

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA CV RESTU IBU UTAMA
BEKASI**

**IRDAM ELBA SEPTIAN
8215132788**



**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**

**INTERSHIP REPORT
AT CV RESTU IBU UTAMA
BEKASI**

**IRDAM ELBA SEPTIAN
8215132788**



**Intership Report written to meet one of the requirements to earn a Bachelor
of Economics at the Faculty of Economics State University of Jakarta**

**S1 STUDY MANAGEMENT PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019**

ABSTRAK

Irdam Elba Septian, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada CV Restu Ibu Utama, Divisi *Marketing*. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2019.

Praktek Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. PKL bertujuan agar mahasiswa mendapat pengetahuan, dan merasakan bagaimana pengalaman kerja memperluas jaringan untuk berkarier kelak dan sebagai persiapan menghadapi persaingan di dunia kerja.

PKL dilaksanakan pada CV Restu Ibu Utama yang terletak di Jl. Ir. H. Juanda Kav.143 No.14 Kelurahan Margajaya Kecamatan Bekasi Selatan, Bekasi. Praktikan ditempatkan di Divisi Pemasaran/marketing. Pelaksanaan PKL selama empat puluh hari kerja terhitung sejak tanggal 3 Juli - 8 September 2017.

Tugas praktikan berkaitan dengan *Promotion*. Meliputi cara mempromosikan produk-produk layanan jasa secara *direct selling*, presentasi untuk mempromosikan dan mengkomunikasikan layanan jasa yang tersedia, dan lain-lain. Dari pelaksanaan PKL tersebut praktikan mendapatkan pengetahuan dan wawasan baru mengenai dunia kerja, khususnya di CV Restu Ibu Utama

Kata Kunci: *Product Knowledge*, Konsumen, Penjualan, Komunikasi

ABSTRACT

IRDAM ELBA SEPTIAN, *the internship report at CV. Restu Ibu Utama Division of Marketing. Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2017.*

Internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta to finish the study before make a thesis. The purpose of internship are to get knowledge, get working experience, build working network and also as a preparation for facing real competition in work.

Internships was placed at CV Restu Ibu Utama, the street of Ir. H. Juanda Kav.143 No.14 Kelurahan Margajaya Kecamatan Bekasi Selatan, Bekasi, July 3th – September 8th, 2017. The interns be related with promotions and offers printing services. The street vendors of implementation interns gain knowledge and new insights into the world of work, especially in CV. Restu Ibu Utama.

Keywords: Product Knowledge, Consumer, Sales, Communication

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL



Building
Future
Leaders

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

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



UQAS

AFRISO 941796 CERTIFIED ORGANIZATION

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : Dr. Mohamad Rizan
2. NIP : 197206272006041001
3. Tanda tangan :

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Irdam Elba Septian
2. No. Registrasi : 8215132788
3. Program Studi : S1 Manajemen
4. Judul PKL : Laporan Praktikum Kerja Lapangan
pada CV Restu Ibu Utama

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, 21 Juni 2019

Mahasiswa Ybs,

No.Reg : 8215132788

Cat : coret yang tidak perlu *)

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

* Koordinator Program Studi S1 Manajemen


Dr. Suherman, S.E., M.Si

NIP. 197311162006041001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

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

NIP. 197404162006041001



Penguji Ahli

Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si.

NIP. 197206171999031001



Dosen Pembimbing

Dr. Mohamad Rizan, S.E., M.M.

NIP. 197206272006041001



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Karena berkat rahmatnya penulis dapat menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Tidak lupa penulis juga berterima kasih kepada :

1. Dr. Mohammad Rizan, SE., M.M. selaku Dosen Pembimbing Praktikan yang telah memberikan banyak arahan dan masukan kepada Praktikan selama penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan.
2. Andrian Haro S.Si., M.M. selaku Koordinator Prodi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Prof. Dr. Dedi Purwana., M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Keluarga praktikan atas segala doa dan semangatnya yang tiada henti membantu praktikan menyusun laporan ini
5. CV Restu Ibu Utama yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan magang
6. Ibu Jasnelli selaku Owner CV Restu Ibu Utama serta Wira Adi Putra selaku Direktur Utama CV Restu Ibu Utama dan juga sebagai pembimbing praktikan selama melaksanakan magang di CV Restu Ibu Utama
7. Seluruh karyawan CV Restu Utama, khususnya Bapak Dasril yang telah memberikan banyak bantuan dan bimbingan selama praktikan melaksanakan magang.
8. Sahabat dan rekan-rekan Manajemen C 2013, yang selalu memberikan dukungan
9. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan ini.

Dengan segala kerendahan hati praktikan menyadari masih banyak kekurangan-kekurangan dalam penyusunan laporan ini, sehingga praktikan mengharapkan adanya saran, masukan dan kritik yang membantu praktikan demi menyempurnakan laporan ini.

Jakarta, 2019

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	5
C. Kegunaan PKL	5
D. Waktu dan tempat PKL	7
E. Jadwal Waktu PKL.....	7
BAB II TINJAUAN TEMPAT UMUM PKL.....	9
A. Sejarah Perusahaan.....	9
B. Visi dan Misi Perusahaan	14
C. Logo Perusahaan	15
D. Data Perusahaan	15
E. Struktur Organisasi.....	15
F. LEGAL DAN ADMINISTRASI PERUSAHAAN.....	18
G. Kegiatan Umum Perusahaan	19
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	28
A. Bidang Kerja.....	28
B. Pelaksanaan Kerja	29
C. Kendala yang Dihadapi	38

D. Cara Mengatasi Kendala	39
BAB IV KESIMPULAN.....	44
A. Kesimpulan.....	44
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA.....	47
LAMPIRAN - LAMPIRAN	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1. Gambar mesin di percetakan CV Restu Ibu Utama	14
Gambar II.2. Logo Percetakan CV. Restu Ibu Utama	15
Gambar II.3. Struktur Organisasi	16
Gambar II.4. Contoh Produk berupa buku bimbel, <i>Al-Quran</i> , majalah, dan <i>plastic bag</i>	19
Gambar II.5. Kantor CV Restu Ibu Utama	22
Gambar II.6. Bersama beberapa karyawan CV Restu Ibu Utama	24
Gambar II.7. Ruang <i>Interview</i>	25
Gambar III.1. Foto dengan kepala produksi	29
Gambar III.2. Mekanisme proses penerimaan konsumen konsumen yang datang langsung	29
Gambar III.3. Mekanisme proses memberi penjelasan kepada konsumen	31
Gambar III.4. Mekanisme proses menghubungi lewat telepon	33
Gambar III.5. Map untuk Rumah Sakit Masmitra beserta konsumennya	35
Gambar III.6. Mekanisme proses mengirim surat penawaran barang cetak	35
Gambar III.7. Mekanisme proses pengiriman barang cetak	36
Gambar III.8. Hasil cetakan yang akan dikirim	38

DAFTAR TABEL

Tabel I.1. Perkembangan CV Restu Ibu	3
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 LEMBAR TATA CARA PENGUTIPAN DARI DEKAN.....	49
LAMPIRAN 2 LOG IN HARIAN.....	50
LAMPIRAN 3 SURAT PERSETUJUAN PELAKSANAAN PKL	54
LAMPIRAN 4 SURAT PENILAIAN PKL	55
LAMPIRAN 5 DAFTAR HADIR PKL.....	56
LAMPIRAN 6 CONTOH SURAT PENAWARAN HARGA.....	60

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Dalam dunia kerja, seseorang tidak hanya dituntut untuk memiliki pengetahuan-pengetahuan *textbook* saja, akan tetapi seseorang juga harus menguasai keahlian-keahlian yang mungkin hanya bisa didapatkan apabila seseorang itu terjun langsung ke dalam suatu bidang. Untuk mendapatkan keahlian tersebut, tentunya seseorang harus melakukan pekerjaan yang berhubungan dengan keahlian yang ingin ia peroleh. Oleh sebab itu, mahasiswa perlu melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) agar pengetahuan yang mereka dapat pada kegiatan belajar formal, dapat disatukan dengan keahlian dan pengalaman yang dapat menyokong pengetahuan tersebut.

Praktik Kerja Lapangan adalah suatu kegiatan pembelajaran pada proses kerja yang sebenarnya, di mana seorang mahasiswa terjun langsung untuk bekerja di suatu perusahaan. Pada perusahaan tersebut, mahasiswa akan diberikan berbagai macam tugas yang sesuai dengan bidang yang mereka pelajari di universitas. Pada kesempatan itu juga mahasiswa pun dapat mengaplikasikan pengetahuan-pengetahuan yang telah mereka dapatkan ketika mereka belajar di universitas.

Universitas Negeri Jakarta, sebagai salah satu institusi pendidikan di Indonesia pasti berusaha menghasilkan lulusan yang berkualitas. Oleh karena itu, Universitas Negeri Jakarta menjadikan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sebagai salah satu syarat kelulusan. Oleh karena itu, praktikan mengambil kesempatan

untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di divisi pemasaran pada CV. Restu Ibu.

CV. Restu Ibu merupakan perusahaan percetakan yang berkembang dengan pesat. Dapat dilihat pada tabel berikut :

Tahun	Aktivitas	Jumlah Pegawai	Keterangan
2000	Berbentuk usaha rumahan	-	Belum memiliki pegawai. Pekerjaan dilakukan sendiri oleh pemilik dan keluarga
2005	Menjadi CV Restu Ibu Utama	6	Mendapat pekerjaan membuat tabloid, namun masih mencetak diluar
2006	Membeli mesin GTO ukuran 52 satu warna	9	-
2007	Membeli mesin oliver 58 satu warna	11	-
2008	Membeli lagi mesin oliver 58 satu warna	13	Tabloid UG News sudah dicetak sendiri
2010	Membeli ruko 4 lantai sebagai kantor	-	Menempati kantor baru

2011	Membeli mesin film pre press	-	-
2012	Membeli mesin Oli- ver 72	15	-
2015	Membeli mesin MOV 65	18	-

Tabel I.1. Perkembangan CV Restu Ibu

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Perusahaan ini memulai usahanya dari rumah yang kemudian bisa memiliki gedung sebagai kantor dengan beberapa mesin percetakan yang mutakhir. Praktikan memilih melakukan PKL di kantor percetakan karena praktikan melihat, usaha percetakan tidak akan pernah surut.

Menurut ekonomi.bisnis.com, industri percetakan tetap tumbuh dengan positif pada kuartal III/2017 dibandingkan dengan tahun lalu. Hal ini didukung oleh bisnis kemasan yang berkontribusi hampir 50 persen dari penjualan. Data dari Badan Pusat Statistik menyebutkan, pertumbuhan produksi industri manufaktur mikro dan kecil pada kuartal ketiga 2017 untuk sektor percetakan dan reproduksi media rekaman, naik sebesar 14,48 persen dibanding dengan periode sama pada tahun lalu. (ekonomi.bisnis.com. 2017).

Berita dari ppgi.or.id menulis, “Kalau ada yang bilang bisnis percetakan sudah masuk *sunset industry*, tidak sepenuhnya benar karena porsi kue untuk kebutuhan cetak, khususnya yang menggunakan mesin offset dan web masih besar.” (ppgi.or.id. 2017). Hal tersebut mengemuka pada acara *Planning Cycle Meeting* PT Astragraphia Xprints yang berlangsung pada pertengahan 2017.

Bisnis percetakan tidak akan pernah mati. Hanya sesekali tidak bergerak pada keadaan tertentu saja.”.(infopercetakan19.wordpress.com. 2015). Selama dunia masih ada umat manusia, akan terus terbuka lebar peluang usaha percetakan dengan segala cara yang menyertainya. Karena itulah jarang sekali usaha percetakan mengalami kebangkrutan karena tidak mendapatkan order percetakan. Kalau pun terjadi, boleh jadi dikarenakan hal lain, salah dalam pengelolaannya, misalnya.

Dari infopercetakan19.wordpress.com pun dikatakan, perkembangan bisnis percetakan di Indonesia akan cenderung semakin maju dan ramai. Dapat dipastikan, selama manusia masih ada kegiatan usaha, selama ada keinginan berbisnis, peluang untuk mencari dan memperoleh order cetak pasti ada, “Tidak ada kegiatan bisnis dan usaha promosi yang terjadi tanpa menggunakan jasa atau produk percetakan.” (infopercetakan19.wordpress.com. 2015)

Seiring dengan perkembangan teknologi digital yang terus berkembang, usaha percetakan justru banyak mendapat keuntungan dengan perkembangan teknologi ini Usaha percetakan semakin berkembang seiring dengan berkembangnya dunia online, memberi kemudahan bagi konsumen. Dahulu kita harus kita harus menunggu lama selesainya pesanan barang cetakan kita. Namun sekarang, pesanan kita bisa lebih cepat selesai, bahkan bisa ditunggu dalam hitungan jam. Pesanan percetakan yang bisa dilakukan secara *online*, ditambah semakin canggihnya mesin pecetakan sekarang ini, membuat hasil cetakan semakin bagus dan cepat selesai.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

1. Maksud Praktik Kerja lapangan

- a. Agar mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia nyata
- b. Mengaplikasikan pengetahuan yang didapatkan pada pembelajaran di universitas untuk sedikit membantu suatu perusahaan yaitu CV. Restu Ibu, khususnya di bidang pemasaran
- c. Meningkatkan wawasan mengenai manajemen pemasaran

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Mengetahui bagaimana kegiatan pemasaran di Divisi Pemasaran CV Restu Ibu
- b. Memperoleh pengalaman, wawasan, serta ilmu mengenai kegiatan pemasaran dan penawaran produk di Divisi Pemasaran pada CV Restu Ibu.
- c. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan *softskills* dan *hard-skills* praktikan
- d. Menemukan kesesuaian antara teori yang didapat praktikan selama perkuliahan, khususnya teori dalam bidang manajemen pemasaran, dengan praktek di dunia kerja saat melakukan PKL di CV Restu Ibu.

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan selama praktikan melaksanakan kegiatannya di CV. Restu Ibu Utama adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Bagi Praktikan

- a. Melatih kemampuan dan ketrampilan praktikan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi yang telah dipilih dan mengasah pengetahuan dan ketrampilan selama praktikan mengikuti kegiatan perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
- b. Mengembangkan daya berpikir, keberanian dalam mengambil keputusan dan kreativitas yang nantinya akan sangat dibutuhkan di dunia kerja
- c. Belajar mengenal dinamika dan kondisinya dalam dunia kerja
- d. Meningkatkan kedisiplinan praktikan dalam melaksanakan setiap pekerjaan

2. Manfaat Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Membangun hubungan yang baik serta kerjasama antara CV. Restu Ibu Utama dengan Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi untuk dijadikan tempat PKL di masa yang akan datang.
- b. Mengetahui seberapa besar peran tenaga pengajar dalam memberikan materi perkuliahan yang sesuai dengan perkembangan yang ada dalam dunia kerja

3. Manfaat Bagi CV. Restu Ibu Utama

- a. Terbantunya pekerjaan-pekerjaan pada divisi pemasaran
- b. Memungkinkan terjalin hubungan yang dinamis antara perusahaan dengan Universitas Negeri Jakarta
- c. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak

D. Waktu dan tempat PKL

Nama Perusahaan: CV. Restu ibu Utama

Alamat: JL. Ir. H. Juanda Kav.143 no.14 kel. Margajaya kec. Bekasi Selatan

Telepon: [021] 8855901, 081283552040

Divisi : Pemasaran

Praktikan memilih CV. Restu Ibu Utama sebagai tempat PKL dengan alasan bahwa perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa yaitu percetakan yang berkembang pesat dari percetakan rumahan hingga menjadi CV. Dengan memilih perusahaan ini praktikan dapat berinteraksi dengan banyak orang khususnya konsumen karena praktikan ditempatkan di divisi pemasaran.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melakukan PKL terdiri dari rangkaian tahapan yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan. Yang akan dijabarkan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan praktikan mengurus seluruh kebutuhan administrasi untuk mencari tempat PKL. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan ke BAAK Universitas Negeri Jakarta yang ditujukan kepada beberapa perusahaan. Surat permohonan. Surat permohonan PKL yang telah selesai diproses oleh BAAK segera praktikan ajukan ke beberapa perusahaan tersebut. Setelah beberapa waktu, akhirnya CV. Restu Ibu Utama melayangkan balasan bahwa mereka menginginkan jasa praktikan.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di CV. Restu Ibu Utama dan ditempatkan di bagian pemasaran. Praktikan melaksanakan PKL selama 49 hari kerja yang dimulai pada tanggal 3 Juli – 8 September 2017.

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL dari hari Senin sampai dengan Jumat, dengan pelaksanaan jam kerja mulai pukul 08.30 WIB sampai dengan 16.00 WIB. Dengan masa istirahat dari pukul 12.00 WIB sampai dengan 13.00 WIB.

3. Tahap pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti bahwa praktikan telah melaksanakan kegiatan PKL. Pembuatan laporan PKL ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar S1 Ekonomi pada Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta.

Proses penulisan laporan PKL ini dimulai setelah praktikan selesai melakukan PKL. Hal yang perlu dilakukan praktikan adalah mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam melaksanakan penulisan ini. selain data, laporan ini juga berisi tentang pengalaman praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di bagian pemasaran pada CV. Restu Ibu Utama.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Menurut Ilmu-Ekonomi-id.com, bentuk perusahaan ada tiga yakni, Perusahaan Jasa (*Service*), Perusahaan Dagang (*Goods*) dan perusahaan Manufaktur. Sementara itu dilihat dari Sudut Yuridis Ekonomis, bentuk perusahaan yaitu; “Usaha Perseorangan, Usaha Persekutuan dengan Firma, Usaha Persekutuan Komanditer (*Commanditaire Vennootschap* atau CV), Perseroan Terbatas (PT) dan Koperasi. (www.ilmu-ekonomi-id.com. 2017)

Dari begitu banyak bentuk usaha yang ada di Indonesia seperti disebut di atas, ada dua yang paling dikenal masyarakat, yaitu Perseroan Terbatas (PT) dan Perseroan Komanditer/*Commanditaire Vennootschap* (CV).

PT adalah badan usaha yang modalnya terbagi atas sero (saham) di mana tanggung jawab terhadap kewajiban/utang bagi perusahaan hanya terbatas sebesar sero yang dimiliki. CV merupakan perusahaan persekutuan yang didirikan berdasarkan saling percaya. Jadi CV merupakan salah satu bentuk usaha yang dipilih para pengusaha yang ingin memiliki kegiatan usaha namun bermodal minim.

Kedua badan usaha ini memiliki sejumlah perbedaan lain di antaranya . berhubungan dengan bentuk perusahaan dan dasar hukumnya. PT merupakan bentuk perusahaan yang memiliki badan hukum di mana pendiriannya harus

sesuai dengan peraturan tertulis dalam UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. “Bentuk perusahaan ini menjadi yang paling banyak digunakan di Indonesia. Sebab dapat digunakan untuk usaha dalam skala kecil, menengah atau skala besar sekalipun.”(www.cermati.com).

Sementara itu CV, “bukan usaha berbadan hukum karena tidak ada peraturan tertentu yang mengaturnya. Pada umumnya, CV banyak dipilih untuk kegiatan Usaha Kecil Menengah (UKM).”(www.cermati.com). Restu Ibu Utama tempat praktikan menjalankan PKL adalah perusahaan berbentuk CV yang bergerak di bidang percetakan.

Sebelum memaparkan tentang sejarah perusahaan CV Restu Ibu Utama, praktikan ingin memulainya dengan sejarah bisnis percetakan. “Mesin cetak ditemukan oleh Johannas Gutenberg. Aktivitas mencetak pada waktu itu merupakan proses menyalin buku pada permukaan lainnya.” (www.satudigital.com)

Dikutip dari satudigital.com, perkembangan dunia percetakan kemudian berlangsung di negara Cina. Negara ini memulai pecetakan pada abad ke-4. Cetakan yang berasal dari Cina ini disebut Diamond Sutra yang merupakan sebuah buku berisi terjemahan dari teks Buddha dengan Bahasa Cina. Sampai saat ini hasil cetakannya masih disimpan di British *Library*. “Seratus tahun kemudian percetakan mulai berkembang di negara Arab. Negara ini bisa mencetak dengan menggunakan teks, termasuk juga lembar Al Quran.” (www.satudigital.com)

CV Restu Ibu Utama berdiri pada 8 Agustus 2005. Sebelum berbentuk CV, Restu Ibu Utama sudah menjalankan usaha percetakan rumahan sejak tahun 2000 dengan menerima berbagai orderan barang-barang cetakan seperti berbagai kartu undangan, brosur, pamflet, spanduk, kop surat dan lain-lain. Jasa pembuatan

barang-barang cetakan tersebut dimulai dari kalangan terdekat, keluarga, tetangga, kenalan hingga menyebar ke lingkungan yang lebih luas melalui promosi dari mulut ke mulut. Hal itu dikemukakan oleh Bapak Wira Adi Putra, Selaku Direktur Utama dan Kepala Bagian Marketing CV Restu Ibu Utama, seperti kutipan berikut:

“CV Restu Ibu Utama berdiri pada 8 Agustus 2005 setelah sebelumnya berbenuk usaha percetakan rumahan. Order yang datang dimulai dari kalangan terdekat, keluarga, tetangga, kenalan. Dan melalui promosi dari mulut ke mulut akhirnya pelanggan yang datang menyebar ke lingkungan yang lebih luas.” (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

Ketika dirasakan perusahaan percetakan rumahan ini sudah semakin berkembang, maka pemilik perusahaan memandang perlu untuk menjadikan perusahaan rumahan ini menjadi sebuah Persekutuan Komanditer atau CV (Commanditaire Vennootschap). Seperti kutipan penjelasan Bapak Wira Adi Putra: “Keinginan ini juga berkaitan dengan diterimanya sebuah pekerjaan besar, membuat proyek media *tabloid* internal dari Universitas Gunadarma bernama *UGnews* pada tahun 2005.” (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

Proyek *UGnews* ini kemudian membuat perusahaan membentuk divisi tim kreatif untuk *UGnews* yang terdiri dari Tim Redaksi sebanyak 4 orang dan Tim Artistik/Desain Grafis sebanyak 2 orang, termasuk seorang korektor di dalamnya. Dan menurut kutipan penjelasan Bapak Wira Adi Putra “Pengerjaan pencetakan untuk *UGnews* awalnya dikerjakan di luar CV Restu Ibu Utama karena kendala mesin yang belum dimiliki perusahaan ini. Proses pembuatan CV pun dilakukan setelah proyek *UGnews* diterima.”

Usaha percetakan adalah usaha menjanjikan yang selalu dibutuhkan. Usaha di bidang ini akan berkembang dengan baik jika dijalankan dengan penuh keuletan

dan kegigihan. Inilah yang terjadi pada CV Restu Ibu Utama. Penjelasan Bapak Wira Adi Putra menyebutkan:

“Bermula dari percetakan rumahan di tahun 2000, pada tahun 2005, tepatnya pada 8 Agustus 2005, perusahaan ini kemudian menjadi CV setelah mengurus berbagai surat kelengkapan yang dibutuhkan untuk menjadi CV, seperti Surat Keterangan Domisili Perusahaan, Akta Notaris, Tanda Daftar Perusahaan, NPWP, Surat Izin Usaha Perdagangan.” (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

CV Restu Ibu Utama didirikan karena melihat kebutuhan masyarakat akan barang-barang percetakan yang demikian besar. Ada beberapa jenis percetakan.

Namun menurut Bapak Wira Adi Putra:

“CV Restu Ibu Utama bergerak pada percetakan Offset dan Digital. Dalam perkembangannya, CV Restu Ibu Utama pun berusaha terus meningkatkan pelayanannya dengan berupaya terus memantau perkembangan teknologi mesin-mesin percetakan agar bisa memberikan layanan yang cepat dan profesional.” (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

Sejalan dengan waktu perusahaan ini pun mulai memiliki sejumlah mesin cetak modern. Menurut Bapak Wira Adi Putra “Mesin pertama yang dibeli GTO ukuran 52 satu warna yang dibeli pada 2006. Perusahaan menambah 3 orang pegawai hingga menjadi 9 orang, termasuk Devisi *UGnews* di dalamnya”. (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

Penambahan mesin kemudian dilakukan lagi. Dari keterangan Bapak Wira Adi Putra,

“Pada Juni 2007 sebuah mesin dibeli lagi, kali ini Oliver 58 satu warna. Untuk itu pegawai pun bertambah dua orang lagi, menjadi 11 orang. Dan pada Juni 2008, perusahaan membeli lagi mesin oliver 58 satu warna dan karyawannya pun bertambah dua orang lagi hingga menjadi 13 orang.” (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

Sejumlah mesin percetakan pun telah dimiliki. Dan setelah beberapa waktu menempati gedung yang disewa untuk menjalankan perusahaan, pada Bulan

Januari 2010 CV Restu Ibu Utama berhasil membeli sebuah gedung berlantai 4 yang berada tidak jauh dari kantor yang lama. Seperti yang dikuti dari penjelasan Bapak Wira Adi Pura “Pada januari 2010 CV Restu Utama mempunyai kantor baru berlantai 4 yang terletak di JL. Ir. H. Juanda Kav.143 no.14 Kelurahan Margajaya Kecamatan Bekasi Selatan, hingga sekarang.”

Perkembangan perusahaan terus menunjukkan peningkatan, hal ini dibuktikan dengan terus bertambahnya jumlah mesin cetak dan pegawai. Seperti dikutip dari penjelasan Bapak Wira Adi Putra “Tahun 2011 perusahaan membeli mesin film pre press, tahun 2012 membeli mesin Oliver 72 dan tahun 2015, menambah mesin MOV 65.” (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

Bertambahnya mesin cetak membuat CV Restu Ibu Utama menambah pula karyawannya. Menurut Bapak Wira Adi Putra:

“Karyawan berjumlah 18 orang sampai sekarang. Jumlah karyawan tersebut tidak termasuk beberapa tenaga part time yang terlibat, di antaranya sebagai penulis lepas untuk Tabloid *UGnews* dan tenaga sirkulasi honorer saat tabloid terbit setiap dua kali dalam sebulan. Sejak tahun 2008 CV Restu Ibu Utama pun sudah mencetak sendiri tabloid *UGnews*. Tidak lagi dicetak di luar perusahaan.” (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)



**Gambar II.1. Gambar mesin di percetakan CV Restu Ibu Utama
Sumber : Data diolah oleh praktikan**

B. Visi dan Misi Perusahaan (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

1. Visi CV Restu Ibu Utama:

Menjadi perusahaan percetakan yang memberikan layanan terbaik kepada pelanggan

2. Misi CV Restu Ibu Utama:

- a. Memberikan layanan jasa pembuatan barang-barang percetakan yang dibutuhkan masyarakat dengan harga bersaing.
- b. Dalam memberikan layanan, senantiasa mengutamakan kepuasan Pelanggan
- c. Memberikan layanan yang cepat dan professional

C. Logo Perusahaan



Gambar II.2. Logo Percetakan CV. Restu Ibu Utama
Sumber : Data diolah oleh praktikan

D. Data Perusahaan

Nama Perusahaan : CV. Restu Ibu Utama

Alamat : JL. Ir. H. Juanda Kav.143 no.14 Kelurahan
Margajaya Kecamatan Bekasi Selatan, hingga
sekarang.

Telepon : 021-8855901, 081283552040

Bidang Usaha : Percetakan

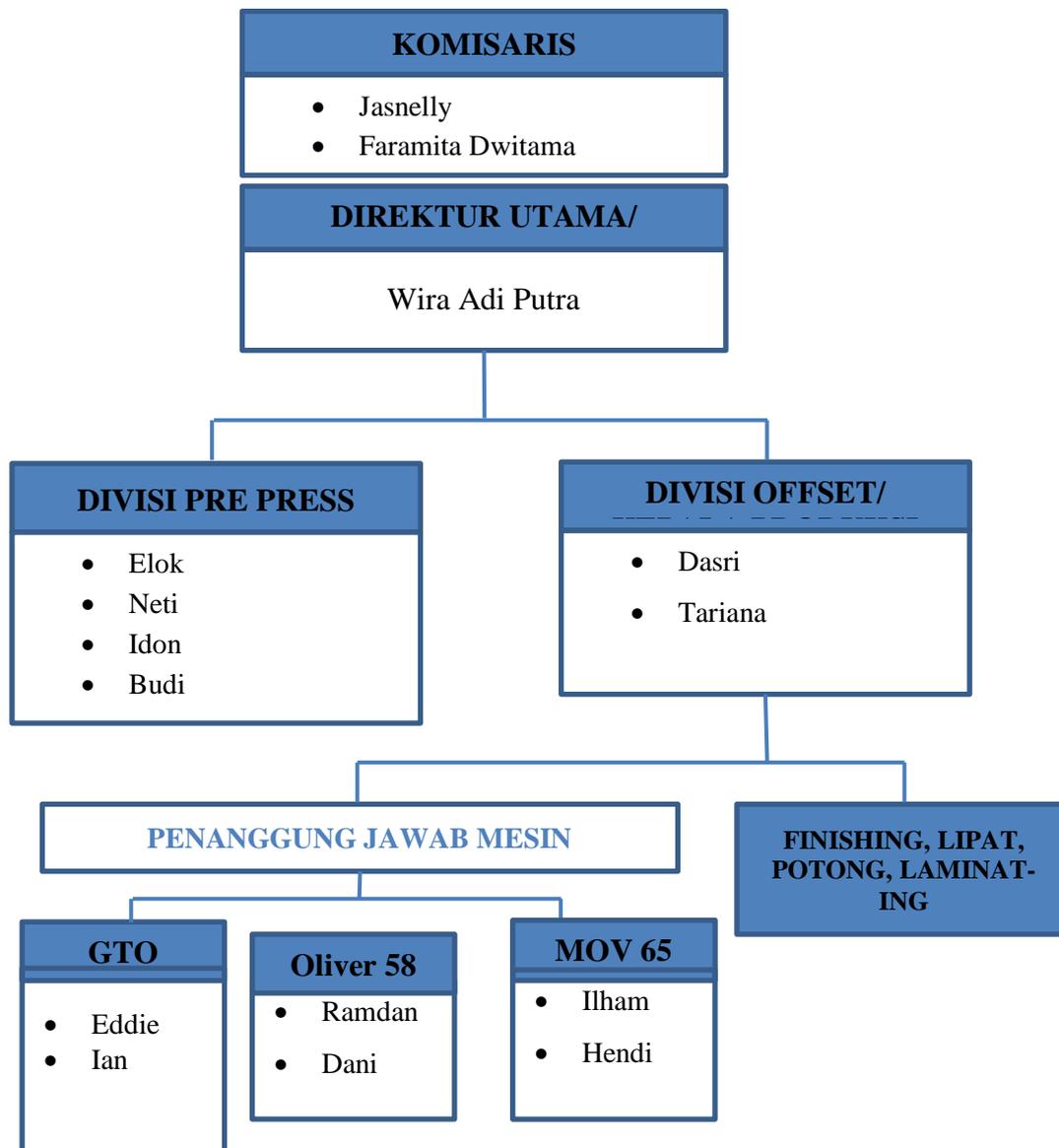
Email : wiracatur_mci@yahoo.com

Riuprinting2040@gmail.com

E. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan

antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Berikut gambar struktur organisasi di CV Restu Ibu Utama:



Gambar II.3. Struktur Organisasi

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Job Description: (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

1. Komisararis:
 - a. Melakukan pengawasan terhadap jalannya perusahaan
 - b. Memberikan pengarahan kepada direksi dalam menjalankan tugasnya
2. Direktur Utama:
 - a. Memimpin dan menjalankan perusahaan
 - b. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan perusahaan
3. Kepala Bagian Marketing:
 - a. Bertanggung jawab dalam penjualan produk dan memperluas pasar perusahaan
 - b. Melakukan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan terhadap pemasaran produk perusahaan
 - c. Bertanggungjawab terhadap peningkatan laba perusahaan .
 - d. Bertanggungjawab terhadap kepuasan pelanggan
4. Divisi Pre Press:
 - a. Mencari data penulisan
 - b. Melakukan pekerjaan penulisan yang berhubungan produk penerbitan
 - c. Bertanggungjawab terhadap tata letak produk penerbitan
 - d. Bertanggungjawab terhadap fotografi produk penerbitan

5. Divisi *Offset*/Kepala produksi:
 - a. Melakukan optimalisasi yang berkaitan antara tenaga kerja, mesin dan bahan Yang dipakai
 - b. Melakukan perencanaan produksi pesanan yang diterima serta mengendalikan proses produksi
 - c. Melakukan pengawasan terhadap mutu produksi
 - d. Melakukan perawatan berkala terhadap mesin serta peralatan produksi

F. LEGAL DAN ADMINISTRASI PERUSAHAAN (Putra, A.W, Komunikasi Pribadi. 2017)

1. Akta Pendirian Perusahaan : Akta No. 1
 Tanggal : 02 Agustus 2005
 Notaris : Muhamad Hasan Sulsi, SH
 Jln Ir H Juanda No 5 lt II Bekasi
2. NPWP : 02.479.733.4-407.000
3. TDP : 102635205741
4. SKDP : 517/24/M1/VIII/2005
5. SKT : PEM-301/WPJ.20/KP.0903/2008
6. SKDU : 517/04-KLMJ/I/2010
7. SIUP : 510/1801.BPPT/I/PM/X/2010
 Pemerintah Kota Bekasi
8. Bank : Bank Central Asia [BCA]

G. Kegiatan Umum Perusahaan

1. Product

CV Restu Ibu Utama memberikan layanan pembuatan barang-barang cetakan mulai dari beragam undangan, barang cetakan untuk kebutuhan perkantoran seperti kartu nama, kop surat, *invoice* atau nota, brosur, *Flyer*, Poster, memo, kalender, paper bag, hingga buku, tabloid dan majalah. Semua barang cetakan yang diminta oleh konsumen sudah hampir pasti diproduksi di CV Restu Ibu, itu lah yang membedakan kami dengan pesaing yang tidak bisa memproduksi semua barang cetakan sendiri.



Gambar II.4. Contoh Produk berupa buku bimbel, *Al-Quran*, majalah, dan *plastic bag*
 Sumber : Data diolah oleh praktikan

2. *Price*

Berikut ini penawaran jasa pembuatan barang cetakan di CV Restu Ibu Utama:

1. **MOV – 65**

Area Cetak = 64 x 46 cm

Area kertas = 65 x 48 cm

OC = Rp. 350.000 / Set (diluar CTP)

Minim = 1.000 lembar (Rp. 100 / lembar)

Plat = Rp. 27.000

2. **OLIVER 58**

Area Cetak = 56 x 43,5 cm

Area kertas = 58 x 45 cm

OC = Rp. 65.000/plat (diluar CTP)

Minim = 2000 lembar (Rp. 20/plat)

Plat = 23.000

3. **GTO**

Area Cetak = 44 x 31 cm

Area kertas = 46 x 33 cm

OC = Rp. 60.000/plat (diluar CTP)

Minim = 2000 lembar (Rp. 20/plat)

Plat = Rp. 13.000

Harga yang ditawarkan perusahaan percetakan ini merupakan harga yang bersaing, karena rata-rata harga pesaing adalah sebagai berikut :

1. MOV – 65

OC = Rp. 330.000/plat (diluar CTP)

Minim = 1000 lembar (Rp. 100/plat)

Plat = Rp. 30.000

2. OLIVER 58

OC = Rp. 70.000/plat (diluar CTP)

Minim = 2000 lembar (Rp. 10/plat)

Plat = 25.000

3. GTO

OC = Rp. 60.000/plat (diluar CTP)

Minim = 2000 lembar (Rp. 20/plat)

Plat = Rp. 15.000

CV Restu Ibu selalu mengutamakan kepuasan konsumen. Dalam mengerjakan pekerjaannya, profesionalitas tetap diutamakan namun tetap menyertakan unsur kekeluargaan.

3. *Place*

Alamat Kantor CV Restu Ibu Utama berada di Jalan Ir. H. Juanda Kav.143 No.14 Kelurahan Margajaya Kecamatan Bekasi Selatan. Keunggulan dari tempat usaha perusahaan ini, berada di lokasi yang strategis yakni di pinggir jalan raya wilayah kota Bekasi yang ramai dan mudah diakses, dan juga tepat berada di depan stasiun Bekasi. Hal ini merupakan keuntungan dari CV Restu Ibu, karena banyak tempat percetakan yang berlokasi di jalan sempit yang sulit dilihat oleh konsumen.



Gambar II.5. Kantor CV Restu Ibu Utama

Sumber : Data diolah oleh praktikan

4. Promotion

Dalam melakukan promosi, selain mengirimkan proposal penawaran melalui email ke konsumen, CV Restu Ibu Utama juga berupaya terus menjalin komunikasi dengan sejumlah konsumen yang pernah memakai jasa perusahaan dalam membuat kebutuhan barang-barang cetakan mereka. Ini yang membedakan kami dengan sejumlah pesaing, yang kebanyakan hanya menunggu konsumen yang datang. Dengan cara ini umumnya konsumen akan tetap memakai jasa CV Restu Ibu Utama untuk pembuatan barang-batang cetakan mereka lainnya.

5. People

Dalam menjalankan usaha percetakan, CV Restu Ibu Utama terus memperlihatkan perkembangan yang signifikan. Perusahaan yang bermula dari usaha rumahan ini kemudian menjelma menjadi sebuah perusahaan berbentuk CV. Dalam waktu yang relatif singkat, perusahaan ini kemudian berhasil memiliki sejumlah mesin percetakan modern yang membuat perusahaan ini bisa menerima pembu-

atan berbagai barang cetakan mulai dari undangan, brosur, buku, tabloid hingga majalah.

Perkembangan yang demikian rupa tentunya tidak akan terjadi jika perusahaan ini tidak didukung oleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang andal, yang profesional di bidangnya. Pada Divisi *UGnews* misalnya, perusahaan ini telah lebih dari 12 tahun terus dipercaya membuat tabloid Universitas Gunadarma. Tidak hanya untuk percetakannya, namun juga dalam membuat isi tabloid tersebut. Hal ini pun yang menjadi salah satu keunggulan CV Restu Ibu, karena tidak banyak percetakan yang memiliki tim redaksi dan bekerja sama, tidak hanya pada produksi percetakannya saja, tetapi juga pada konten majalah yang ingin mereka cetak.

Kepercayaan ini dikarenakan perusahaan memiliki SDM pada Tim Redaksi dan Tim Produksi yang berpengalaman di bidangnya. Kepercayaan dari pihak Gunadarma ini terus berlanjut hingga pembuatan barang cetakan lainnya juga dipecaayakan kepada CV Restu Ibu Utama di antaranya buku, kalender dan majalah. Universitas Gunadarma hanyalah salah satu contoh pelanggan yang sampai sekarang masih mempercayakan pembuatan barang-barang cetakannya kepada CV Restu Ibu Utama.



Gambar II.6. Bersama beberapa karyawan CV Restu Ibu Utama

Sumber : Data diolah oleh praktikan

6. *Physical Evidence*

CV Restu Ibu Utama memiliki kantor sendiri berada di JL. Ir. H. Juanda Kav.143 No.14 Kelurahan Margajaya Kecamatan Bekasi Selatan, Bekasi. Kantor atau pun bangunan yang dimiliki CV Restu Ibu Utama ini berlantai 4 menjadi tempat kegiatan usaha percetakan mulai dari kegiatan administrasi, redaksi, *layout* hingga proses mencetak. Sejumlah mesin cetak yang dimiliki membuat CV Restu Ibu Utama bisa mengerjakan sendiri proses pencetakan hingga menjadi barang cetakan. Tidak semua percetakan memiliki gedung sendiri, apalagi yang berlantai 4. Untuk mesinnya pun, tidak semua memiliki mesin yang lengkap, kebanyakan percetakan masih meminta bantuan ke perusahaan yang lebih besar, apabila ada pesanan cetak yang melebihi kemampuan mereka.



Gambar II.7. Ruang *Interview*

Sumber : Data diolah oleh praktikan

7. *Process*

Proses kerja yang berlangsung di CV Restu Ibu Utama berbeda dari percetakan kebanyakan, karena pada CV Restu Ibu ada bagian redaksi yang berfungsi, tidak hanya sebagai *editor*, tetapi juga sebagai pembuat konten untuk tabloid, khususnya Gunadarma. Proses kerja dimulai dari bagian Penerima pekerjaan. Order kerja datang ke bagian penerima pekerjaan. Dari penerima, pekerjaan kemudian dibawa ke bagian lay out di bagian artistik untuk mengatur tata letak pekerjaan. Dari bagian ini pekerjaan diserahkan kepada Kepala Produksi yang akan membuat Surat Perintah Kerja (SPK). Setelah membuat SPK, Kepala Produksi kemudian akan menyiapkan beragam kertas yang dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan.

Proses berikutnya, pekerjaan masuk ke operator mesin sesuai dengan jenis pekerjaan apakah masuk ke mesin GTO, Oliver 58, Oliver 72 atau Mov 65. Setelah pekerjaan selesai dicetak, pekerjaan kembali ke Kepala Produksi untuk mengetahui apakah pekerjaan selanjutnya yang harus dilakukan. *Finishing* yang dilakukan bisa berupa pemotongan, berarti masuk ke mesin potong. Apakah harus *dilaminating*, spiral, jepit kaleng, dikomplit, lem punggung dan lain sebagainya. Semua pekerjaan *finishing* tersebut ada yang dikerjakan dengan mesin dan ada pula yang dikerjakan secara manual.

Setelah *finishing* selesai dilakukan, pekerjaan kembali ke bagian penerimaan pekerjaan yang akan bertugas menghubungi konsumen. Pekerjaan bisa diserahkan atau diambil langsung oleh konsumen. Untuk sejumlah pekerjaan dengan jumlah cetakan yang besar seperti tabloid, majalah ataupun buku, barang cetakan akan diserahkan langsung ke kantor pihak konsumen. Pembayaran dilakukan dengan tunai atau non tunai dengan jarak waktu 30 hari.

Alur pekerjaan tersebut di atas berlangsung untuk pekerjaan cetakan di mana materi cetakan sudah tersedia yang didapat dari konsumen. Sementara untuk tabloid *UGnews*, alur pekerjaan dimulai dari tim redaksi yang berada di Divisi Pre Press yang mencari bahan tulisan dengan mewawancarai sejumlah orang, di antaranya dosen, alumni maupun mahasiswa yang sudah ditentukan atau dengan meliput kegiatan yang diadakan Kampus Gunadarma.

Hasil wawancara setelah ditulis kemudian dikoreksi oleh korektor. Setelah dikoreksi, materi tulisan dan foto penunjang tulisan akan diserahkan ke bagian artistik untuk *dilayout*. Setelah selesai *dilayout*, materi *UGnews* akan diprint sementara untuk diserahkan kepada konsumen dalam hal ini Universitas Gunadarma

untuk diperiksa dan disetujui untuk dicetak. Materi yang sudah diperiksa pihak konsumen kemudian kembali lagi ke bagian artistik untuk diperbaiki sesuai revisi pihak konsumen. Setelah itu tabloid baru dicetak sebanyak 10.000 eksemplar setiap terbitnya. *UGnews* terbit terbit sebulan dua kali setiap tanggal 5 dan 20. Alur proses pencetakan *UGnews* setelah diperbaiki baru masuk seperti proses tersebut di atas, yakni dimulai dari bagian penerimaan, ke Kepala Produksi dan seterusnya.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan PKL di Divisi Pemasaran yang berada di CV Restu Ibu Utama. Di Divisi Pemasaran sendiri, praktikan juga diperbantukan di bagian Administrasi/Penerimaan pekerjaan. Jadi tugas PKL meliputi :

1. Menerima konsumen yang datang langsung
2. Memberi penjelasan yang dibutuhkan konsumen seputar produk cetakan yang ditawarkan perusahaan.
3. Mencari konsumen dengan cara menghubungi melalui telepon atau datang langsung ke sejumlah instansi
4. Mengirim penawaran pembuatan barang cetakan
5. Memberi pelayanan pengantaran barang ke konsumen

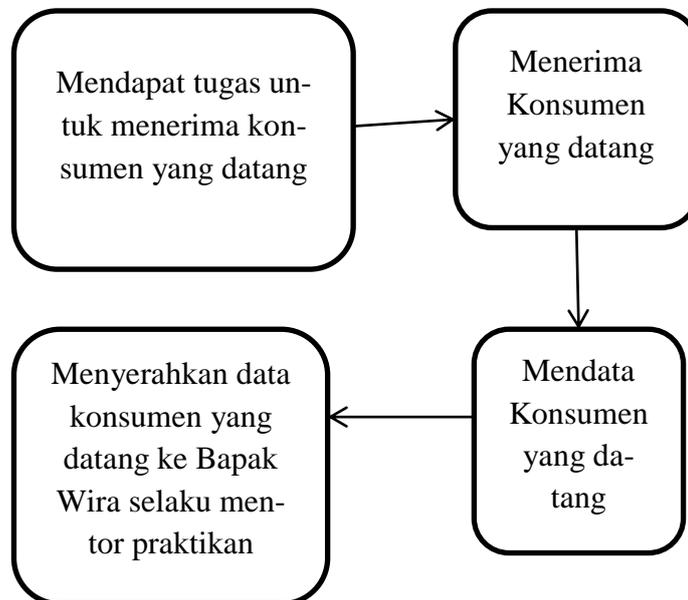
Dalam melakukan PKL praktikan mendapat bimbingan dari Bapak Wira Adi Putra yang selain menjadi salah satu direktur juga merangkap sebagai kepala Bagian Marketing. Bapak Wira bertugas mencari, menghubungi dan mendatangi konsumen. Selain itu praktikan juga mendapat bimbingan dari Bapak Dasril selaku kepala produksi yang menjelaskan tentang alur produksi di CV Restu Ibu Utama sehingga Praktikan mendapat pengetahuan tentang alur pekerjaan di sebuah percetakan



Gambar III.1. Foto dengan kepala produksi
Sumber : Data diolah oleh praktikan

B. Pelaksanaan Kerja

1. Menerima konsumen yang datang langsung



Gambar III.2. Mekanisme proses penerimaan konsumen konsumen yang datang langsung

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan terhitung dari tanggal 3 Juli – 8 September 2017 (selama 49 hari kerja). Di awal praktik, praktikan mendapat penjelasan secara umum tentang pekerjaan yang harus ditangani praktikan oleh Bapak Wira Adi Putra melalui dialog langsung.

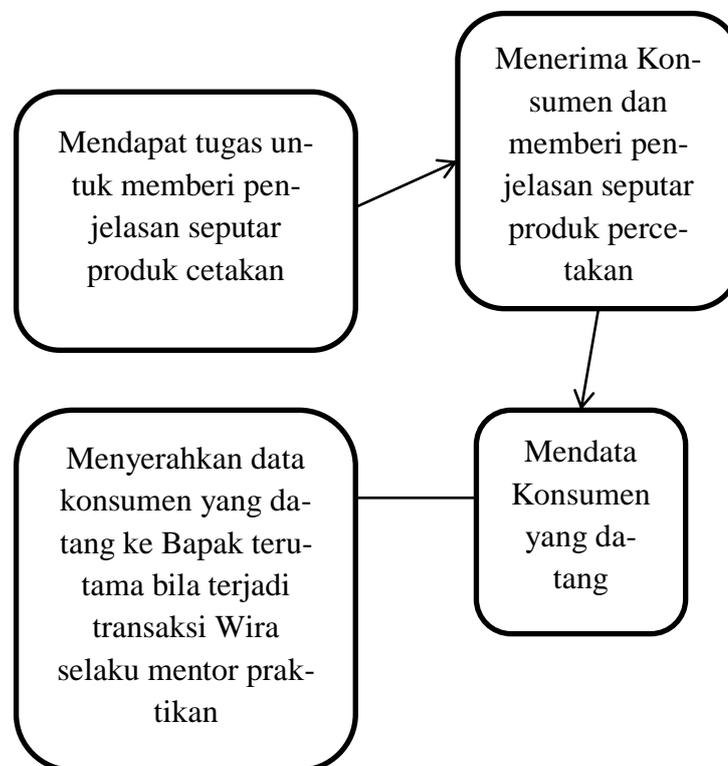
Di awal masa PKL, praktikan banyak ditempatkan di bagian *front of- fice*/penerimaan pekerjaan. *Front office* merupakan lokasi utama dari sebuah perusahaan di mana kesan sebuah perusahaan baik dan buruknya bisa langsung terdeteksi dari pelayanan pada *front Office* ini. Karena itulah saat diperbantukan di tempat ini praktikan pun berupaya secara maksimal memberikan layanan maksimal kepada konsumen.

Citra menjadi hal penting karena akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk mempercayakan kebutuhan barang cetakan mereka ke pada perusahaan tempat praktikan melakukan PKL. Karena itulah praktikan berusaha sebaik mungkin agar tampil dengan baik dalam menjaankan tugas di sini

Di bagian ini praktikan bertemu dengan konsumen secara langsung. Belakangan ini mereka yang membutuhkan jasa percetakan banyak yang langsung mendatangi perusahaan percetakan guna mendapat harga yang diinginkan. Untuk hal yang satu ini praktikan pun harus bisa mempengaruhi konsumen yang datang untuk mempercayakan pembuatan kebutuhan barang-barang cetakannya kepada CV Restu Ibu Utama, tempat praktikan melakukan PKL. Selain itu konsumen datang langsung karena ingin menginformasikan materi cetakan yang mereka inginkan. Mereka ingin menghindari kesalahan bila hanya memberi informasi melalui telepon.

Dalam satu hari konsumen yang datang tidak menentu. Berkisar antara 2 - 3 konsumen. Dalam menjalankan pekerjaan ini praktikan mendapat banyak pengalaman, di antaranya melatih kesabaran dalam menunggu datangnya konsumen memberikan pelayanan.

2. Memberi penjelasan yang dibutuhkan konsumen seputar produk cetakan yang ditawarkan perusahaan.



Gambar III.3. Mekanisme proses memberi penjelasan kepada konsumen

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Dalam memberi penjelasan kepada konsumen, tentu saja praktikan harus berhati-hati agar tidak terjadi miskomunikasi yang akan merugikan pihak perusahaan. Oleh mentor Bapak Wira Adi Putra, praktikan mendapat bimbingan bagaimana berkomunikasi dengan konsumen. Selain memberi penjelasan kepada konsumen,

praktikan juga menawarkan berbagai jasa percetakan, termasuk harga yang ditawarkan hingga meyakinkan konsumen untuk tidak ragu menggunakan jasa perusahaan untuk pembuatan kebutuhan barang-barang cetakan mereka.

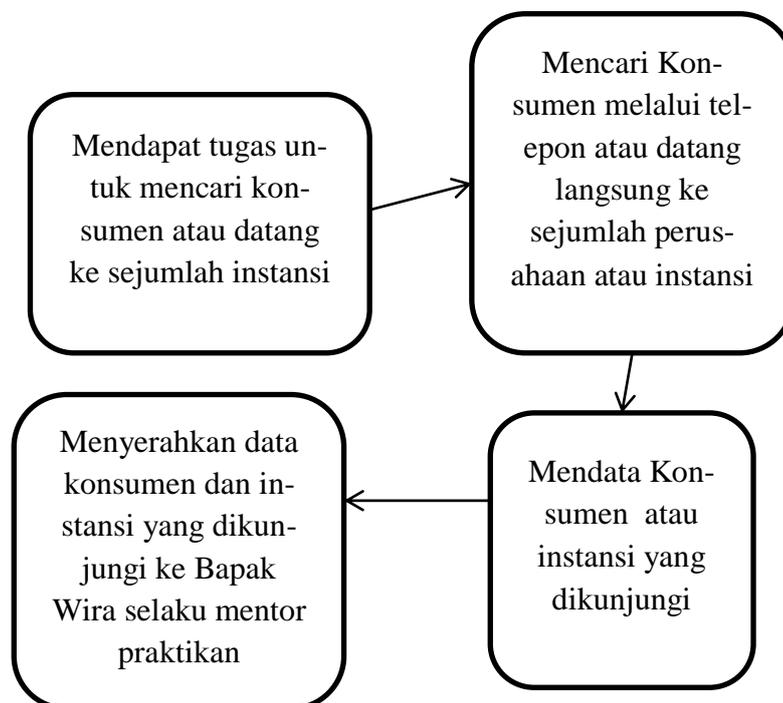
Komunikasi adalah hal utama yang dibutuhkan dalam praktikan melakukan PKL di bagian marketing ini. Praktikan pun mendapat banyak bimbingan dan arahan agar lebih berani berkomunikasi, terutama dengan orang baru. Praktikan pun belajar bagaimana membaca situasi dan melihat peluang yang datang. Selain itu praktikan pun belajar bagaimana melakukan negosiasi dengan klien. Praktikan harus bisa memberi pelayanan yang maksimal kepada konsumen dengan tetap bersikap profesional.

Dalam memberikan penjelasan, praktikan melakukannya secara langsung kepada konsumen yang datang langsung ke kantor, atau bisa juga melaui telepon. Keduanya, baik secara langsung maupun melalui telepon, memiliki tantangan tersendiri untuk dilakukan. Ketika berhadapan secara langsung, praktikan punya kesempatan yang lebih efektif dalam memberikan penjelasan. Selain itu kemungkinan praktikan untuk mempengaruhi konsumen lebih terbuka karena penjelasan yang diberikan bisa didukung dengan ekspresi wajah, gesture tubuh dan sebagainya.

Namun begitu, penjelasan langsung juga mempunyai kelemahan. Konsumen sering kali tidak mempunyai banyak waktu. Konsumen kebanyakan datang hanya karena membutuhkan informasi tentang barang cetakan yang mereka butuhkan, sekadar menanyakan harga dan meminta contoh barang cetakan. Walau begitu konsumen yang memang datang karena ingin meminta jasa perusahaan untuk membuat barang cetakan juga tetap ada.

Penjelasan melalui telepon, tantangannya adalah bagaimana bisa mempengaruhi konsume untuk menerima penjelasan melalui suara. Tentu saja dibutuhkan pelatihan tersendiri bagi praktikan dalam berkomunikasi dengan jelas dan efektif.

3. Mencari konsumen dengan cara menghubungi melalui telepon atau datang langsung ke sejumlah instansi



Gambar III.4. Mekanisme proses menghubungi lewat telepon

Sumber : Data diolah oleh praktikan

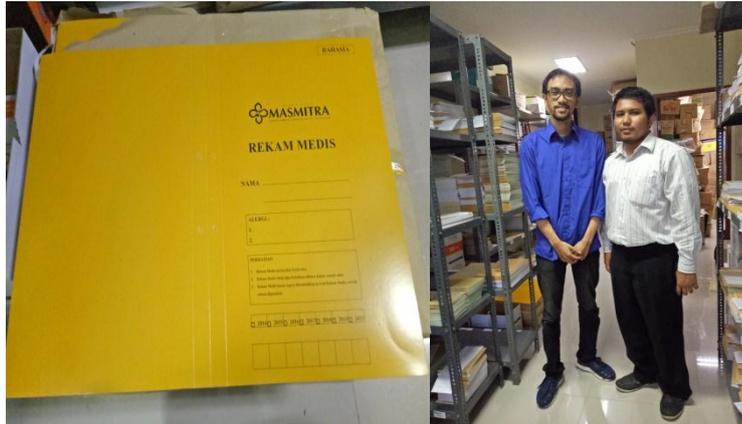
Ternyata mencari konsumen tidaklah mudah. Hal ini pratikan rasakan ketika praktikan mulai berupaya mencari konsumen melalui telpon. Selain itu praktikan juga berkesempatan mendatangi sejumlah perusahaan yang menjadi konsumen dari CV Restu Ibu Utama sejak lama, di antaranya Universitas Gunadarma, Rumah Sakit Masmitra, CV Azzahro, CV Pedrosa Kuala Raya serta ke sejumlah rekanan percetakan lainnya yang menjadi mitra CV Restu Ibu di bidang perce-

takan. Selama masa PKL tidak banyak konsumen yang praktikan dapatkan. Dalam satu hari hanya satu konsumen yang didapat melalui telpon atau pun datang langsung. Namun bisa pula tidak dapat sama sekali.

Sekali lagi, peranan komunikasi di sini menjadi sangat penting. Di snilah praktikan semakin menyadari ternyata di bagian marketing, berkomunikasi tidak sekadar asal bicara. Berekomunikasi di sini, bagaimana kita menginfomasikan produk atau jasa perusahaan kepada konsumen dan kemudian bisa mempengaruhinya untuk membeli atau menggunakan jasa perusahaan kita.

PKL juga memberi pelajaran tentang tanggung jawab kepada praktikan. Mentor pun memberikan arahan agar praktikan lebih aktif dalam berkomunikasi dengan konsumen maupun dengan pegawai lain di lingkungan pekerjaan. Karena komunikasi yang baik di lingkungan pekerjaanakan membuat suasana pekerjaan lebih kondusif.

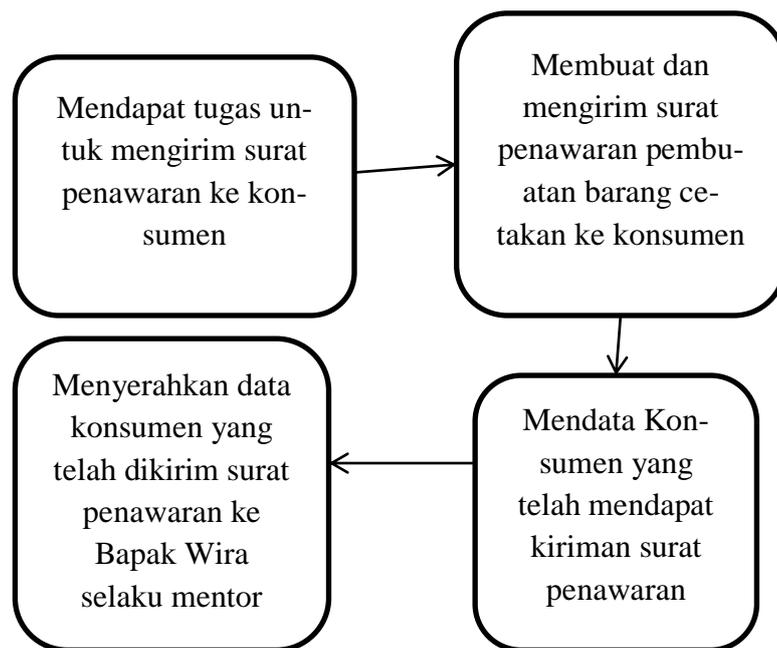
Banyak manfaat yang praktikan dapatkan selama melakukan PKL. Berbagai ilmu dan pengalaman yang didapat membuat wawasan praktikan semakin terbuka tentang dunia kerja secara umum. Selain itu sedikit banyak, praktikan juga mendapat pengetahuan tentang dunia percetakan.



Gambar III.5. Map untuk Rumah Sakit Masmitra beserta konsumennya

Sumber : Data diolah oleh praktikan

4. Membuat dan mengirim surat penawaran pembuatan barang cetakan



Gambar III.6. Mekanisme proses mengirim surat penawaran barang cetak

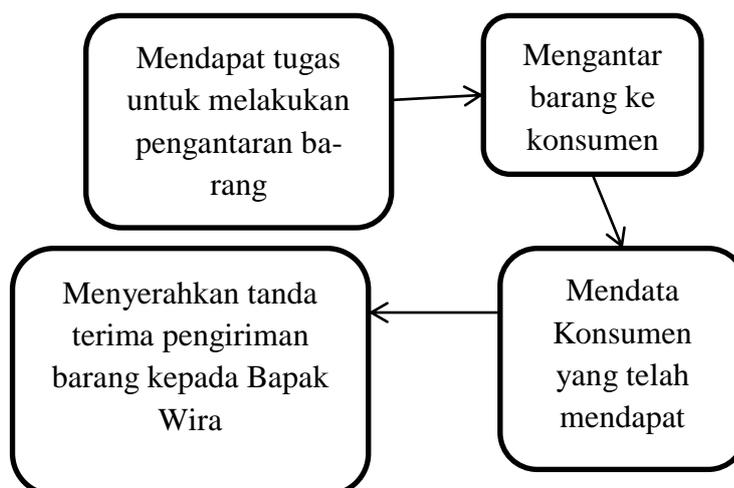
Sumber : Data diolah oleh praktikan

Walau perusahaan tempat praktikan melakukan PKL telah memiliki sejumlah konsumen tetap yang telah memakai jasa CV Restu Ibu Utama untuk membuat barang cetakan mereka, praktikan tetap mencoba mencari konsumen baru dengan

cara membuat dan mengirim surat penawaran ke sejumlah perusahaan. Kepada konsumen lama pun praktikan juga mengirim penawaran dalam upaya agar perusahaan tersebut akan menambah pembuatan barang-barang cetakan mereka yang lain kepada perusahaan tempat praktikan PKL. Perkembangan teknologi informasi memungkinkan proses penawaran berlangsung cepat karena bisa dikirim melalui email maupun sosial media.

Pengiriman penawaran pembuatan barang cetakan ini kemudian ditindaklanjuti dengan menghubungi kembali pihak perusahaan untuk menanyakan prospek atau kelanjutan dari penawaran tersebut. Di sinilah dibutuhkan mental yang kuat dalam menghubungi kembali perusahaan untuk memastikan ada atau tidaknya proyek untuk perusahaan tempat praktikan melakukan PKL. Menghubungi melalui telpon tetap menjadi salah satu cara terbaik, walau terkadang forum sosial media juga bisa menjadi media untuk berkomunikasi.

5. Memberi pelayanan pengantaran barang ke konsumen



Gambar III.7. Mekanisme proses pengiriman barang cetak

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Dalam menjalankan PKL di CV Restu Ibu Utama, praktikan juga berusaha terlibat dengan pekerjaan bagian lain yang masih berkaitan dengan pekerjaan PKL praktikan di bagian marketing. Salah satunya sesekali ikut serta melakukan pengantaran barang cetakan yang telah selesai ke konsumen.

Barang cetakan yang sudah selesai yang berjumlah besar memang diberikan jasa pelayanan pengiriman barang. Praktikan ikut serta dalam pengiriman ini bukan hanya karena ingin membantu pengiriman ini, namun karena bagi praktikan kesempatan ini bisa dimanfaatkan untuk menawarkan pembuatan barang cetakan yang lain atau menanyakan prospek bagi pekerjaan lain, bila praktikan telah melakukan pengiriman penawaran sebelumnya. Karena saat melakukan pengiriman barang inilah praktikan bisa berkesempatan bertemu langsung dengan orang yang bertanggung jawab dengan barang cetakan pihak konsumen. Terkadang praktikan sendiri yang ditugaskan membantu pengiriman barang untuk barang cetakan yang ringan sehingga bisa praktikan lakukan dengan motor.



Gambar III.8. Hasil cetakan yang akan dikirim

Sumber : Data diolah oleh praktikan

C. Kendala yang Dihadapi

Saat melakukan Praktik Kerja Lapangan di CV Restu IBu Utama, tentu saja ada banyak kendala yang dihadapi oleh praktikan. PKL yang praktikan lakukan tentu saja tidak berjalan mulus. Praktikan menyadari sebagai pribadi, ada banyak kendala yang berhubungan dengan karakter praktikan. Selain itu kendala juga menyangkut soal pengetahuan dan keterampilan di dunia kerja yang berhubungan dengan bidang percetakan. Kendala-kendala tersebut adalah:

1. Terbatasnya pengetahuan praktikan mengenai produk jasa yang ada di CV Restu Ibu Utama. Proses waktu yang relatif sebentar membuat *product knowledge* praktikan tentang perusahaan menjadi terbatas. Hal ini terutama terjadi di awal praktikan melakukan PKL

2. Sulit bagi praktikan melakukan negosiasi harga dengan konsumen yang umumnya memang pintar dalam melakukan tawar –menawar. Ketakutan praktikan akan membuat kesalahan, membuat praktikan gugup dalam melakukan tawar-menawar harga dengan calon konsumen.
3. Tidak mudah mendapat konsumen baru di tengah persaingan perusahaan percetakan yang demikian ketat. Persaingan harga sering kali terjadi sehingga praktikan perlu berhati-hati dalam bernegosiasi agar tidak membuat perusahaan merugi. Banyak perusahaan sejenis yang berani memasang tarif murah tanpa mempedulikan masalah mutu dari hasil cetakan. Perusahaan tempat praktikan PKL, sangat mengedepankan kualitas sehingga tidak ingin bermain dalam soal harga. Ini menjadi kendala, terutama dalam mencari konsumen baru yang tentunya selalu ingin harga murah.

D. Cara Mengatasi Kendala.

Walau praktikan mengaku sulit dalam melakukan PKL di bagian marketing ini, namun begitu praktikan berusaha mengatasi kendala yang dihadapi. Adapun cara-cara praktikan dalam mengatasi kendala yang timbul adalah:

1. *Product knowledge* memang menjadi sesuatu yang harus dengan segera praktikan kuasai saat PKL baru dimulai. Soal *product knowlwdge* ini memang menjadi masalah utama bagi umumnya para praktikan yang melakukan PKL di berbagai instansi. Karena tanpa menunggu waktu yang lama praktikan harus bisa dengan segera melakukan tugas sesuai dengan bidang yang praktikan masuki. Karena itu sebisa mungkin praktikan harus

bisa dengan cepat mempelajari segala sesuatu yang dilakukan oleh perusahaan tempat praktikan PKL. Praktikan mencoba mempelajari apa saja jasa perusahaan sehingga *product knowledge* ini bisa sedikit membantu meningkatkan kepercayaan diri praktikan dalam melakukan penawaran. “Definisi inisiatif adalah suatu kemampuan dalam menemukan peluang, menemukan ide, mengembangkan ide serta cara-cara baru dalam memecahkan suatu problema” (Suryana: 2006). Praktikan pun berinisiatif untuk mencoba mempelajari apa saja jasa perusahaan sehingga *product knowledge* ini bisa sedikit membantu meningkatkan kepercayaan diri praktikan dalam melakukan penawaran. Inisiatif untuk meningkatkan *product knowledge* ini praktikan lakukan dengan banyak bertanya kepada pimpinan maupun pegawai lainnya yang ada di perusahaan tempat praktikan PKL. Selain itu, praktikan juga mencoba mencari tahu dengan banyak membaca melalui berbagai sumber, terutama internet tentang berbagai produk percetakan. Internet memang menjadi tempat di mana praktikan bisa mencari berbagai informasi tentang dunia percetakan, lengkap dengan segala produknya, hal yang bila praktikan tanyakan kepada pegawai lain, takut mengganggu pekerjaannya. Sesekali bertanya tentu tidak mengapa. Namun karena ini merupakan hal baru, tentu saja banyak hal yang praktikan masih belum mengerti walau telah dijelaskan. Dan praktikan merasa segan untuk terus bertanya. Praktikan menyadari, para pegawai di sana yang bekerja dengan target-target tertentu, tentu akan merasa terganggu bila praktikan terus bertanya ini dan itu tentang pekerjaan yang mereka lakukan. Praktikan juga mencari tahu dan mencoba mengerti berbagai

istilah di dunia percetakan dengan membaca maupun bertanya langsung. Selain itu, sesekali praktikan juga mencoba melihat langsung kerja di bagian produksi agar praktikan semakin mengerti apa saja yang dilakukan di perusahaan percetakan itu. Dunia percetakan benar-benar sesuatu hal yang baru bagi praktikan.

2. Segala hal yang praktikan lakukan saat PKL merupakan pengalaman pertama yang praktikan lakukan. Dari semua hal yang menjadi kendala praktikan, negosiasi soal harga merupakan hal tersulit bagi praktikan.

“Menurut Sutojo (2009: 58) harga adalah bagian penting yang tidak terpisahkan dari *the marketing mix*. Karena juga tidak dapat dipisahkan dari ketiga komponen *the marketing mix* yang lain yaitu produk, distribusi dan promosi penjualan. Oleh karena itu dalam menyusun strategi harga perusahaan tidak dapat mengabaikan kebijaksanaan pemasaran jangka pendek dan menengah yang telah digariskan maupun strategi produk, distribusi dan promosi penjualan. Di samping itu seperti halnya bauran pemasaran strategi harga perlu memperhitungkan persepsi konsumen sasaran kepada siapa strategi itu ditujukan dan perkembangan lingkungan bisnis”. (Wibowowati: 2016)

Karena menyangkut soal uang, jadi merupakan sesuatu yang sensitif. Untuk meningkatkan kemampuan dalam bernegosiasi, hal pertama yang dilakukan praktikan adalah menguasai seluk-beluk jasa yang ada di perusahaan sehingga praktikan tidak salah dalam memberikan harga. Selain itu praktikan juga mencoba melakukan survey secara diam-diam kepada perusahaan sejenis lainnya untuk mengetahui bagaimana penawaran di perusahaan mereka. Di awal PKL praktikan juga sempat berpura-pura mengelpon sebagai konsumen yang membutuhkan jasa mereka. Dengan cara ini praktikan sedikit banyak mendapat pengetahuan tentang cara mereka bernegosiasi. Agar praktikan tidak salah dalam memberikan harga, di ma-

na bila terlalu mahal konsumen akan lari, namun bila kemurahan perusahaan akan merugi, maka praktikan meminta kepada pimpinan untuk memberikan kisaran harga yang dimungkinkan untuk diberikan kepada konsumen. Dalam melakukan negosiasi harga praktikan pun harus mampu membaca kondisi psikologis konsumen. Praktikan harus bisa menilai tingkat kebutuhan akan materi percetakan yang ia inginkan. Dengan begitu praktikan bisa bermain dengan harga. Hal ini terutama praktikan bisa lakukan kepada konsumen yang datang langsung. Tentu saja di awal melakukan tawar-menawar harga ini praktikan terus mengalami rasa panik, apabila negosiasi telah selesai. Apalagi untuk beberapa waktu, praktikan sempat tidak mendapatkan konsumen baru. Hal ini membuat praktikan merasa telah melakukan kesalahan hingga konsumen pun lari sehingga tidak terjadi transaksi. Namun dengan berjalannya waktu kendala tersebut teratasi. Praktikan pun merasa semakin bisa menilai posisi tawar konsumen dan bisa dengan rileks memberikan penawaran kepada konsumen, baik yang datang langsung ataupun melalui telepon.

3. Untuk mendapatkan konsumen baru memang dibutuhkan kegigihan praktikan dalam melakukan penawaran. Apalagi di tengah persaingan bisnis percetakan yang semakin ketat. Berbagai perusahaan menawarkan jasa dengan harga bersaing dengan mengaku kalau mereka yang terbaik. Namun begitu dalam situasi seperti ini praktikan mencoba memperlihatkan profesionalitas perusahaan tempat praktikan PKL. Kepada konsumen praktikan mencoba memberikan gambaran kalau perusahaan tidak pernah mengecewakan konsumen dalam memberikan hasil. Praktikan juga men-

coba untuk meyakinkan konsumen untuk tidak terjebak dengan harga murah namun tidak memperhatikan mutu cetakan. Untuk itu praktikan juga menyertakan sejumlah contoh hasil barang cetakan kepada calon konsumen agar mereka bisa menilai hasil pekerjaan yang telah dilakukan perusahaan tempat praktikan PKL. Untuk masalah yang satu ini, dari pimpinan praktikan juga mendapat masukan, untuk tidak mengobral harga dalam upaya mendapat konsumen baru. Menurut pimpinan hal itu justru akan membuat imej perusahaan menjadi kurang baik. Pimpinan tempat praktikan PKL pun menekankan, pekerjaan dengan harga di bawah rata-rata biasanya justru tidak terlalu mementingkan mutu karena dikerjakan cenderung asal jadi. Hal itu sangat dihindari oleh perusahaan yang menekankan profesionalitas. Selain itu praktikan juga memberitahu informasi tentang beberapa perusahaan yang telah bertahun-tahun menjadi konsumen di CV Restu Ibu Utama. Dengan cara ini konsumen akan melihat dan menilai betapa perusahaan tempat praktikan PKL adalah perusahaan yang terpercaya untuk jasa pembuatan barang-barang cetakan. Terbukti dengan adanya konsumen yang telah menjadi pelanggan tetap selama bertahun-tahun. Itu menunjukkan kalau mereka puas dengan pelayanan perusahaan tempat praktikan magang.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama empat puluh hari kerja di Divisi Pemasaran CV Restu Ibu, praktikan memperoleh banyak pengalaman dan pengetahuan tentang dunia kerja. Berdasarkan tujuan praktikan dalam melaksanakan PKL, maka praktikan menyimpulkan beberapa hal, yaitu :

1. Praktikan telah mengetahui bagaimana pelaksanaan kegiatan pemasaran di Divisi Pemasaran CV Restu Ibu.
2. Praktikan mendapat pengalaman, ilmu, wawasan tentang proses pemasaran secara langsung. Bagaimana berhubungan dengan konsumen dalam melakukan penawaran produk, melakukan pertemuan dengan pelanggan dengan membuat janji terlebih dahulu maupun secara langsung.
3. Selain mendapat pengetahuan tentang kegiatan pemasaran, Praktikan pun dapat melatih sikap mental serta etika dalam bekerja yang tentunya diperlukan saat bekerja nanti. Selain itu praktikan juga bisa meningkatkan kemampuan berkomunikasi serta kepercayaan diri.
4. Teori-teori yang diterima praktikan selama perkuliahan, terutama tentang marketing, juga dapat langsung dipraktikkan ketika praktikan melakukan promosi, *direct selling* dan negosiasi dengan pelanggan sehingga pada akhirnya pelanggan mau bekerja sama dengan CV Restu Ibu.

B. Saran

Setelah mengetahui secara langsung kegiatan yang berlangsung di CV Restu Ibu di Divisi Pemasaran, maka praktikan ingin memberikan saran dan masukan bagi perusahaan, universitas dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan, yaitu :

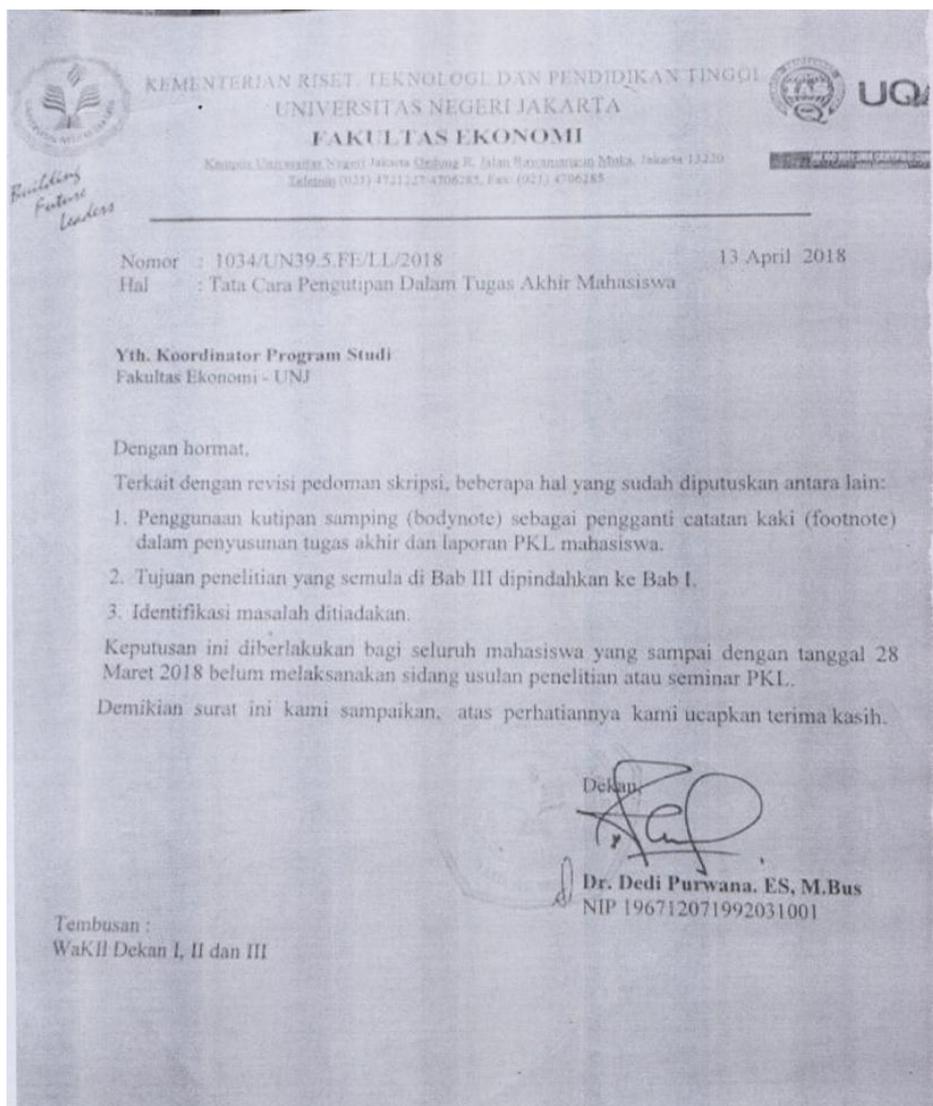
1. Saran untuk Mahasiswa:
 - a. Persiapkan dengan baik segala sesuatu yang dibutuhkan untuk pelaksanaan PKL jauh hari sebelum waktu pelaksanaan.
 - b. Komunikasi menjadi hal yang penting dalam PKL karena itu tingkatkan kemampuan dalam berkomunikasi
 - c. Biasakan diri untuk berinisiatif yang akan menjadi kebiasaan baik di dunia kerja.
2. Saran untuk Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta:
 - a. Fakultas Ekonomi, khususnya Program studi S1 Manajemen perlu memberikan kuliah, simulasi ataupun pelatihan kepada mahasiswa mengenai proses pemasaran, penawaran secara langsung dan hal-hal lain yang berhubungan dengan pemasaran kepada mahasiswa, sehingga dengan simulasi tersebut mahasiswa lebih siap dalam melakukan PKL
 - b. Fakultas perlu menjalin kerja sama dengan berbagai perusahaan di mana mahasiswa bisa melakukan PKL di sana agar proses PKL bisa termonitor dengan baik sehingga mahasiswa bisa optimal dalam melakukan PKL

3. Saran untuk CV Restu Ibu Utama:
 - a. Perlu memberi arahan yang lebih jelas agar praktikan mempunyai gambaran yang jelas tentang lingkup kerja yang harus dilakukan
 - b. Lebih meningkatkan fasilitas yang ada agar upaya mendapat konsumen bisa berjalan dengan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2015, September 1). Bisnis Percetakan di Indonesia dan Perkembangannya. Diakses dari <https://infopercetakan19.wordpress.com/2015/09/01/bisnis-percetakan-di-indonesia-dan-perkembangannya/> (Diakses Pada 18 Maret 2019)
- Cermati. (2017, Maret 24) Perbedaan PT dan CV. diakses dari <https://www.cermati.com/artikel/sama-sama-sebagai-bentuk-perusahaan-ini-perbedaan-pt-dan-cv> (Diakses pada 20 Maret 2019)
- Dinnata, R.Y.W. (2017, November 9). Nasib Percetakan Offset Masa Kini. Diakses dari <https://ekonomi.bisnis.com/read/20171103/nasib-percetakan-offset-masa-kini/> (Diakses Pada 18 Maret 2019)
- FE UNJ. (2012). Pedoman Praktik Kerja Lapangan, Jakarta: FE UNJ. Diakses dari http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf (Diakses tanggal 15 Maret 2019)
- Ilmu Ekonomi Id (2017, Mei 3) Bentuk Perusahaan. Diakses dari <https://www.ilmu-ekonomi-id.com/2017/05/3-bentuk-perusahaan.html> (Diakses pada 20 Maret 2019)
- PPGI ADMINISTRATOR. (2017, Juli 19). Nasib Percetakan Offset Masa Kini. Diakses dari <https://ppgi.or.id/2017/07/19/nasib-percetakan-offset-masa-kini/> (Diakses Pada 18 Maret 2019)
- Putra, A.W. 2017. "Sejarah Perusahaan CV Restu Ibu Utama". *Hasil Wawancara Pribadi*: 12 Juli 2017, CV Restu Ibu Utama
- Putra, A.W. 2017. "Job Description pada CV Restu Ibu". *Hasil Wawancara Pribadi*: 12 Juli 2017, CV Restu Ibu Utama
- Putra, A.W. 2017. "Legal dan Administrasi Perusahaan". *Hasil Wawancara Pribadi*: 12 Juli 2017, CV Restu Ibu Utama
- Satu Digital. Perkembangan Bisnis Percetakan dalam Dunia Online. Diakses dari <https://www.satudigital.com/perkembangan-bisnis-percetakan-dalam-dunia-online/>(Diakses pada 20 Maret 2019)
- Suryana. (2006). Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Edisi Ketiga. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. <http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-inisiatif/> (diakses 14 juli 2019)
- Wibowowati. (2016). Pengertian Harga. Peranan Promosi Terhadap Produk Pada Percetakan CV. Karunia Indah Palembang. Vol 6. Hal 8. file:///C:/Users/Asus/Downloads/archive/JURNAL-Januarida%20(Vol_4%20%20No_1,Januari%202016 (Diakses pada 15 Juli 2019)

LAMPIRAN - LAMPIRAN

LAMPIRAN 1**LEMBAR TATA CARA PENGUTIPAN DARI DEKAN**

LAMPIRAN 2

LOG KEGIATAN HARIAN.

No	Hari/Tanggal	Kegiatan	Pembimbing
1	Senin, 3 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Perkenalan ke seluruh Pegawai. - Mendapat informasi secara umum tentang perusahaan - Adaptasi dengan pekerjaan dan lingkungan. 	Bapak Wira Adi Putra
2	Selasa, 4 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptasi dengan pekerjaan dan lingkungan. 	Bapak Wira Adi Putra
3	Rabu, 5 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptasi dengan pekerjaan dan lingkungan 	Bapak Wira Adi Putra
4	Kamis, 6 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pendataan sejumlah konsumen tetap 	Bapak Wira Adi Putra
5	Jum'at, 7 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pendataan sejumlah konsumen tetap 	Bapak Wira Adi Putra
6	Senin, 10 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pendataan perusahaan yang pernah menjadi konsumen 	Bapak Wira Adi Putra
7	Selasa, 11 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pendataan perusahaan yang pernah menjadi konsumen - Ikut mendampingi saat calon konsumen datang 	Bapak Wira Adi Putra Bapak Dasril
8	Rabu, 12 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut mendampingi saat calon konsumen datang 	Bapak Dasril
9	Kamis, 13 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Menghubungi konsumen tetap dan lama untuk peninjauan pekerjaan 	Bapak Wira Adi Putra
10	Jum'at, 14 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Menghubungi konsumen tetap dan lama untuk peninjauan pekerjaan 	Bapak Wira Adi Putra
11	Senin, 17 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Menghubungi konsumen tetap dan lama untuk peninjauan pekerjaan - Membuat dan Mengirim sejumlah penawaran barang cetakan 	Bapak Wira Adi Putra
12	Selasa, 18 Juli	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat dan Mengirim 	Bapak Wira Adi

	2017	<p>sejumlah penawaran barang cetakan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menghubungi perusahaan untuk mendapat respons terhadap penawaran yang telah dikirim. 	Putra
13	Rabu, 19 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat dan Mengirim sejumlah penawaran barang cetakan - Menghubungi perusahaan untuk mendapat respons terhadap penawaran yang telah dikirim. - Ikut mengantar tabloid <i>UGnews</i> ke Gunadarma 	Bapak Wira Adi
14	Kamis, 20 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Menerima konsumen yang datang - Menghubungi sejumlah perusahaan untuk menajaki pekerjaan 	Bapak Dasril
15	Jum'at, 21 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat dan Mengirim sejumlah penawaran barang cetakan - Ikut mengantar barang percetakan ke Rumah Sakit Masmitra - Melakukan presentasi penawaran 	Bapak Wira Adi Putra
16	Senin, 24 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut meeting dengan klien - Melakukan presentasi penawaran 	Bapak Wira Adi Putra
17	Selasa, 25 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Menerima konsumen yang datang - Mengarsip surat keluar masuk 	Bapak Dasril
18	Rabu, 26 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Ikut melihat proses pemotretan untuk tabloid Gunadarma <i>UGnews</i> 	Bapak Idon Har yana
19	Kamis, 27 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Menerima konsumen yang datang - Mengarsip surat keluar masuk 	Bapak Dasril

20	Jum'at, 28 Juli 2017	- Ikut mengantar dummy UGnews	Bapak Wira Adi Putra
21	Senin, 31 Juli 2017	- Meeting dengan rekanan percetakan - Melakukan presentasi penawaran	IBapak Wira Adi Putra
22	Selasa, 1 Agustus 2017	- Menelpon klien - Menerima konsumen yang datang	Bapak Dasril
23	Rabu, 2 Agustus 2017	- Mengambil dummy UGnews - Ikut melakukan revisi UGnews	Bapak Wira Adi Putra Ibu Elok Damayati
24	Kamis, 3 Agustus 2017	- Melihat proses revisi dan pencetakan UGnews	Bapak Dasril
25	Jum'at, 4 Agustus 2017	- Mengantar UGnews dan barang cetakan lainnya - Melakukan presentasi penawaran	Bapak Wira Adi Putra
26	Senin, 7 Agustus 2017	- Membuat dan Mengirim sejumlah penawaran barang cetakan	Bapak Dasril
27	Selasa, 8 Agustus 2017	- Ikut Meeting dengan klien - Melakukan presentasi penawaran	Bapak Wira Adi Putra
28	Rabu, 9 Agustus 2017	- Menelpon klien - Menerima konsumen - Melihat proses lay out UGnews	Bapak Dasril Bapak Budi
29	Kamis, 10 Agustus 2017	- Menelpon klien - Melihat proses lay out UGnews	Bapak Budi
30	Jum'at, 11 Agustus 2017	- Mengantar barang cetakan Badan Waqaf - Melakukan presentasi penawaran	Bapak Wira Adi Putra
31	Senin, 14 Agustus 2017	- Meeting dengan klien - Melakukan presentasi	Bapak Wira Adi putra
32	Selasa, 15 Agustus 2017	- Rapat seluruh bagian dan evaluasi pekerjaan	Bapak Wira Adi Putra
33	Rabu, 16 Agustus 2017	- Mengirim penawaran - Menghubungi klien	Bapak Dasril
34	Jumat, 18 Agustus 2017	- Meeting dengan klien	Bapak Wira Adi Putra

35	Senin, 21 Agustus 2017	- Melihat proses penulisan naskah materi isi <i>UG-news</i>	Ibu Elok Damayati
36	Selasa, 22 Agustus 2017	- Melihat proses penulisan naskah materi isi <i>UG-news</i>	Ibu Elok Damayati
37	Rabu, 23 Agustus 2017	- Melihat proses penulisan naskah materi isi <i>UG-news</i>	Ibu Elok Damayati
38	Kamis, 24 Agustus 2017	- Melihat proses layout <i>UGnews</i>	Bapak Budi
39	Jum'at, 25 Agustus 2017	- Mengarsip surat keluar masuk - Menerima konsumen	Bapak Dasril
40	Senin 28 Agustus 2017	- Mengantar dummy <i>UG-news</i> ke Gunadarma	Bapak Wira Adiputra
41	Selasa, 29 Agustus 2017	- Menerima konsumen - Menelpn klien	Bapak Dasril
42	Rabu, 30 Agustus 2017	- Rapat seluruh bagian dan evaluasi - Mengarsip surat keluar dan masuk	Bapak Wira Adiputra
43	Kamis, 31 Agustus 2017	- Membuat laporan - Mengarsip surat keluar dan masuk	Ibu Elok Damayati
44	Jum'at, 1 September 2017	- Mengambil revisi <i>UG-news</i> - Mengantar barang ke klien - Ikut merevisi <i>UGnews</i>	
45	Senin, 4 September 2017	- Ikut Mengantar <i>UGnews</i> - Bertemu dengan klien	Bapak Wira Adiputra
46	Selasa, 5 September 2017	- Membuat laporan - Mendata klien	Bapak dasril
47	Rabu, 6 September 2017	- Menerima konsumen - Mengarsip surat keluar dan masuk	Bapak Dasril
48	Kamis, 7 September 2017	- Membuat laporan - Mengarsip surat keluar dan masuk	
49	Jum'at, 8 September 2017	- Perpisahan selesai PKL	

LAMPIRAN 3**Surat Persetujuan Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL)**

CV. Restu Ibu Utama
Percetakan & Perdagangan Umum

Jakarta, 4 September 2017

No : 025/IX/S/17
Hal. : Surat Keterangan
Lamp : -----

Dengan hormat,
Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa

Nama : Irdam Elba Septian
Nim : 8215132788
Program / Jurusan : S-1/Manajemen
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Jakarta

Adalah benar telah diterima untuk melaksanakan Program Praktek Kerja Lapangan (PKL) pada CV Restu Ibu Utama, terhitung mulai tanggal 3 Juli sampai 8 September 2017 di bagian Marketing.

Demikian kami sampaikan, agar surat keterangan ini dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat kami.



Wira Adi Putra

Jl. H. Amar II Kav. 7 Curug . Kalimalang . Jakarta 13450
Telp. (021) 86903314, (021) 70785653 . Fax (021) 86903314

LAMPIRAN 4

Lembar Penilaian 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.unj.ac.id/6

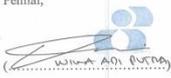


ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO.
IAKRA03649

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
2..... SKS

Nama : Irdam Elba Sentika
No.Registrasi : 8215152988
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : CV Restu Luv Utama
Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN						
1	Kehadiran	A 100	1.Keterangan Penilaian :						
2	Kedisiplinan	A 95	Skor Nilai Predikat						
3	Sikap dan Kepribadian	A 95	80-100 A Sangat baik						
4	Kemampuan Dasar	A 90	70-79 B Baik						
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	A 90	60-69 C Cukup						
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	A 88	55-59 D Kurang						
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	A 93	2.Alokasi Waktu Praktik :						
8	Aktivitas dan Kreativitas	A 90	2 sks : 90-120 jam kerja efektif						
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	A 90	3 sks : 135-175 jam kerja efektif						
10	Hasil Pekerjaan	A 95	Nilai Rata-rata :						
Jumlah		926	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">926</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">92,6</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">10 (sepuluh)</td> </tr> </table>	926	=	92,6	10 (sepuluh)		
926	=	92,6							
10 (sepuluh)									
			Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">93</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	93	A	Angka bulat	huruf		
93	A								
Angka bulat	huruf								

Jakarta, 8/09/2017
Penilai,


Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 5

Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan (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.unj.ac.id/6



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
IAGN043640

**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2
..... SKS**

Nama : Irdam Elba Septian
 No. Registrasi : 2215152988
 Program Studi : SI. Manajemen
 Tempat Praktik : Cv Restu Ibu Utama
 Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 3 Juli 2017	1. <u>Jelias</u>	
2.	Selasa, 4 Juli 2017	2. <u>Jelias</u>	
3.	Rabu, 5 Juli 2017	3. <u>Jelias</u>	
4.	Kamis, 6 Juli 2017	4. <u>Jelias</u>	
5.	Jumat, 7 Juli 2017	5. <u>Jelias</u>	
6.	Senin, 10 Juli 2017	6. <u>Jelias</u>	
7.	Selasa, 11 Juli 2017	7. <u>Jelias</u>	
8.	Rabu, 12 Juli 2017	8. <u>Jelias</u>	
9.	Kamis, 13 Juli 2017	9. <u>Jelias</u>	
10.	Jumat, 14 Juli 2017	10. <u>Jelias</u>	
11.	Senin, 17 Juli 2017	11. <u>Jelias</u>	
12.	Selasa, 18 Juli 2017	12. <u>Jelias</u>	
13.	Rabu, 19 Juli 2017	13. <u>Jelias</u>	
14.	Kamis, 20 Juli 2017	14. <u>Jelias</u>	
15.	Jumat, 21 Juli 2017	15. <u>Jelias</u>	

Jakarta, 8/09/2017
 Penilai,


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.unj.ac.id/%



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO:
142894146

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2.... SKS

Nama : Irdan Elba Septian
No. Registrasi : 8215132988
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : CV Restu Ibu Utami
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 24 Juli 2017	1. Jukan	
2.	Selasa, 25 Juli 2017	2. Jukan	
3.	Rabu, 26 Juli 2017	3. Jukan	
4.	Kamis, 27 Juli 2017	4. Jukan	
5.	Jumat, 28 Juli 2017	5. Jukan	
6.	Senin, 31 Juli 2017	6. Jukan	
7.	Selasa, 1 Agustus 2017	7. Jukan	
8.	Rabu, 2 Agustus 2017	8. Jukan	
9.	Kamis, 3 Agustus 2017	9. Jukan	
10.	Jumat, 4 Agustus 2017	10. Jukan	
11.	Senin, 7 Agustus 2017	11. Jukan	
12.	Selasa, 8 Agustus 2017	12. Jukan	
13.	Rabu, 9 Agustus 2017	13. Jukan	
14.	Kamis, 10 Agustus 2017	14. Jukan	
15.	Jumat, 11 Agustus 2017	15. Jukan	

Jakarta, 8/09/2017

Penilai,


.....

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.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO
IAS/INA/3640

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2
..... SKS

Nama : Udani Elba Septian
No. Registrasi : 8215132788
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : cv. Resto Ibu Utama
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 14 Agustus 2017	1. Judas	
2.	Selasa, 15 Agustus 2017	2. Judas	
3.	Rabu, 16 Agustus 2017	3. Judas	
4.	Jumat, 18 Agustus 2017	4. Judas	
5.	Senin, 21 Agustus 2017	5. Judas	
6.	Selasa, 22 Agustus 2017	6. Judas	
7.	Rabu, 23 Agustus 2017	7. Judas	
8.	Kamis, 24 Agustus 2017	8. Judas	
9.	Jumat, 25 Agustus 2017	9. Judas	
10.	Senin, 28 Agustus 2017	10. Judas	
11.	Selasa, 29 Agustus 2017	11. Judas	
12.	Rabu, 30 Agustus 2017	12. Judas	
13.	Kamis, 31 Agustus 2017	13. Judas	
14.	Jumat, 1 September 2017	14. Judas	
15.	Senin, 4 September 2017	15. Judas	

Jakarta, 8/09/2017

Penilai,


(..... Wina Ari Purba)

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 2... SKS

Nama : Irdam Elka Septian
 No. Registrasi : 8215132708
 Program Studi : SI Manajemen
 Tempat Praktik : CV Resto Ibu Utama
 Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 5 September 2017	1. Jelas	
2.	Rabu, 6 September 2017	2. Jelas	
3.	Kamis, 7 September 2017	3. Jelas	
4.	Jum. 8 September 2017	4. Jelas	
5.	5.....	
6.	6.....	
7.	7.....	
8.	8.....	
9.	9.....	
10.	10.....	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 8/09/2017

Penilai,


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

LAMPIRAN 6

Contoh Surat Penawaran harga



CV. Restu Ibu Utama
Percetakan & Perdagangan Umum

Jakarta, 21 Juli 2017

No : 015/VII/S/17
Hal : Surat Keterangan
Lamp : -----

Kepada Yth,
Bpk. Agus
LSM Badan Wakaf Al Quran
Jl. Tebet Timur Dalam 1 No. 1
Jakarta Timur

Dengan hormat

Bersama surat ini ini kami mengajukan permohonan penawaran harga percetakan, dengan spesifikasi sebagai berikut:

No	Jenis Cetakan	Jumlah	Spesifikasi	Harga
1	Katalog	50.000 buku	Cover FC 2 muka, varnish 1 muka, ac 190 gr Isi 56 halaman FC 4/4 Hvs 70 gr staples, ukuran 14.7 x 21 cm (A5)	Rp. 2.875/buku
2	News Letter	10.000 buku	Cover FC 2 muka, varnish 1 muka, Ac 190 gr, Isi 56 halaman FC 4/4 Hvs 70 gr, Staples, ukuran 14,7 x 21 cm (A5); Plastik dan temple stiker barcode	Rp. 5.250/buku

Proses Pencetakan News letter dan Katalog dilakukan selama 10 hari kerja serelah dummy cetak disetujui. Proses pengiriman sudah dapat dilakukan pada Senin 31 Juli 2017 untuk News Letter dan tanggal 3 Agustus untuk katalog. Setelah itu pengiriman parsial dilakukan sampai selesai tanggal 11 Agustus 2017..

Hormat kami,

Wira Adi Putra