
Bany	1	Andi	Ayla	10/11/18	10/11/18	Dany	1	Yohann	Sigra M MT	06/11/18	12/11/18
	2						2	Dian	Ayla RAT	07/11/18	10/11/18
	3						3				
	4						4				
Fauzi	1	Sigra	Sigra X MT	07/11/2018	11/11/2018	Fany	1	MILITA	Sigra X MT	07/11/18	10/11/18
	2						2				
	3						3				
	4						4				
Andi	1	ADI	Sigra M MT	05/11/2018	10/11/2018	Dewi	1				
	2						2				
	3						3				
	4						4				
MANA	1	M-CIMA CEBUNGA	SD AC	05/11/2018	10/11/2018	Tira	1				
	2						2				
	3						3				
	4						4				
Benny	1					Iham	1				
	2						2				
	3						3				
	4						4				

Gambar 3.1 : Data Sales Hot Prospek Monitoring Tools

Sumber : Diolah oleh Praktikan

HOT PROSPEK MONITORING TOOLS

SPV: ER

SALES	NO	NAMA CUSTOMER	UNIT / TYP	TANGGAL HP	TANGGAL PLAN HP	SALES	NO	NAMA CUSTOMER	UNIT / TYP	TANGGAL HP	TANGGAL PLAN HP
ZAEVAL	1					RIZKY	1	Bu Tuti	Sigra X MT	11/11/2018	19/11/2018
	2						2				
	3						3				
	4						4				
NINA	1	Bu Hani	Lukio DMT		10/11/2018	ROBERT	1	Dia Yulia	Sigra M MT	07/11/2018	12/11/2018
	2						2				
	3						3				
	4						4				
AUFIE	1					CHRISTIAN	1	Bu Samba	Sigra M MT	05/11/2018	10/11/2018
	2						2				
	3						3				
	4						4				
ANTON	1	Samir	Sigra X MT	10/11/2018	10/11/2018	ANI	1				
	2	Arman	Sigra X MT	10/11/2018	10/11/2018		2				
	3						3				
	4						4				
WINA	1					MELKY	1				
	2						2				
	3						3				
	4						4				
MILA	1	Pratomo	Sigra M MT	10/11/2018	10/11/2018	FANDY	1				
	2	Fadiah	Ayla	10/11/2018	10/11/2018		2				
	3						3				
	4						4				

Gambar 3.2 : Data Sales Hot Prospek Monitoring Tools

Sumber : Diolah oleh Praktikan

2. Mengikuti kegiatan *Open Table* di Giant Pondok Kopi

Kegiatan *Open Table* merupakan salah satu aktivitas yang dilakukan oleh sales penjualan Mobil Daihatsu untuk mendekatkan pada

pelanggan. Program ini memberi kesempatan kepada setiap calon pelanggan untuk mendapatkan informasi langsung mengenai produk Daihatsu yang diinginkan, dan juga dapat test drive untuk dapat merasakan langsung mengendarai kendaraan Daihatsu yang diinginkan calon pelanggan.

Kegiatan *Open Table* yang praktikan ikuti bertempat di halaman Giant Pondok Kopi Jakarta Timur pada bulan Agustus 2018 dari hari hari Senin s.d Jum'at, jam 11.00 s.d jam 15.00 WIB, kegiatan yang praktikan lakukan didampingi oleh *sales* Daihatsu sesuai jadwal jaga dari *Supervisor*. Adapun kegiatan yang praktikan lakukan:

1. Membawa 20 brosur Daihatsu di kantor untuk kegiatan penawaran pada calon pembeli.
2. Memberikan brosur Daihatsu kepada calon pelanggan di area *Open Table* Daihatsu Giant Pondok Kopi setiap *Sales* minimal membagikan 20 brosur dan *Table* di jaga oleh 3 orang *Sales* yang di jadwalkan oleh *Supervisor*. Sehari jaga *Table* kurang lebih ada 30 calon pembeli yang datang mengunjungi *Table* Daihatsu untuk melihat ataupun bertanya mengenai Mobil Daihatsu.
3. Mengawasi calon konsumen yang ingin melihat *interior* Mobil Daihatsu yang ada di Giant Pondok Kopi, memberikan penjelasan yang ditanyakan calon pembeli seperti perbedaan jenis tipe mobil, harga dan promo mobil, warna mobil, mesin pada mobil, bagian

interior mobil, bonus apa saja yang akan didapatkan calon pembeli, kelebihan dan kekurangan mobil dan lain-lain.

4. Menanyakan data calon pelanggan seperti alamat rumah, pekerjaan, keluarga, dan nomor telepon yang dapat dihubungi untuk menawarkan promo menarik.

Pada pelaksanaan kerja ini tentunya praktikan memperoleh pengalaman dan manfaat dari apa yang telah praktikan kerjakan, yaitu *Open Table* merupakan salah satu aktivitas yang dilakukan oleh sales penjualan Mobil Daihatsu untuk mendekati pada pelanggan, bagaimana cara berinteraksi langsung dengan pelanggan, yang nantinya ketika praktikan mendapat kesempatan untuk bekerja di perusahaan sejenis, maka praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah banyak belajar bagaimana cara pekerjaan ini berlangsung dan bagaimana menghadapinya.



Gambar 3.3 : *Open Table* di Giant Pondok Kopi Agustus 2018

Sumber : Diolah oleh Praktikan

3. Mengikuti kegiatan *Open Table* di Kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika)

Kegiatan *Open Table* yang praktikan ikuti bertempat di halaman kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) pada bulan September 2018 hari hari Senin s.d Jum'at, jam 11.00 s.d jam 15.00 WIB , kegiatan yang praktikan lakukan didampingi oleh *sales* Daihatsu sesuai jadwal jaga dari *Supervisor*. Adapun kegiatan yang praktikan lakukan:

1. Membawa 20 brosur Daihatsu di kantor untuk kegiatan penawaran di area kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) di jam istirahat makan siang.
2. Memberikan brosur Daihatsu kepada calon pelanggan di area *Open Table* Daihatsu di area kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) di jam istirahat makan siang, setiap *Sales* minimal membagikan 20 brosur dan *Table* di jaga oleh 3 orang *Sales* yang di jadwalkan oleh *Supervisor*. Sehari jaga *Table* kurang lebih ada 30 calon pembeli yang datang mengunjungi *Table* Daihatsu untuk melihat ataupun bertanya mengenai Mobil Daihatsu.
3. Mengawasi calon konsumen yang ingin melihat *interior* Mobil Daihatsu yang ada di kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) di jam istirahat makan siang, memberikan penjelasan yang ditanyakan calon pembeli seperti, perbedaan jenis tipe mobil, harga dan promo mobil, warna mobil, mesin pada mobil, bagian interior mobil, bonus apa saja yang akan didapatkan calon pembeli, kelebihan dan kekurangan mobil dan lain-lain.
4. Menanyakan data calon pelanggan seperti alamat rumah, pekerjaan, keluarga, dan nomor telepon yang dapat dihubungi untuk menawarkan promo menarik seperti untuk pegawai PNS (Pegawai Negeri Sipil) dan lain-lain.

Pada pelaksanaan kerja ini tentunya praktikan memperoleh pengalaman dan manfaat dari apa yang telah praktikan kerjakan, yaitu *Open Table* merupakan salah satu pengalaman aktivitas yang dilakukan oleh sales penjualan Mobil Daihatsu untuk mendekati pada pelanggan, bagaimana cara berinteraksi langsung dengan pelanggan, dan juga praktikan lebih memahami pentingnya target pemasaran yang sesuai dengan produk yang ditawarkan kepada siapa dan juga serta kegunaannya, yang nantinya ketika praktikan mendapat kesempatan untuk bekerja di perusahaan sejenis, maka praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah banyak belajar bagaimana cara perkerjaan ini berlangsung dan bagaimana menghadapinya.



Gambar 3.4 : *Open Table* Kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) September 2018

Sumber : Diolah oleh Praktikan



Gambar 3.5 : *Open Table* Kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) September 2018

Sumber : Diolah oleh Praktikan

4. Mendata papan monitoring SPK (Surat Pesanan Kendaraan) kegiatan sales Daihatsu

Praktikan mendata informasi yang didapatkan dari sales mengenai proses kegiatan mencari calon pembeli mobil Daihatsu dari hari Senin s.d Jum'at.

1. *Briefing* bersama *Supervisor* dan *Sales* mengenai minat calon pembeli dan berdiskusi mengenai target pameran dan *open table* di event selanjutnya seperti perayaan ulang tahun kota, kantor, dilingkungan padat penduduk.
2. Mendata papan harian *monitoring* pembukaan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) calon pelanggan yang ditanyakan *supervisor* kepada 21 *sales* Daihatsu Cabang Pulo Gadung.

3. Mendata unit/tipe mobil Daihatsu yang diinginkan calon pelanggan.
4. Mendata tanggal *plan* pembukaan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) calon pelanggan.
5. Mendata tanggal *plan* pembukaan DO (Delivery Order) mobil Daihatsu pada calon pelanggan.
6. Mendata total pembukaan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) dan DO (Delivery Order) 21 Sales Daihatsu dalam satu bulan.

**Gambar 3.6 : Papan *Monitoring* SPK Mobil Daihatsu Cabang Pulo Gadung
September 2018**

Sumber : Diolah oleh Praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama melaksanakan tugas dan tanggung jawab di Showroom Daihatsu Praktikan mengalami beberapa kendala yang menghambat Praktikan menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan ataupun pelaksanaan magang secara umum :

1. Tidak adanya sistem yang jelas mengenai PKL pada divisi praktikan ditempatkan menyebabkan praktikan tidak mendapat tugas secara sistematis. Sehingga terkadang praktikan hanya melakukan tugas kecil seperti membaca brosur produk mobil Daihatsu.
2. Praktikan mengalami kendala saat mendapatkan tugas berhadapan langsung dengan nasabah melalui kegiatan *Open Table*. Praktikan harus bersikap ramah terhadap orang-orang yang baru praktikan temui. Rasa kurang percaya diri pun praktikan rasakan karena belum terbiasa menghadapi nasabah
3. Pada awal pelaksanaan PKL Praktikan tidak dapat secara leluasa berinteraksi dan meminta penjelasan terkait sesuatu hal mengenai tugas dan lingkungan kerja showroom daihatsu, sehingga Praktikan merasa kurang dapat bekerja secara maksimal karena kurangnya komunikasi antara Praktikan dengan pegawai yang lain kecuali dengan pembimbing PKL.
4. Praktikan memerlukan waktu yang tidak sedikit untuk mengenali dan mempelajari berbagai bidang yang ada di dalam lingkungan kerja, sehingga Praktikan seringkali merasa kesulitan apabila mengerjakan tugas yang berhubungan dengan bidang lain.
5. Pada awal masa PKL, praktikan merasa sulit untuk beradaptasi dengan lingkungan dan orang-orang baru di perusahaan. Hal ini disebabkan karena usia yang terpaut cukup jauh sehingga membuat praktikan

canggung untuk berkomunikasi dan kesibukan dari para karyawan dengan pekerjaan masing-masing.

D. Cara Mengatasi Kendala

Dari setiap kendala yang praktikan hadapi, praktikan berusaha mencari solusi maupun jalan keluar agar kendala tersebut dapat praktikan hadapi dan menjadikannya suatu pelajaran dan pengalaman penting baik di dunia kerja maupun bermasyarakat. Adapun cara praktikan dalam mengatasi kendala saat PKL adalah sebagai berikut:

1. Pada kendala pertama, praktikan belajar untuk lebih berinisiatif. Inisiatif merupakan hal positif pada karakter seseorang. Definisi inisiatif adalah suatu kemampuan dalam menemukan peluang, menemukan ide, mengembangkan ide serta cara-cara baru dalam memecahkan suatu problema(thinking new things) (Suryana : 2006).Sedangkan pengertian inisiatif kerja adalah daya untuk melakukan suatu pekerjaan tanpa menunggu intervensi atau suruhan orang lain.Dalam hal ini, karena praktikan masih dalam bimbingan mentor maka praktikan berinisiatif untuk menanyakan tugas apa yang harus praktikan kerjakan tanpa diminta terlebih dahulu *supervisor*. Praktikan mencoba untuk lebih proaktif dan tidak pasif yang hanya diam menunggu perintah atasan. Praktikan menyadari bahwa sikap inisiatif sangat diperlukan dalam dunia kerja. Selain itu, jika praktikan tidak mendapatkan tugas dari *supervisor*maka praktikan juga berinisiatif untuk mengikuti kegiatan yang dilakukan

Saleslain yang dapat praktikan bantu sehingga dapat meringankan pekerjaannya dan praktikan pun mendapatkan ilmu baru serta dapat menjalin relasi yang baik dengan yang lain.

2. Pada kendala kedua, praktikan diwajibkan ramah terhadap calon pelanggan. Praktikan pun harus menjaga etika di depan calon pelanggan. Sopan dan ramah menjadi kunci utama dalam menghadapi calon pelanggan dari berbagai golongan. Kesabaran pun perlu praktikan terapkan saat menghadapi calon pelanggan yang kurang mengerti teknologi atau calon pelanggan yang mengajukan banyak pertanyaan. Praktikan juga merasakan kurang percaya diri dalam menghadapicalon pelanggan, hal ini dikarenakan praktikan baru menguasai sistematika dalam program yang ditugaskan yaitu *Open Table*. Praktikan sadar bahwa sebenarnya praktikan mampu menguasai sistematika tersebut hanya saja pikiran negatif seperti takut salah dengan apa yang akan dilakukan, takut direndahkan dan diremehkan serta merasa akan ditertawakan orang lain. Namun hal tersebut dapat praktikan atasi dengan cara mengubah pikiran negatif tersebut menjadi pikiran positif. Praktikan berpikir bahwa saat ini praktikan masih dalam proses belajar jadi wajar bila terjadi kesalahan. Praktikan juga berpikir bahwa orang lain akan menghargai praktikan sebagaimana praktikan menghargai mereka. Serta tidak ada salahnya membuat orang lain tertawa dari pada membuat mereka marah atau sedih. Satu hal yang praktikan sadari bahwa penampilan pun mampu menunjang rasa percaya diri. Dalam lingkungan Showroom Daihatsu semua orang

berpakaian rapi, maka praktikan menerapkan hal tersebut dengan menggunakan pakaian rapi dan warna senada dengan karyawan lainnya hal ini meningkatkan rasa percaya diri praktikan sebagai bagian dari Showroom Daihatsu dan dapat melayani calon pelanggan dengan lebih baik.

3. Menurut Thibaut dan Kelly (dalam Lusiana, 2014) yang merupakan pakar teori interaksi sosial mendefinisikan interaksi sosial sebagai peristiwa saling mempengaruhi satu sama lain ketika dua orang atau lebih hadir bersama, mereka menciptakan suatu hasil satu sama lain, atau komunikasi satu sama lain. Dan menurut Desmita pada (dalam Psikologi Perkembangan, 2009:191), penyesuaian diri adalah suatu proses yang mencakup respon mental dan tingkah laku, dimana individu berusaha untuk dapat berhasil mengatasi kebutuhan-kebutuhan dalam dirinya, ketegangan-ketegangan, konflik-konflik, dan frustrasi yang dialaminya, sehingga terwujud tingkat keselarasan atau harmoni antara tuntutan dari dalam diri dengan apa yang diharapkan oleh lingkungan dimana ia tinggal. Oleh sebab itu, berdasarkan teori-teori tersebut Praktikan selama bekerja telah mampu melakukan adaptasi atau penyesuaian diri serta interaksi yang maksimal selama menjalani masa perkenalan di dalam lingkungan kerja, Praktikan dapat memulai untuk berkomunikasi dengan rekan kerjadengan baik sehingga terciptanya pertukaran informasi antar Praktikan dan pegawai yang saling membutuhkan, dan tidak lupa Praktikan selalu mencoba untuk menghindari ketidaknyamanan dalam diri

sendiri maupun ke lingkungan sekitar dengan cara apabila ada sesuatu yang tidak sesuai dengan diri Praktikan terhadap suatu hal di lingkungan kerja, baik kepada rekan kerja maupun tugas, maka Praktikan secara langsung meng-komunikasikan hal tersebut kepada Pembimbing, sehingga ketidaknyamanan yang dirasakan oleh diri Praktikan dapat teratasi.

4. Definisi inisiatif menurut Suryana (dalam Kewirausahaan Pedoman Praktis, 2006), adalah kemampuan mengembangkan ide dan cara-cara baru dalam memecahkan masalah dan meneukan peluang (*thinking new things*). Dan menurut Wollfock dalam Mardiyanto (2008:23), inisiatif adalah kemampuan individu dalam menghasilkan sesuatu yang baru atau asli atau suatu pemecahan masalah. Oleh karena adanya teori-teori pengertian inisiatif tersebut, Praktikan saat berada di lingkungan kerja selalu berusaha untuk banyak bertanya apabila adanya kesulitan yang dihadapi saat melakukan pekerjaan, Praktikan telah berusaha untuk memaksimalkan dan melakukan kreatifitas lebih dari tugas yang diberikan, Praktikan juga membicarakan apabila memiliki ide-ide yang lebih *inovatif*, mempertimbangkan setiap peluang yang ada, dan selalu bersiap diri apabila adanya tugas atau pekerjaan yang akan diberikan sehingga Praktikan dapat menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan dengan baik.
5. Menurut praktikan pada awal masa bekerja siapa pun akan merasa gugup karena belum mengenal suasana dan karakter-karakter orang di lingkungan kerja tersebut terlebih dengan jarak usia yang cukup jauh. Dalam menghadapi kendala ini praktikan mempelajari etika dan budaya dari

perusahaan tempat praktikan melaksanakan PKL. Bersikap ramah kepada semua orang merupakan salah satu budaya yang ditanamkan perusahaan kepada karyawannya. Praktikan pun mencoba mempraktikannya seperti mengucapkan “Selamat Pagi” pada setiap karyawan yang berpapasan hingga pamit pulang disertai senyum simpul. Hal kecil tersebut menimbulkan kesan yang baik bagi karyawan lainnya, sehingga praktikan dapat menjalin hubungan baik yang tetap professional dengan karyawan lainnya. Selain itu, praktikan berusaha menunjukkan semangat kerja yang tinggi dengan cara berinisiatif untuk menanyakan tugas kepada mentor dan juga menanyakan pekerjaan apa yang bisa praktikan bantu kepada karyawan lainnya dalam divisi yang sama. Untuk melakukan semua hal tersebut menjadi pribadi yang lebih percaya diri sangat dibutuhkan agar dapat menjalin suatu hubungan organisasi yang baik sehingga tercipta lingkungan kerja yang nyaman.

Berdasarkan pengalaman selama praktikan melaksanakan pekerjaan di Showroom Mobil Daihatsu ada beberapa pekerjaan yang sesuai dengan penjurusan yang praktikan ambil yaitu manajemen pemasaran. Salah satu pekerjaannya adalah membantu memasarkan produk Showroom Mobil Daihatsu. Upaya ini merupakan strategi penjualan, menurut Teori Kotler ada beberapa element *promotion mix*, dimana menurut praktikan sudah diterapkan oleh Showroom Mobil Daihatsu Cabang Pulo Gadung yaitu:

1. Penjualan personal, lebih efektif untuk menjaga hubungan pribadi dengan konsumennya seperti diadakanya *Booth* atau *Event-event*. Pelanggan dapat

bertemu langsung dengan calon pembeli Mobil Daihatsu dan untuk menanyakan berbagai hal mengenai Mobil Daihats.

2. Promosi penjualan, Showroom Mobil Daihatsu membuat promo dengan cara mengikuti kegiatan pameran yang diadakan seperti di kantor BMKG (Badan Meteorologi, Klimatologi, dan Geofisika) dengan memberikan promo menarik yang diberikan oleh Showroom Mobil Daihatsu cabang Pulo Gadung khusus untuk pegawai PNS, promosi yang diberikan sesuai dengan target yang dituju.
3. Hubungan Masyarakat, Dalam hal ini seperti Showroom Mobil Daihatsu cabang Pulo Gadung menjalin hubungan dengan masyarakat melalui kegiatan *Car Free Day* dengan membagikan seperti souvenir handuk kecil, sapu tangan, untuk lebih mendekatkan hubungan pada masyarakat.
4. Pemasaran Langsung, Showroom Mobil Daihatsu cabang Pulo Gadung menggunakan data yang telah dihimpun oleh perusahaan menghubungi pelanggan yang potensial untuk dapat di tawarkan atau memasarkan produknya, dan terjun langsung pada Calon pelanggan dengan berbagai aktivitas seperti door to door, dan juga ke perusahaan yang berpotensi yang dapat ditawarkan sales untuk Pemasaran Mobil Daihatsu Showroom cabang Pulo Gadung.
5. Iklan, Demi membangun citra serta menyebarluaskan informasi agar mendapatkan tanggapan dari pelanggan, Showroom menggunakan media cetak hingga *Online*.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan praktikan berlangsung selama 2 (dua) bulan di PT Tunas Perkasa Mobilindo penempatan Showroom Daihatsu Pulo Gadung.

praktikan mendapatkan banyak pengalaman dan pengetahuan baru meliputi dunia kerja dan pengetahuan umum lainnya khususnya dalam menjalin relasi dengan calon pelanggan maupun rekan kerja. Wawasan praktikan mengenai dunia kerja pun bertambah, bukan hanya sekedar teori melainkan praktik kerja secara langsung. Kesimpulan yang didapatkan setelah melaksanakan PKL yaitu :

1. Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan, praktikan mendapatkan kesempatan untuk bekerja secara langsung khususnya di bidang *marketing*, praktikan memahami peran serta fungsi *marketing* di Showroom Daihatsu , khususnya padapemasaran penjualan Mobil Daihatsu. *Marketing* yang dijalankan bukan saja melalui pemasaran produk, tapi juga bagaimana Showroom Daihatsu memberikan pelayanannya kepada calon pelanggan agar calon pelanggan tetap setia menggunakan produk dari Showroom Daihatsu dengan promo yang diberikan dan juga mengingatkan pelanggan yang sudah membeli mobil di Showroom Daihatsu untuk perawatan mobil seperti service dan

mengganti oli mobil dalam pemakaian mobil 5000km dan 10.000km untuk perawatan mobil dibengkel Daihatsu.

2. Dengan Praktik Kerja Lapangan praktikan Meningkatkan keterampilan dan kemampuan *softskill* seperti lebih memiliki tanggung jawab pada suatu pekerjaan, lebih memiliki kepercayaan diri untuk berkomunikasi dengan calon pembeli, dapat beraptasi berkerja sama dengan tim, dapat berbagi ilmu pada orang lain dan pengetahuan tentang bekerja bertambah, Praktikan pun dapat melatih sikap, mental serta etika yang perlu dimiliki saat bekerja nanti. Serta selalu membangun dan menjaga hubungan baik dengan seluruh pegawai Showroom Daihatsu.
3. Praktikan dapat mengaplikasikan pengetahuan yang didapat dari materi teori perkuliahan dengan melakukan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan konsentrasi yang dipilih yaitu di divisi pemasaran dalam pendekatan dengan calon pelanggan, Showroom Daihatsu. Praktikan memahami pentingnya pendataan prospek yang dijalankan sales penjualan mobil Daihatsu. dan praktikan juga memahami pentingnya *briefing* didalam perusahaan untuk melihat prospek apa saja yang akan dijalankan, dan hot prospek seperti apa yang dijalankan sales Daihatsu dalam mencari calon pelanggan dan penjualan Mobil Daihatsu.

B. Saran

Setelah melaksanakan kegiatan PKL ini, Praktikan ingin memberikan saran dan masukan bagi perusahaan, universitas, dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, yaitu:

1. Saran untuk Perusahaan Tunas Showroom Daihatsu

- a. Untuk menghindari adanya kesalahpahaman antara Praktikan dan perusahaan, Showroom Daihatsu sebaiknya membuat *job description* bagi mahasiswa PKL, sehingga memiliki tanggung jawab yang lebih jelas serta Praktikan dapat memperoleh pengetahuan mengenai pekerjaan di divisi tersebut secara optimal.
- b. Ketika mahasiswa melaksanakan PKL, ada baiknya untuk terlebih dahulu diperkenalkan kepada seluruh karyawan yang ada pada divisi tersebut khususnya. Agar dapat menghindari kecanggungan dan *miss communication*.
- c. Diharapkan agar pihak Showroom Daihatsu menyiapkan fasilitas kerja kepada mahasiswa yang akan melaksanakan PKL terutama meja kerja dan komputer agar dapat memudahkan pekerjaan Praktikan.

DAFTAR PUSTAKA

FE-UNJ, (2012). Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Sumber dari internet:

“Daihatsu - Corporate Info - Profil Perusahaan”

www.tunasgroup.com (diakses pada tanggal 6 November 2018)

“Daihatsu- Corporate Info - Visi & Misi”

www.tunasdaihatsu.com (diakses pada tanggal 6 November 2018)

<http://ridwanaz.com/otomotif/pasar-mobil-indonesia-dan-sejarah-daihatsu/>
(diakses pada tanggal 6 November 2018)

“Daihatsu logo..” 30 September, 2018.

www.tunasdaihatsu.com (diakses pada tanggal 6 November 2018)

“Tren Industri Otomotif.”

<http://m.otomotifnet.com> (diakses pada tanggal 6 November 2018)

Vijay, Roa. “Automotive And Transportation Practice Frost & Sullivan, Pasar Otomotif Indonesia”. 2017

Alif. “Tren Pasar Otomotif” 2018

LAMPIRAN-LAMPIRAN



*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



UQAS

AN ISO 9001:2008 CERTIFIED COMPANY
www.unj.ac.id

Yth. Kepala BAKHUM
Universitas Negeri Jakarta
di
Jakarta

SURAT PERMOHONAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : *Dita fernanda Rahman*
Jenis Kelamin : *Laki-Laki / Perempuan **
Tempat dan Tanggal Lahir : *Balembano, 26 oktober 1997*
Nomor Registrasi : *821513917*
Program Studi : *S1 - Manajemen*
Alamat : *Jln Peraya utan kayu utara no 36 A*
Mattaman Jakarta Timur
Tlp Rumah Hp *085212715848*

Dengan ini mengajukan surat permohonan untuk dibuatkan :

1. Surat Keterangan Observasi (Mandiri/Kelompok)
2. Surat Keterangan PKL/PKM (Mandiri/Kelompok)
3. Surat Penelitian untuk Skripsi
- ④ Cetak Pra-Transkrip Akademik
5. Surat Keterangan Mahasiswa
6. Surat Keterangan tidak menerima Beasiswa
7. Surat Keterangan tunjangan gaji/pensiunan orang tua/kesehatan (ASKES)
8. Permohonan pengganti KTM

Demikian permohonan ini saya sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Mengetahui:

Jakarta, *14 Maret 2018*

Koordinator Prodi *S1 Manajemen*

Pemohon,

(ANDRIAN HARO, S.Si, MM)
NIP. 198509242014041002

(Dita fernanda)

Kasubag Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni

Widoyo, S.Pd
NIP. 197101011993101001



Building
Future
Leaders

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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Meruya Raya No. 177, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fec.unj.ac.id



UQAS

AN ISO 9001:2009 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Dita fernanda R
No. Registrasi : 820153917
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT Tunas Mobilindo P
Alamat Praktik/Telp : Jln perintis kemerdekaan
Jatelm (Dahabur)

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 23 Juli 2018	1.	
2.	Selasa / 24 Juli 2018	2.	
3.	Rabu / 25 Juli 2018	3.	
4.	Kamis / 26 Juli 2018	4.	
5.	Jum'at / 27 Juli 2018	5.	
6.	Senin / 30 Juli 2018	6.	
7.	Selasa / 31 Juli 2018	7.	
8.	Rabu / 1 Agustus 2018	8.	
9.	Kamis / 2 Agustus 2018	9.	
10.	Jum'at / 3 Agustus 2018	10.	
11.	Senin / 6 Agustus 2018	11.	
12.	Selasa / 7 Agustus 2018	12.	
13.	Rabu / 8 Agustus 2018	13.	
14.	Kamis / 9 Agustus 2018	14.	
15.	Jum'at / 10 Agustus 2018	15.	

Jakarta,

Penilai,

PT. TUNAS MOBILINDO PERKASA

(.....)

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



UQAS

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Dita ferranda R
No. Registrasi : 8215153917
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT Tunas Mabalindo P
Alamat Praktik/Telp : Jln. Pecintis Kemerdekaan
Bakam (Daihatsu)

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	senin / 13 agustus 2018	1.	
2.	selasa / 14 agustus 2018	2.	
3.	rabu / 15 agustus 2018	3.	
4.	kamis / 16 agustus 2018	4.	
5.	jumat / 17 agustus 2018	5.	
6.	senin / 20 agustus 2018	6.	
7.	selasa / 21 agustus 2018	7.	
8.	rabu / 22 agustus 2018	8.	
9.	kamis / 23 agustus 2018	9.	
10.	jumat / 24 agustus 2018	10.	
11.	senin / 27 agustus 2018	11.	
12.	selasa / 28 agustus 2018	12.	
13.	rabu / 29 agustus 2018	13.	
14.	kamis / 30 agustus 2018	14.	
15.	jumat / 31 agustus 2018	15.	

Jakarta,

Penilai,

PT. TUNAS MABALINDO PERKASA

MIFTAH R.

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.fekonj.ac.id



UJATS

AN ISO 9001:2008 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Dita Fernanda R
No. Registrasi : 3215153917
Program Studi : ST Manajemen
Tempat Praktik : PT Tunas Mobilindo P
Alamat Praktik/Telp : Jln Perintis Kemerdekaan
Jakarta Timur (Dahuku)

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	senin / 3 sep 2018	1.	
2.	selasa / 4 sep 2018	2.	
3.	rabu / 5 sep 2018	3.	
4.	kamis / 6 sep 2018	4.	
5.	jumat / 7 sep 2018	5.	
6.	senin / 10 sep 2018	6.	
7.	selasa / 11 sep 2018	7.	
8.	rabu / 12 sep 2018	8.	
9.	kamis / 13 sep 2018	9.	
10.	jumat / 14 sep 2018	10.	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta,

Penilai,

PT TUNAS MOBILINDO PEREUSA

(MIFAH R.)

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 Pajadiran Muka, Jakarta 13220

Telepon (021) 4721227-4706285, Fax: (021) 4706285

Laman: www.fic.unj.ac.id



UJAS

AN ISO 9001:2008 CERTIFIED COMPANY

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

Nama : Dita fernanda R
No.Registrasi : 8215153917
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : PT Tunas Daimatsu
Alamat Praktik/Telp : Jln Perancis Kemerdekaan
Kav. 2 Jakarta

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	100	Skor Nilai Bobot
3	Sikap dan Kepribadian	100	86-100 A 4
4	Kemampuan Dasar	90	81-85 A- 3,7
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	100	76-80 B+ 3,3
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	95	71-75 B 3,0
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	100	66-70 B- 2,7
8	Aktivitas dan Kreativitas	90	61-65 C+ 2,3
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90	56-60 C 2,0
10	Hasil Pekerjaan	100	51-55 C- 1,7
			46-50 D 1
			2. Alokasi Waktu Praktik :
			2 sks : 90-120 jam kerja efektif
			3 sks : 135-175 jam kerja efektif
			Nilai Rata-rata :
			$\frac{960}{10 \text{ (sepuluh)}} = 96$
			Nilai Akhir :
			96 A
			Angka bulat huruf
	Jumlah	960	

Jakarta,

Penilai,

.....

MIFRAH R.

Catatan :

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MOCH MIFTAH RAHMAN

Jabatan : SALES SUPERVISOR

Menerangkan bahwa mahasiswa yang bernama:

Nama : DITA FERNANDA RAHMAN

No.REQ : 8215153917

Jurusan : Manajemen S-1 (Universitas Negeri Jakarta)

Telah melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan divisi Marketing atau Pemasaran di Tunas Perintis Showroom Mobil Daihatsu Cabang Perintis Kemerdekaan Pulo Gadung Jakarta Timur, mulai tanggal 23 Juli 2018 sampai dengan 16 September 2018.

Demikian surat kerangan ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dapat digunakan sebagai mestinya.

Jakarta, 16 September 2018

Sales Supervisor

MOCH MIFTAH RAHMAN



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R. Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285
www.unj.ac.id/fe

*Building
Future
Leaders*

1. Nama Mahasiswa
2. No. Registrasi
3. Program Studi
4. Dosen Pembimbing

: Dita Fernando Permana
: 2210152017
: ST Manajemen
: Sekeloa Fesy Ungawa SE.M.Si
NIP. 197206171999031001

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

5. Judul PKL : Laporan Praktik Kerja Lapangan
: Pada Jnsi Pemangan Dan Penyuaan Mobil
: Danansi Penyuaan Tugas Mobil Indo Petaka
: Kampusom Danatou. Uto Gadung

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	6 - 12 - 2018	Bab 4	data perubahaan otomatis	
2	14 - 12 - 2018	Bab 1	Jelasan ttan pertumbuhan otomatis	
3	28 - 11 - 2018	Bab 1	Carumikan sumber data dan datanya	
4	6 - 12 - 2018	Bab 1	tanbuan data pertumbuhan otomatis	
5	12 - 12 - 2018	Bab 1	Lanjut Bab 11	
6	20 - 12 - 2018	Bab 11	Point kegiatan umum, sumber diambil.	
7			Pertbandingan peuing cacang praaitan	
8			dengan cacang daiktatu lain	
9	4 - 1 - 2019	Bab 11	Lanjut Bab 11 dan Bab 14	
10	26 - 2 - 2019	Bab 111 dan Bab 14	Jelasan kegiatan open table, softtest	
11	27 - 3 - 2019	Bab 111 dan Bab 14	OK.	
12			SETUJU UNTUK UJIAN PKL	

Catatan :

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

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR**Laporan Praktik Kerja Lapangan**

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Pemasaran Dan
Penjualan Mobil Daihatsu Perusahaan Tunas Mobilindo Perkasa
Showroom Cabang Pulo Gadung

Nama Praktikan : Dita Fernanda Rahman

Nomor Registrasi : 8215153917

Program Studi : S1 Manajemen

Jurusan : Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,

Pembimbing



Setyo Ferry Wibowo SE, M.Si
NIP. 197206171999031001

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Manajemen



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

Seminar pada Tanggal:.....