

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. DATACOMM DIANGRAHA**

CINDY LAWRENCE SINAMBELA

8215153568



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

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

INTERNSHIP REPORT
AT PT. DATACOMM DIANGRAHA

CINDY LAWRENCE SINAMBELA
8215153568



This Internship Report was written to comply one of the requirement against Bachelor Degree of Economics At Faculty of Economic of State University of Jakarta

BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMIC
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019

RINGKASAN EKSEKUTIF

Cindy Lawrence Sinambela. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada *Sales Division* di Datacomm Cloud Business Grha Datacomm, Jl. Kapten Tendean No.18A, RT.002/RW.002, Mampang Prapatan, Jakarta Selatan, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi praktikan adalah untuk melatih kemampuan- kemampuan serta kemandirian dan percaya diri untuk digunakan nantinya di dunia kerja. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Sales Division di PT. Datacomm Diangraha. Tugas yang diberikan kepada praktikan antara lain : Membuat Sales Quotation (Lembar penawaran produk) yang diminta ataupun ditawarkan kepada konsumen, Mengikuti dan Menjaga Stand Datacomm Cloud Business, Membuat kuesioner terkait SAP Hana, Mengikuti kegiatan internal Datacomm seperti rapat mingguan di *Cloud Business Division*.

Kata Kunci: *Sales Division, Sales Quotation, Cloud Business.*

EXECUTIVE SUMMARY

Cindy Lawrence Sinambela. Internship report at Sales Division at Datacomm Cloud Business Grha Datacomm, Jl. Kapten Tendean No.18A, RT. 002 / RW. 002, Mampang Prapatan, South Jakarta, S1 Management Program Department of Faculty of Economic, State University of Jakarta.

The purpose of internship report for internee is to train their abilities and independence and confidence to be used later in the workforce. Praktikan implementing Internship (PKL) in the Sales Division at PT. Datacomm Diangraha. The internee's job are creating a Sales Quotation (Sheet product offer) requested or offered to consumers, Following and Maintaining Datacomm Cloud Business Stands, Making a questionnaire related to SAP Hana, Following Datacomm's internal activities such as weekly meetings in Cloud Business Division.

Keywords: Sales Division, Sales Quotation, Cloud Business.

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG



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

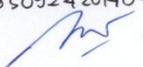


AN ISO 9001:2015 CERTIFIED ORGANIZATION

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : Andrian Haro S.Si, M.M
2. NIP : 198509242014041002
3. Tanda tangan : 

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Cindy Lawrence Sinambela
2. No. Registrasi : 8215153568
3. Program Studi : S1 Manajemen
4. Judul PKL : Praktek kerja lapangan pada PT. Datacomm Diangraha

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 Juni 2019

Mahasiswa Ybs,


Cindy Lawrence S.
No.Reg : 8215153568

Cat : coret yang tidak perlu *)

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen


Dr. Siherman, S.E., M.Si

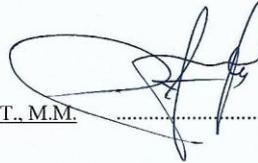
NIP. 197311162006041001

Nama Tanda Tangan Tanggal

Ketua Penguji

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

NIP. 197404162006041001



15/7/19

Penguji Ahli

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

NIP. 197206171999031001

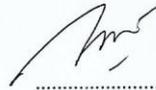


17/7/19

Dosen Pembimbing

Andrian Haro, S.Si., M.M

NIP. 198509242014041002



4/8/19

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Tuhan YME atas segala berkat yang telah diberikan kepada praktikan serta kepada pihak-pihak yang telah mendukung sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Datacomm Diangraha. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

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

1. Andrian Haro, S.Si., M.M. selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan (PKL) sekaligus Koordinator Prodi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
2. Prof. Dr. Dedi Purwana, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Keluarga penulis atas segala dukungannya
4. Siauw Nam Khong selaku *supervisor* yang membimbing selama PKL berlangsung
5. Sutedjo Tjahjadi selaku *Managing Director* yang membantu dan memberikan ilmu selama PKL berlangsung
6. Semua staff PT Datacomm Diangraha, terlebih lagi rekan di *Cloud Business Division*.
7. Para sahabat dan rekan-rekan Manajemen 2015

8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu dan telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan.

Dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini praktikan menyadari masih banyak kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki. Untuk itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Jakarta, Juli 2019

Cindy Lawrence Sinambela

DAFTAR ISI

RINGKASAN EKSEKUTIF	iii
EXECUTIVE SUMMARY	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
C. Kegunaan PKL	4
D. Tempat PKL	6
E. Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL	6
BAB II. TINJAUAN UMUM PT DATACOMM DIANGRAHA.	
A. Sejarah Umum Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi	11
C. Kegiatan Umum Perusahaan	13
BAB III. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang kerja	22
B. Pelaksanaan Kerja.....	22
C. Kendala Yang Dihadapi	29
D. Cara Mengatasi Kendala	30
BAB IV. PENUTUP	
A. Kesimpulan	31
B. Saran	31
DAFTAR PUSTAKA	32
LAMPIRAN	33

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Hal
Gambar II.1	Logo PT Datacomm Diangraha.....	8
Gambar II.2	Logo Lini Bisnis PT Datacomm Diangraha.....	9
Gambar II.3	Struktur Organisasi Datacomm Cloud Business.....	11
Gambar II.4	Logo Sentriciti Datacomm Cloud Business.....	14
Gambar II.5	Penjelasan Sentriciti Datacomm Cloud Business.....	14
Gambar II.6	Logo Cloudciti Datacomm Cloud Business.....	16
Gambar II.7	Datcomm Azure Stack.....	17
Gambar II.8	Logo Datacomm Datacenter Federation	18
Gambar III.1	Sales Quotation.....	23
Gambar III.2	Flowchart Sales Quotation.....	25
Gambar III.3	Kegiatan Menjaga Stand Datacomm.....	25
Gambar III.4	Kegiatan Seminar yang diadakan Datacomm.....	28

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Lamaran PKL
Lampiran 2	Surat Telah Menyelesaikan PKL
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL
Lampiran 4	Daftar Nilai PKL
Lampiran 5	Daftar Tugas Harian
Lampiran 6	Surat Tata Cara Pengutipan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Indonesia sekarang memasuki Era Digital dan Industri 4.0 yang ditandai dengan meningkatnya konektivitas, interaksi, dan batas antara manusia, mesin, dan sumber daya lainnya yang semakin konvergen melalui teknologi informasi dan komunikasi. (Yulianto. 2019)

Perusahaan kecil hingga menengah memiliki banyak hal yang perlu dijaga agar keamanan data tetap terjaga dengan baik. Rahasia adalah prioritas perusahaan yang paling berharga, walaupun tidak berbentuk atau tidak berfisik, juga bukan harta yang bisa kita pindah-pindah, oleh karena itu diperlukan teknologi informasi yang memungkinkan pengguna untuk dapat menikmati layanan *software*, media penyimpanan (*storage*), infrastruktur dan aplikasi layanan teknologi melalui internet. Sehingga pengguna dapat mengakses data dimana saja dan kapan saja. Dan hal tersebut didapat dengan menggunakan *Cloud Computing* (Pebriasari. 2017)

Cloud Computing menjadi salah satu infrastruktur digital yang penting dalam mendukung implementasi tren dalam industri 4.0. Teknologi Cloud Computing akan menyokong layanan lain seperti *big analysis data*, *internet of things (IoT)*, *artificial intelligence*, *maching learning* dan *block chain*, upaya mengadopsi teknologi digital memberikan peluang untuk merevitalisasi sektor manufaktur Indonesia dan menjadi salah satu cara mempercepat pencapaian visi

Indonesia menjadi 10 ekonomi terbesar dunia pada tahun 2030 sesuai peta jalan *Making Indonesia 4.0* (Yoga. 2018)

Pada Praktik Kerja Lapangan kali ini, penulis diberikan kesempatan di PT Datacomm Diangraha pada *Sales Cloud Business Division*. PT Datacomm Diangraha merupakan perusahaan penyedia layanan teknologi *network* terdepan untuk berbagai industri di Indonesia yang pada 2015 meluncurkan unit bisnis barunya yaitu *Datacomm Cloud Business* yang fokus memberikan layanan *cloud computing*. (Sindrotrijaya. 2015)

Datacomm Cloud Business optimis dapat memberikan layanan cloud computing terbaik untuk pebisnis dengan dukungan faktor-faktor antara lain, Pengalaman selama 25 tahun memberikan layanan TI, khususnya sebagai penyedia teknologi jaringan, Sumber daya manusia, kurang lebih 350 orang, yang profesional, komitmen keuangan yang kuat, telah berinvestasi membangun data center milik sendiri; dan memiliki sertifikasi internasional ISO 9001, ISO 27001 dan ISO 20000. (Sindrotrijaya. 2015)

Praktek Kerja Lapangan adalah salah satu kegiatan magang bagi mahasiswa di dunia kerja baik di lembaga BUMN, BUMD, perusahaan swasta dan instansi Pemerintah dan sekaligus mengimplementasikan ilmu-ilmu yang sudah didapat pada saat kuliah untuk mencapai tingkat keahlian tertentu. Dengan adanya Praktek Kerja Lapangan, diharapkan Mahasiswa dapat mengetahui minat, bakat, ketrampilan dan ilmu yang perlu dikembangkan lebih dalam dan perlu dipertahankan.

B. Maksud dan Tujuan PKL

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

Adapun maksud dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) diantaranya adalah:

1. Mengembangkan dan memantapkan sikap professional yang di perlukan untuk memasuki dunia kerja sesuai dengan bidang masing-masing.
2. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja.
3. Memperluas wawasan berpikir dan menambah pengetahuan bagi praktikan dalam menerapkan teori yang di peroleh selama di bangku kuliah dengan kondisi yang ada di lapangan, khususnya yang berkaitan dengan ilmu konsentrasi Manajemen Pemasaran.
4. Melatih disiplin, kerja sama, dan tanggungjawab dalam melaksanakan tugas agar menjadi lulusan yang siap terjun ke dunia kerja.
5. Memberikan kontribusi terhadap departemen di tempat praktek kerja dalam hal ini *Sales Division* PT Datacomm Diangraha.
6. Memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi S1 Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Adapun maksud dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) diantaranya adalah:

- a. Meningkatkan pengetahuan dalam hal pembuatan *Sales Quotation* (Lembar penawaran produk) *Cloud Business* yang diminta ataupun ditawarkan kepada konsumen

- b. Meningkatkan keterampilan dalam hal cara penjualan produk *cloud* dengan menjaga Stand Datacomm *Cloud Business* pada Seminar
- c. Memperoleh pengalaman kerja dalam proses pembuatan kuesioner terkait SAP Hana PT Datacomm *Cloud Business*
- d. Mengetahui kegiatan Internal yang diadakan oleh Datacomm *Cloud Business*

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan di PT Datacomm Diangraha diharapkan antara lain:

1. Kegunaan Bagi Praktikan

- a. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan yang telah di peroleh selama mengikuti perkuliahan di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian serta kemampuan berkomunikasi yang sangat dibutuhkan dalam dunia kerja.
- c. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja, baik di lingkungan pemerintah maupun swasta
- d. Mengetahui kekurangan, keterampilan, kemampuan yang belum dikuasai praktikan dalam bidang keuangan, untuk selanjutnya praktikan usahakan memperbaiki/kuasai sebelum masuk dunia kerja.

2. Kegunaan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi tenaga kerja yang professional dan berpengalaman
- b. Memperkenalkan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebagai salah satu Universitas yang mempunyai bibit-bibit unggul.
- c. Membuka peluang kerja sama antara Universitas dengan perusahaan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di kemudian hari.
- d. Mendapatkan umpan balik (*feedback*) berupa saran dan kritik untuk menyempurnakan dan memperbaiki kurikulum yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.
- e. Sebagai sarana pembinaan hubungan baik terhadap perusahaan atau instansi pemerintah agar nantinya dapat memberikan informasi dunia kerja terhadap lulusan-lulusan dari Fakultas Ekonomi khususnya.

3. Kegunaan bagi PT Datacomm Diangraha

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat.
- b. Adanya kemungkinan menjalin hubungan yang teratur dan dinamis antara instansi atau perusahaan dengan lembaga perguruan tinggi.

D. Tempat PKL

Nama Instansi/Perusahaan	:PT. Datacomm Diangraha
Alamat	:Grha Datacomm, Jl Kapten Tendean No.18A, RT.002/RW.002, Mampang Prapatan, Jakarta Selatan
Telepon	:(021) 2997-9797
Website	: https://www.datacomm.co.id

Praktikan memilih PT Datacomm Diangraha sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) dengan alasan PT Datacomm Diangraha merupakan perusahaan dibidang teknologi yang mengikuti perkembangan industri 4.0 dan memberikan pelayanan *cloud local* yang memberikan keamanan dan mengedepankan *pay-as-you-use*. Pencapaian ini menempatkan PT Datacomm Diangraha menjadi salah satu perusahaan penyedia layanan *cloud* terkemuka di Indonesia. (Rahayu. 2015)

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapan, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan rangkaian tersebut antara lain:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada PT Datacomm Diangraha menggunakan *Curriculum Vitae* dan praktikan harus mengisi formulir internal dari perusahaan tersebut. Setelah praktikan mengirimkan semua berkas yang

diminta, kurang lebih 1 minggu setelahnya praktikan dihubungi oleh ibu Theresia selaku Manager Sumber Daya Manusia untuk datang dan melakukan wawancara. Pada hari yang sama, praktikan menandatangani kontrak PKL yang dilaksanakan pada tanggal 17 September 2018 dan mengikuti orientasi untuk CO-OP pada 1 Oktober 2018..

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT Datacomm Diangraha dan ditempatkan pada *Sales Division*. Praktikan melaksanakan PKL selama (Enam Puluh Lima) hari kerja, terhitung dari 17 September 2018 sampai 30 November 2018.

Praktikan melakukan PKL dari hari Senin sampai hari Jumat, mulai pukul 08.30 – 17.30 WIB, dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB.

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan, praktikum diwajibkan untuk membuat laporan PKL yang berguna sebagai bukti telah melaksanakan PKL di PT Datacomm Diangraha. Pembuatan laporan ini sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL selama melaksanakan PKL di PT Diangraha Diangraha.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Singkat PT Datacomm Diangraha

PT. Datacomm Diangraha adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang Teknologi Informasi khususnya pada bidang system jaringan yang memiliki spesialisasi antara lain infrastruktur jaringan, pengamanan jaringan dan manajemen jaringan. PT Datacomm Diangraha didirikan pada tahun 1990 oleh Tan Wie Tjin untuk menyediakan solusi komunikasi data untuk perusahaan telekomunikasi yang ada di Indonesia. Luas lingkup area bisnis PT.Datacomm adalah di Indonesia dan memiliki beberapa kantor cabang antara lain di kota Medan, Palembang, Bandung, Surabaya , Balikpapan, dan Pekanbaru. PT Datacomm Diangraha berfokus dalam lini bisnis teknologi yang menyediakan infrastruktur teknologi informasi bagi perusahaan yang sedang membangun proyek digital. (datacomm.co.id. 2015)



Gambar II.1

Logo PT Datacomm Diangraha

Sumber: Datacomm.co.id

Datacomm *Cloud Business* merupakan anak perusahaan dari PT. Datacomm Diangraha yang fokus pada peluang bisnis di bidang *cloud*.

Datacomm *Cloud Business* berdiri pada tanggal 8 Oktober 2015. (datacomm.co.id. 2015)

Awal didirikannya Datacomm *Cloud Business* karena kebutuhan akan *Cloud Computing* yang dapat memberikan kemungkinan bagi UKM untuk memulai investasi dibidang IT khususnya untuk mobilitas dalam rangka meningkatkan efisiensi, daya kompetisi & diferensiasi, dan juga melalui media sosial untuk melebarkan jangkauan pasar. *Market* inilah yang merupakan mesin pertumbuhan tertinggi untuk industri IT di Indonesia.



Gambar II.2

Logo Lini Bisnis PT Datacomm Diangraha

Sumber: datacomm.co.id

1. Visi, Misi, dan Nilai Perusahaan (datacomm.co.id. 2018)

Visi : Untuk menjadi penyedia layanan Teknologi Informasi terkemuka dan untuk meningkatkan kemakmuran nasional Indonesia dengan mempercepat adopsi ICT.

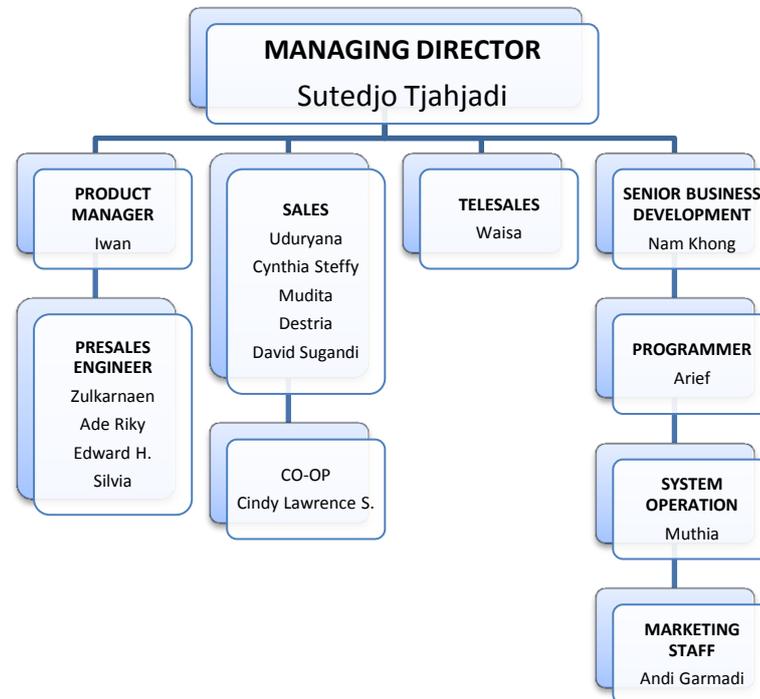
Misi : Misi kami adalah untuk memungkinkan perusahaan dan organisasi untuk melayani pelanggan & pemangku kepentingan mereka dengan lebih baik dengan memanfaatkan kemajuan layanan TI

Nilai : *Excellence • Learning • Integrity • Dependable*

2. Filosofi Layanan (datacomm.co.id. 2018)

- a. *Enterprise*: Produk yang disediakan merupakan produk kelas enterprise, dirancang untuk lebih matang dan mampu digunakan pada skala perusahaan besar.
- b. *Secure*: Keamanan merupakan prioritas untuk memastikan produk yang disediakan aman dari ancaman kebocoran data di luar.
- c. *Local*: Investasi yang dilakukan terletak di pusat data milik sendiri dengan dukungan lokal, menghilangkan ke-terbatasan geografis dan bahasa.
- d. *Consumer Advantages*: Mudah dalam melakukan kustomisasi dan skalabilitas yang tidak terbatas, peningkatan efektifitas dan efisiensi layanan, pembayaran disesuaikan dengan yang digunakan, dan berfokus terhadap bisnis yang dibangun oleh konsumen

B. Struktur Organisasi



Gambar II.3

Struktur Organisasi Datacomm *Cloud Business*

Sumber: wawancara dengan Senior Business Development Datacomm
Cloud Business

Datacomm *Cloud Business* memiliki struktur organisasi yang meliputi *Product Manager*, *Presales Engineer*, *Sales*, *Telesales*, *Senior Business Development*, *Programmer*, *System Operation*, dan *Marketing*. Masing-masing bagian memiliki tugas dan fungsi sebagai berikut (datacomm.co.id) :

1. *Product Manager*, memiliki tanggung jawab pada aktivitas dari produk yang dijual perusahaan hingga ke konsumen . Selain itu *product manager* juga melakukan perencanaan analisis peluang dan kebijakan pasar. Juga mengawasi kinerja *Presales Engineer*.

2. *Presales Engineer*, mempunyai tugas untuk menjelaskan produk secara teknis, lebih detail dan langsung berhubungan ke konsumen jika terdapat kendala dalam hal informasi dari produk yang dibutuhkan.
3. *Sales*, mempunyai tanggung jawab besar terhadap penawaran produk. Selain itu sales menyiapkan materi/*tools* yang digunakan dalam proses penawaran dan penjualan terhadap calon customer seperti presentasi. *Sales* juga mempunyai tugas untuk mendampingi konsumen dari awal pengenalan, tanda tangan kontrak hingga mendapatkan produk yang dibutuhkan
4. *Telesales*, melakukan sales melalui media telepon ataupun whatsapp. Menanyakan kebutuhan yang diperlukan konsumen, membuat *sales quotation* yang dibutuhkan konsumen untuk mengetahui ilustrasi biaya dan produk apa yang didapatkan oleh konsumen.
5. *Senior Business Development*, menciptakan ide dan membuat perencanaan analisis dan peluang dari *project* baru Datacomm *Cloud Business* (DCB). Selain itu, mengawasi strategi yang digunakan pesaing agar strategi perusahaan yang digunakan DCB dapat menarik minat konsumen dan pasaran.
6. *Programmer*. Membangun dan mengembangkan *software* yang dibuat oleh perusahaan dan juga *project* terbaru serta melakukan *coding* untuk *website* perusahaan.

7. *System Operator*, melakukan pengawasan untuk *project* yang sedang berjalan di perusahaan dan bertanggung jawab terhadap sistem *Datacomm Cloud Business*.
8. *Marketing*, membuat konten yang menarik baik artikel, *website* perusahaan yang menarik minat konsumen. Selain itu membuat perencanaan terhadap kegiatan-kegiatan internal perusahaan dan membuat materi/tools untuk setiap presentasi *Datacomm Cloud Business*.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Umumnya, Kegiatan yang dilakukan oleh *Datacomm Cloud Business* yaitu fokus terhadap penyediaan data *cloud* di Indonesia. Maksud dari kegiatan tersebut adalah memberikan jasa *back up* data bagi konsumen yang merupakan perusahaan yang membutuhkan jasa perlindungan data yang dianggap penting dan rahasia bagi perusahaan pesaing. Untuk itu, *Datacomm Cloud Business* hadir sebagai solusi dalam menjamin keamanan data konsumen tersebut. Dalam kegiatan umum, perusahaan menggunakan strategi *marketing mix*, sebagai berikut :

1. Product

Produk merupakan elemen penting dalam sebuah program pemasaran. *Datacomm* menjual produk-produk yang mencakup sebagai berikut:

a. Sentriciti

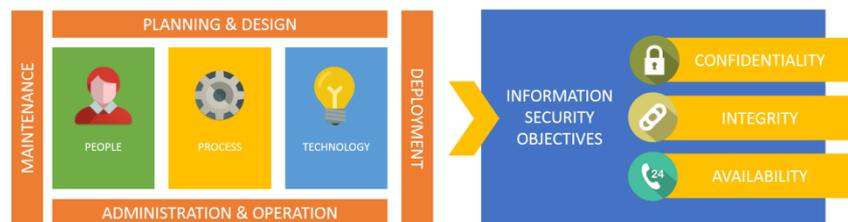


Gambar II.4

Logo Sentriciti Datacomm *Cloud Business*

Sumber: Datacomm.co.id

Sentriciti menawarkan sistem keamanan terhadap pelanggan yang merupakan perusahaan untuk menyesuaikan dan mengikuti informasi tujuan keamanan perusahaan tersebut.



Gambar II.5

Penjelasan Produk Sentriciti Datacomm *Cloud Business*

Sumber: datacomm.co.id

Jenis pelayanan yang disediakan oleh Sentriciti terbagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut:

1. *Security Remote Monitoring (SRM)* – merupakan pelayanan monitor keamanan 24 jam secara real-time dari Datacomm. Layanan ini akan memberikan peringatan insiden keamanan jika terdapat ancaman, jangkauan, dampak, dan rekomendasi penanganan insiden.

2. *Security Device Management (SDM)* – mempermudah konsumen dalam merencanakan dan melaksanakan desain, pembangunan, pengoperasian, maupun pengembangan sistem keamanan informasi perusahaan konsumen. Saat ini, *Sentricity* menawarkan sistem *firewall* dan layanan *intrusion detection/prevention system*.
3. *Security Professional Service (SPS)* – sistem ini hadir untuk memberikan gambaran lengkap tentang kondisi sistem keamanan informasi konsumen sehingga dapat meningkatkan perencanaan dan pengembangan postur keamanan. Sehingga, hal ini dapat memudahkan untuk melakukan penilaian keamanan informasi yang menyeluruh dan objektif.
4. *Enterprise Mobility Management* – layanan ini menawarkan solusi pengaturan aplikasi, data, dan perangkat *mobile*, tanpa mengabaikan aspek keamanan yang menjadi tantangan dalam kebutuhan mobilitas.
5. *DDoS Protection Service (DPS)* – adalah organisasi yang menjadi jawaban untuk sistem keamanan atas serangan *Distributed Denial of Service* yang rumit dan canggih. DPS berfungsi untuk melindungi konsumen dari potensi serangan terhadap merek, aktivitas perusahaan, dan potensi penghasilan mereka. Infrastruktur *cloud* yang terdistribusi secara global akan mencegah turunnya aset jaringan, melindungi aplikasi penting, dan menjamin ketersediaan domain.

b. Cloudciti



Gambar II.6

Logo Cloudciti Datacomm *Cloud Business*

Sumber: Datacomm.co.id

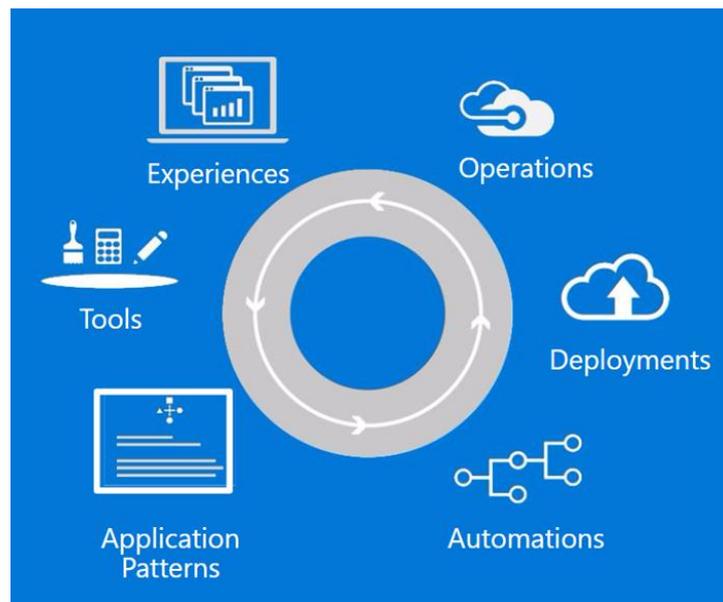
Cloudciti menyediakan infrastruktur yang dibutuhkan untuk aktivitas cloud computing seperti penyediaan server, ruang penyimpanan, jaringan, dan sistem operasi sesuai dengan permintaan konsumen. Tidak hanya membeli infrastruktur secara keseluruhan, namun konsumen dapat menyewa layanan tersebut melalui kontrak permintaan pelayanan.

Selain itu, terdapat beberapa layanan yang disediakan oleh produk Cloudciti yang diantaranya (datacomm.co.id):

1. *Enterprise Email Service* – layanan ini menyediakan email, kalender, dan kolaborasi fitur yang terlindungi, dapat diandalkan, canggih, serta dapat diakses di mana saja dan kapan saja. Datacomm akan menangani layanan email konsumen sehingga mereka dapat fokus pada tugas utama mereka.
2. *Backup as a Service* – merupakan sistem penyimpanan cloud yang aman, terlindungi, dapat ditingkatkan, dan dapat dilakukan untuk menyimpan data apapun, di mana saja, dan kapan saja. Layanan ini merupakan layanan penuh yang ditangani oleh Datacomm.

3. *Enterprise Mobile Collaboration Platform* – layanan ini merupakan solusi dalam pemberdayaan organisasi untuk mengatur ruang lingkup dan menghubungkan pekerja melalui pesan ponsel yang aman, terarah langsung, dan dapat diandalkan.
4. *Enterprise File Share* – merupakan layanan berbagi berkas tingkat perusahaan yang memungkinkan untuk melakukan pembagian berkas di dalam perusahaan dan dapat di-ekspansi apabila konsumen membutuhkannya

c. Datacomm Azure Stack



Gambar II.7

Datacomm Azure Stack

Sumber: datacomm.co.id

Datacomm Azure Stack merupakan pengembangan dari aplikasi Azure milik Microsoft, yang memiliki pusat data lokal yang berlokasi di Indonesia. Hal tersebut akan memudahkan penyeimbangan dari

fleksibilitas dan konsistensi mutlak dalam peluncuran cloud secara hibrida dan dapat dibangun sesuai dengan kebutuhan konsumen.

d. Datacenter Federation



Gambar II.8

Logo Datacomm Datacenter Federation

Sumber: Datacomm.co.id

Datacomm *Datacenter Federation* memberikan solusi pusat data berkualitas tinggi, dapat diandalkan, maupun ditingkatkan. Fasilitas tersebut dilengkapi dengan sistem pendingin, standar keamanan yang tinggi, juga diawasi 24 jam penuh untuk mendukung operasional perusahaan konsumen. Selain itu, call center yang terpusat memudahkan perusahaan konsumen untuk meminta dukungan dari tim *datacenter* Datacomm.

Dibanding dengan para pesaing lainnya, produk yang ditawarkan Datacomm *Cloud Business* sangat lengkap karena tidak hanya menyediakan penyimpanan data saja tetapi juga menyediakan infrastruktur lainnya yang berfungsi untuk melindungi data pengguna seperti antivirus dan backup data. Selain itu, perusahaan ini menyediakan Data Center yang

berguna sebagai pusat penyimpanan data sehingga konsumen tidak perlu khawatir akan keamanan datanya karena selalu diawasi oleh teknisi perusahaan. Hal ini yang membedakan Datacomm *Cloud Business* dengan perusahaan pesaing yang hanya menyediakan penyimpanan data tapi tidak disertai infrastruktur pendukung untuk keamanan datanya seperti antivirus ataupun *backup* data. Ini merupakan salah satu keunggulan dari Datacomm *Cloud Business*.

2. *Price*

Harga jual sendiri merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi para konsumen dalam keputusannya untuk membeli suatu produk. Para konsumen pasti akan lebih memilih produk dengan kualitas terbaik dengan harga yang terjangkau. Oleh sebab itu, perusahaan harus dapat menentukan harga jual produknya dengan tepat. Jika harga yang ditentukan terlalu tinggi atau mahal maka konsumen tidak ada yang ingin membeli. Jika harga yang ditentukan terlalu rendah atau murah maka perusahaan tidak akan mendapatkan keuntungan dari hasil penjualannya.

Datacomm Cloud Business menjual produk menggunakan sistem *pay-as-you-use*. Dengan sistem ini, customer dapat membayar sesuai dengan jumlah pemakaian.

3. *Place*

Datacomm Diangraha memiliki beberapa kantor cabang antara lain di kota Medan, Palembang, Bandung dan Surabaya. Perusahaan ini menggunakan konsep *business to business* dalam memasarkan

produknya. Jadi, Datacomm tidak memerlukan tempat khusus untuk memasarkan produknya karena para *sales* dan *telesales* yang akan melakukan penawaran penjualan karena target dari Datacomm yaitu perusahaan-perusahaan yang membutuhkan jasa Cloud dan sistem jaringan.

Dalam pemilihan lokasi untuk strategi pemasaran, Datacomm memilih lokasi strategis yaitu daerah tendean, Jakarta Selatan.

4. *Promotions*

Dalam kegiatan promosi yang dilakukan oleh Datacomm Diangraha, memiliki *partnership* dengan perusahaan ternama dan memiliki reputasi baik seperti Microsoft, Zimbra, VMWare, Nokia dan lain-lain sangat membantu untuk menyokong promosi yang diadakan Datacomm Diangraha.

Datacomm Diangraha juga menjadikan klien yang merupakan perusahaan besar dan ternama sebagai alat promosi seperti Telkom Indonesia, Indosat Ooredoo, KSK *Insurance*, Pos Indonesia dan lain sebagainya yang membantu memberikan testimoni keberhasilan dalam menggunakan produk Datacomm.

5. *People*

Dalam proses menyaring calon karyawan, Datacomm merekrut dari lulusan universitas terkemuka dan portofolio baik yang nantinya akan diberikan *training* lanjutan untuk mengasah lebih dalam mengenai pekerjaan calon karyawan secara spesifik.

Selain memberi training bagi karyawan, Datacomm juga memberikan tunjangan bagi karyawan yang ingin meng-*upgrade* kemampuannya untuk mendapatkan sertifikat IT.

6. *Process*

Datacomm memiliki SOP yang jelas terkait proses baik produk yang sudah baik maupun produk yang belum diluncurkan. Proses terkait penjualan produk dimulai dari Pembuatan *Sales Quotation*, *approve*, kemudian baru dikirim ke *customer* yang akan terus di *follow-up* sampai terjadinya deal penggunaan produk. Untuk proses terkait produk yang belum diluncurkan akan dilakukan uji coba terlebih dahulu untuk mengetahui apakah produk yang akan diluncurkan efisien penggunaannya dan memuaskan.

7. *Physical Evidence*

Datacomm dianggraha memiliki 3 lokasi *Data Center* yaitu Jakarta, Bandung dan Medan. Dengan mengacu pada standard TIA 942, semua Datacenter Datacomm yang ditawarkan akan memiliki Rated-3 (Concurrently Maintainable) dimana Datacenter tersebut memiliki komponen-komponen yang redundant seperti UPS, Power, sistem pendingin, dan tingkat Availability 99.98%. Untuk *Network Operation Center* dan *Security Operational Center* beroperasi 24 jam oleh *engineer* dan *security analyst* bersertifikat Internasional serta *service desk* yang juga beroperasi selama 24 jam dan didukung *remote engineer*.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Datacomm Diangraha, praktikan ditempatkan pada *Sales Division*. Tugas praktikan selama di *Sales Division* antara lain :

1. Membuat *Sales Quotation* (Lembar penawaran produk) yang diminta ataupun ditawarkan kepada konsumen
2. Mengikuti dan Menjaga Stand Datacomm *Cloud Business* pada seminar
3. Membuat kuesioner terkait SAP Hana
4. Mengikuti kegiatan internal Datacomm seperti rapat mingguan di *Cloud Business Division*

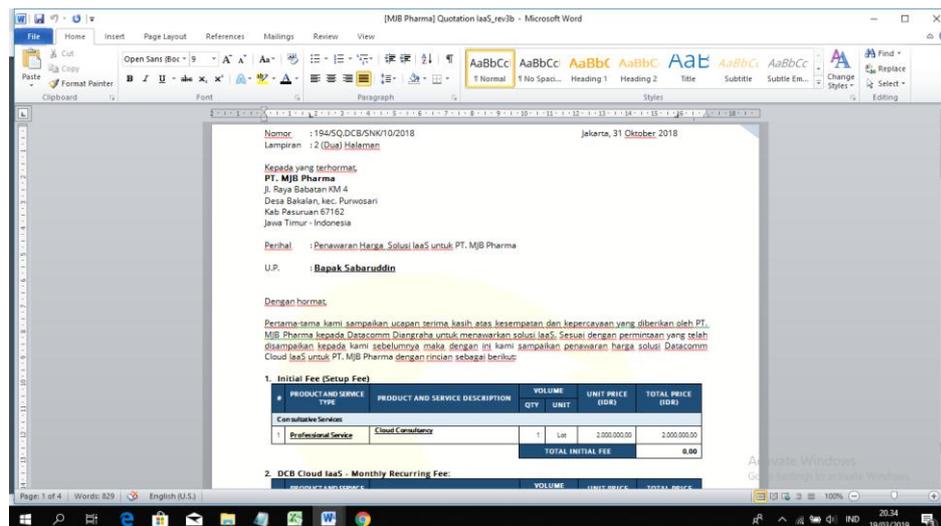
B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan mulai melaksanakan PKL pada hari Senin, 17 September 2018 sampai dengan 20 November 2018. Praktikan diberikan pengetahuan umum mengenai PT Datacomm Diangraha oleh Manajer Sumber Daya Manusia yaitu ibu Theresia dan dibimbing oleh pak Sutedjo Tjahjadi selaku Managing Director Datacomm *Cloud Business*. Pemberian materi secara berkala lebih diarahkan oleh pak Nam Khong selaku Sr. Cloud Team Leader for Business

Development & Strategy, berikut adalah penjelasan terperinci mengenai beberapa tugas yang dikerjakan oleh praktikan:

1. Membuat *Sales Quotation* (Lembar penawaran produk) yang diminta ataupun ditawarkan kepada konsumen

Sales Quotation merupakan fomulir penawaran produk yang berfungsi untuk mencatat berbagai jenis barang yang ingin dan dapat dijual kepada *customer*. Setiap *Sales Quotation* memiliki keterangan detail mengenai produk, estimasi harga, alamat calon *customer* dan lain sebagainya.



Gambar III.1

Sales Quotation yang dibuat Praktikan

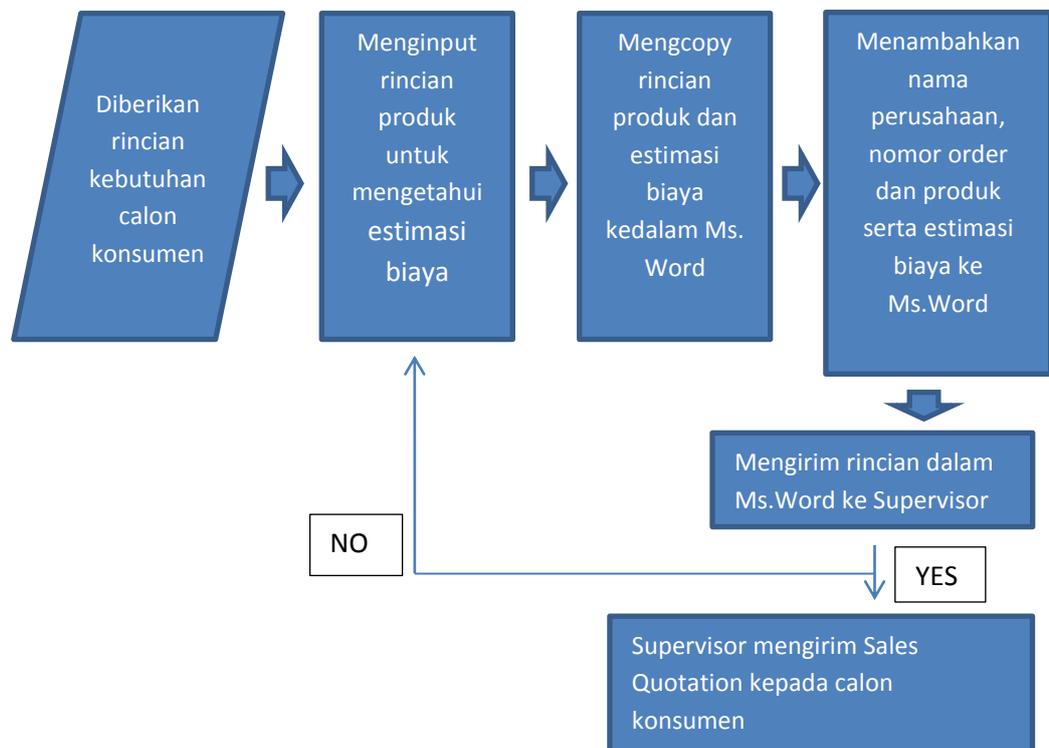
Sumber: Data diolah Praktikan

Berikut merupakan tahapan dalam membuat *Sales Quotation* :

- a. Praktikan diberikan rincian kebutuhan calon konsumen seperti produk yang akan digunakan.

- b. Praktikan menginput apa saja produk yang dibutuhkan oleh calon konsumen ke dalam aplikasi Perusahaan untuk mengetahui berapa biaya yang harus dibayar konsumen.
- c. Copy produk dan estimasi biaya kedalam bentuk Ms. Word
- d. Membuat nama Perusahaan calon konsumen, nomor order mereka dan juga produk dan estimasi biaya ke Ms Word.
- e. Setelah itu dikirimkan ke supervisor untuk *dheck*
- f. Setelah supervisor menyetujui kemudian beliau megirimkan email calon konsumen tersebut.

Tugas membuat *Sales Quotation* membantu praktikan untuk mengetahui cara-cara membuat *sales quotation* dalam perusahaan besar yang konsumennya merupakan perusahaan menengah sampai dengan perusahaan besar.



Gambar III.2
Flowchart Sales Quotation

Sumber: Data diolah Praktikan

Waktu yang diperlukan dalam proses pengerjaan tugas ini adalah 2-5 hari. Dimulai dari memasukkan list produk yang mereka butuhkan, membuat estimasi biaya hingga dibuat kedalam bentuk formulir. Pada pelaksanaan kerja ini, manfaat yang diperoleh oleh Praktikan yaitu tahu bagaimana mekanisme pembuatan Sales Quotation mulai dari saat menginput produk, estimasi biaya yang dikenakan dan nomor pesanan. Sehingga, praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah belajar bagaimana pekerjaan ini berlangsung dan bagaimana menghadapinya.

2. Mengikuti dan menjaga Stand Datacomm Cloud Business pada Seminar



Gambar III.3
Kegiatan menjaga Stand Datacomm

Sumber: Foto diambil pada 24 Oktober 2018

Praktikan diberikan tugas untuk mengikuti dan menjaga *Stand Datacomm Cloud Business* pada seminar yang diadakan di seminar yang diadakan oleh Kementerian Perindustrian ‘Making Indonesia 4.0 Conference’ pada 24 Oktober 2018, Seminar IDC Business Innovation Forum 2018 di Raffles Hotel Indonesia pada 15 November 2018, Seminar Microsoft Hybrid Cloud Summit 2018 di Sheraton Grand Jakarta pada 27 November 2018.

Berikut merupakan tahapan dalam melakukan mempersiapkan dan menjaga booth *Datacomm Cloud Business* pada seminar-seminar :

- a. Praktikan mempersiapkan Supervisor Business Card, banner dan merchandise.
- b. Praktikan menuju lokasi seminar dan mengatur meja, banner, dan merchandise pada meja booth.
- c. Praktikan memberikan informasi mengenai produk yang dimiliki oleh *Datacomm Cloud Business*.
- d. Bertukar kartu nama dengan para penanya di Booth *Datacomm* untuk nantinya di *follow-up* oleh Supervisor.

Tugas mengikuti dan menjaga *Stand Datacomm Cloud Business* pada seminar membantu praktikan untuk berinteraksi dan menambah relasi dengan orang dari perusahaan lain.

3. Mempelajari proses pembuatan kuesioner terkait SAP Hana PT *Datacomm Cloud Business*.

Praktikan diberikan tugas untuk membuat kuesioner terkait salah satu produk Datacomm *Cloud Business* yaitu SAP Hana untuk mengetahui apakah konsumen membutuhkan SAP Hana dan mengetahui pendapat mereka tentang SAP Hana itu sendiri. SAP Hana adalah rangkaian bisnis ERP yang didasarkan pada basis data dalam memori SAP HANA yang memungkinkan perusahaan untuk melakukan transaksi dan menganalisis data bisnis secara real-time.

Berikut merupakan tahapan dalam melakukan membuat kuesioner SAP HANA:

- a. Praktikan diberikan gambaran oleh supervisor tentang Produk SAP Hana dan target *market* yang dituju.
- b. Praktikan diberikan bentuk contoh kuesioner oleh supervisor.
- c. Membuat pertanyaan untuk kuesioner ke dalam bentuk Ms.Word lalu dikirim ke e-mail supervisor untuk direview. Hasil dari review tersebut adalah Praktikan mendapat respon positif dari supervisor dengan bentuk kuesioner dan isi pertanyaan yang ada di dalamnya.
- d. Setelah disetujui oleh Supervisor maka kuesioner disebar ke beberapa calon konsumen potensial oleh perusahaan.

Waktu yang dibutuhkan dalam proses pengerjaan tugas ini adalah 4 hari. Dimulai dari diberikan gambaran produk SAP HANA, hingga membuat kuesioner itu sendiri. Pada pelaksanaan kerja ini, manfaat yang diperoleh Praktikan adalah Praktikan mendapatkan pengetahuan berupa mekanisme dalam pembuatan kuesioner. Mulai dari mengenali objek akan

kuesioner yang akan dibuat, target *market* yang dituju dan membuat kuesioner tersebut dapat dimengerti dan dianggap menarik oleh orang yang akan mengisi kuesioner tersebut. Tentunya, Praktikan tidak akan bingung untuk menangani pekerjaan ini karena sudah tau bagaimana cara mengatasi dan menghadapinya.

4. Mengetahui kegiatan Internal yang diadakan oleh Datacomm *Cloud Business*



Gambar III.4

Kegiatan Seminar yang diadakan Datacomm

Sumber: Data diolah Praktikan

Praktikan diajak untuk mengikuti kegiatan internal Perusahaan yaitu Seminar yang diadakan oleh Datacomm seperti Meeting Bulanan, makan bersama Datacomm *Cloud Business* dan juga *charity* ke Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia yang diadakan dalam rangka ulang tahun Datacomm *Cloud Business*. Berikut merupakan detail kegiatan internal yang dilakukan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan di PT Datacomm Diangraha:

- a. Meeting bulanan diadakan hari jumat setiap akhir bulan.
- b. Makan bersama Datacomm Cloud Business pada 5 oktober 2018 bersama seluruh team.
- c. *Charity* pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia yang diadakan dalam rangka ulang tahun Datacomm *Cloud Business* yang diadakan pada 19 Oktober 2018.

Tugas mengikuti kegiatan internal yang diadakan oleh Datacomm *Cloud Business* membantu praktikan untuk mengetahui perilaku dan kebiasaan yang dilakukan dalam sebuah Perusahaan. Mulai dari Meeting bulanan yang membahas untuk mengevaluasi kinerja selama sebulan, makan bersama seluruh team dalam Datacomm *Cloud Business* yang membantu untuk mendekatkan secara personal didalam team, lalu *charity* ke Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia dalam rangka ulang tahun Datacomm *Cloud Business*.

C. Kendala yang Dihadapi

Dalam menyelesaikan pekerjaan, praktikan berusaha agar pekerjaan yang dilakukan dapat selesai tepat pada waktunya dan selesai dengan hasil yang memuaskan, akan tetapi dalam melakukan pekerjaan tidak selalu menghasilkan pekerjaan yang sempurna pasti ada yang kurang atau salah. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi praktikan yaitu kesulitan karena banyak sekali data dan penggunaan bahasa Teknis dimana praktikan kurang menguasainya.

D. Cara menghadapi kendala

Praktikan mengalami kendala terkait pemberian arahan oleh mentor dan bahasa teknis yang digunakan dalam perusahaan cloud. Untuk mengatasi kendala tersebut, praktikan harus mencari tahu sendiri atau bertanya kepada karyawan lainnya terkait tugas dan pekerjaan.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Selama Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Datacomm Diangraha, Praktikan ditempatkan pada *Sales Division*. Praktikan memperoleh banyak pengalaman dan pengetahuan yang berkaitan dengan manajemen pemasaran sebagai berikut :

- a. Praktikan dapat mengetahui proses pembuatan Sales Quotation (Lembar penawaran produk) yang diminta ataupun ditawarkan kepada konsumen
- b. Praktikan dapat mengetahui cara penjualan produk *cloud* mengikuti dan menjaga Stand Datacomm *Cloud Business*
- c. Praktikan dapat mempelajari proses pembuatan kuesioner terkait SAP Hana PT Datacomm *Cloud Business*
- d. Praktikan dapat mengetahui dan mengikuti kegiatan internal yang di adakan oleh Datacomm seperti rapat mingguan di *Cloud Business Division*.

B. Saran

1. Saran untuk Universitas Negeri Jakarta

- a. Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi S1 Manajemen, agar memberikan rekomendasi tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan-perusahaan yang bekerja sama dengan Universitas negeri

Jakarta dan diharapkan untuk mempermudah pembuatan surat permohonan pelaksanaan Peraktek Kerja Lapangan (PKL).

2. Saran untuk Mahasiswa

- a. Melatih dan meningkatkan kemampuan dalam berinteraksi dan berkomunikasi yang baik dengan orang lain khususnya dalam dunia kerja.
- b. Sebelum pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL), sebaiknya mahasiswa memahami terlebih dahulu bidang pekerjaan di tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL) agar merasa lebih siap saat pelaksanaannya.
- c. Menjadi mahasiswa yang aktif dan cepat beradaptasi dengan lingkungan baru.
- d. Jangan menunda-nunda dalam menyelesaikan segala rangkaian Praktek Kerja Lapangan (PKL).
- e. Memulai untuk memperluas jaringan komunikasi agar lebih mudah mencari dan mendapatkan tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL).

3. Saran untuk PT Datacomm Diangraha

- a. Memberikan penjelasan mengenai bahasa teknis yang lengkap

DAFTAR PUSTAKA

- Datacomm Cloud Business*. <https://cloud.datacomm.co.id/> (diakses 10 Februari 2018)
- Pebriasari, R. (Produser). (2017, Mei 23). Wow Crack Blog *wowcrack.co.id* Retrieved from <http://blog.wowrack.co.id/2017/05/cloud-computing-dan-pemanfaatannya-bagi.html>
- Rahayu, E.M. (Producer). (2015, oktober 9). SWA *SWA.co.id* Retrieved from <http://swa.co.id/swa/trends/technology/datacomm-cloud-business-siap-menggarap-pasar-cloud>
- Sindrotrijaya. (Producer). (2015, oktober 9). Datacomm Diangraha *Datacomm.co.id* Retrieved from <https://www.datacomm.co.id/en/2015/10/datacomm-cloud-business-diluncurkan/>
- Tim Penyusun. (2013) Pedoman Praktik Kerja Lapangan FE UNJ. Diakses dari http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIKKERJA-LAPANGAN_0.pdf
- Yulianto. (Producer). (2019, Maret 28). Sindo News *sindonews.com* Retrieved from <https://ekbis.sindonews.com/read/1390806/34/industri-nasional-perlu-banyak-pembenahan-1553756723>
- Yoga, Paulus. (Producer). (2019, Oktober 30). Infobanknews *Infobanknews.com* Retrieved from <http://infobanknews.com/lintasarta-dukung-revolusi-industri-4-0-di-indonesia/>

Lampiran - Lampiran

Lampiran I

Surat Lamaran PKL

Jakarta, 4 September 2018

Kepada Yth:
Bapak/Ibu HRD
PT. Datacomm Diangraha Di tempat

Dengan Hormat

Berdasarkan informasi yang saya terima perihal Praktek Kuliah Lapangan(PKL)/Internship di perusahaan tempat Bapak/Ibu pimpin. Melalui surat lamaran ini saya ingin mengajukan diri untuk melamar di perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin guna mengisi posisi Internship bagian Marketing yang dibutuhkan saat ini. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Cindy Lawrence
Tempat /Tanggal lahir	: Jakarta, 10 Januari 1998
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pendidikan	: S1 Manajemen FE UNJ
Alamat	: Jl Budi Mulia 6 no. 8, Pademangan, Jakarta
Telepon	: 083808624887

Untuk melengkapi beberapa data yang diperlukan sebagai bahan pertimbangan Bapak/Ibu pimpinan diwaktu yang akan datang,saya lampirkan juga kelengkapan data diri sebagai berikut:

1. Lampiran Curriculum Vitae
2. Proposal PKL
3. Transkrip Nilai

Demikian surat lamaran saya buat dengan sebenarnya dan atas perhatian serta kebijaksanaan Bapak/Ibu pimpinan saya mengucapkan terima kasih.

Hormat saya.



Cindy Lawrence

Lampiran II

Surat Telah Menyelesaikan PKL



Lampiran III

Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA



FAKULTAS EKONOMI

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

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : CINDY LAWRENCE SINAMBELA
No. Registrasi : 821C153568
Program Studi : SI MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. DATACOMM DIANGRAHA
Alamat Praktik/Telp : Griha. Datacomm, Jl. Kertan Tendaan
No. 18A, RT. 2/RW. 2, MAMPANG PRAPATAN.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 17 September 2018	1.	
2.	Selasa, 18 September 2018	2.	
3.	Rabu, 19 September 2018	3.	
4.	Kamis, 20 September 2018	4.	
5.	Jumat, 21 September 2018	5.	
6.	Senin, 24 September 2018	6.	
7.	Selasa, 25 September 2018	7.	
8.	Rabu, 26 September 2018	8.	
9.	Kamis, 27 September 2018	9.	
10.	Jumat, 28 September 2018	10.	
11.	Senin, 1 Oktober 2018	11.	
12.	Selasa, 2 Oktober 2018	12.	
13.	Rabu, 3 Oktober 2018	13.	
14.	Kamis, 4 Oktober 2018	14.	
15.	Jumat, 5 Oktober 2018	15.	

Jakarta, 10 Januari 2019
Penilai,

AJENG AMALIA
(.....)

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



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

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Cindy Lawrence Sinombela
No. Registrasi : 215153508
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : P.T. Datacomm Diangraha
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 8 Oktober 2018	1.	
2.	Selasa, 9 Oktober 2018	2.	
3.	Rabu, 10 Oktober 2018	3.	
4.	Kamis, 11 Oktober 2018	4.	
5.	Jumat, 12 Oktober 2018	5.	
6.	Senin, 15 Oktober 2018	6.	
7.	Selasa, 16 Oktober 2018	7.	
8.	Rabu, 17 Oktober 2018	8.	
9.	Kamis, 18 Oktober 2018	9.	
10.	Jumat, 19 Oktober 2018	10.	
11.	Senin, 22 Oktober 2018	11.	
12.	Selasa, 23 Oktober 2018	12.	
13.	Rabu, 24 Oktober 2018	13.	
14.	Kamis, 25 Oktober 2018	14.	
15.	Jumat, 26 Oktober 2018	15.	

Jakarta, 10 Januari 2019
Penilai,

Aneng Anindita
(.....)

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



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

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : CINDY LAWRENCE SINAMBELA
No. Registrasi : 821C153568
Program Studi : SI MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. DATA COMM DIANGRAHA
Alamat Praktik/Telp : Gsja, Datacomm, Jl. Kapten Tendean
No. 18A, RT. 2/RW. 2, MAMPANG PRAPATAN.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 29 Oktober 2018	1.	
2.	Selasa, 30 Oktober 2018	2.	
3.	Rabu, 31 Oktober 2018	3.	
4.	Kamis, 1 November 2018	4.	
5.	Jumat, 2 November 2018	5.	
6.	Senin, 5 November 2018	6.	
7.	Selasa, 6 November 2018	7.	
8.	Rabu, 7 November 2018	8.	
9.	Kamis, 8 November 2018	9.	
10.	Jumat, 9 November 2018	10.	
11.	Senin, 12 November 2018	11.	
12.	Selasa, 13 November 2018	12.	
13.	Rabu, 14 November 2018	13.	
14.	Kamis, 15 November 2018	14.	
15.	Jumat, 16 November 2018	15.	

Jakarta, 16 Januari 2019

Penilai,

AGUS Amin dika
(.....)

Catatan :

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



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

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



DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : CINDY LAWRENCE SINAMBELA
 No. Registrasi : 821CIS3568
 Program Studi : SI MANAJEMEN
 Tempat Praktik : PT. DATA COMM DIANGRAHA
 Alamat Praktik/Telp : Githa, Dayacomm, Jl. Patra Jendean
 No. 18A, RT. 2/RW. 2, MAMPANG PRAPATAN

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 19 November 2018	1.	
2.	Selasa, 20 November 2018	2.	
3.	Rabu, 21 November 2018	3.	
4.	Kamis, 22 November 2018	4.	
5.	Jumat, 23 November 2018	5.	
6.	Senin, 26 November 2018	6.	
7.	Selasa, 27 November 2018	7.	
8.	Rabu, 28 November 2018	8.	
9.	Kamis, 29 November 2018	9.	
10.	Jumat, 30 November 2018	10.	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 10 Januari 2019
 Penilai,

 Agus Aminudin
 (.....)

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

Lampiran IV

Daftar Nilai PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

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



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

Nama : Cindy Lawrence Sinambela
No Registrasi : 8216153568
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : P.T. DATACOMM PIAN GRAHA
Alamat Praktik/Telp : GRHA. Datacomm, Jl. Kapten Tendean 18A
Mampang, Jakarta

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																																			
		46-100																																				
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian : <table border="1"> <tr> <th>Skor</th> <th>Nilai</th> <th>Bobot</th> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : <table border="1"> <tr> <td>10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1	10 (sepuluh)			Angka bulat	huruf
Skor	Nilai	Bobot																																				
86-100	A	4																																				
81-85	A-	3,7																																				
76-80	B+	3,3																																				
71-75	B	3,0																																				
66-70	B-	2,7																																				
61-65	C+	2,3																																				
56-60	C	2,0																																				
51-55	C-	1,7																																				
46-50	D	1																																				
10 (sepuluh)																																						
Angka bulat	huruf																																					
2	Kedisiplinan	92																																				
3	Sikap dan Kepribadian	98																																				
4	Kemampuan Dasar	95																																				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90																																				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90																																				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	92																																				
8	Aktivitas dan Kreativitas	95																																				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90																																				
10	Hasil Pekerjaan	90																																				
Jumlah																																						

Jakarta, 11 JANUAR 2019
Penilai,

C. SIANI

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran V

Daftar Tugas Harian

Hari, Tanggal	Waktu	Kegiatan	Penanggung Jawab
Senin, 17 September 2018	08.30 – 17.30	1. Perkenalan COOP ke lantai 1 sampai dengan lantai 6 2. Perkenalan COOP ke Cloud Business Datacomm	Theresia (HRD)
Selasa, 18 September 2018	08.30 – 17.30	1. Briefing untuk persiapan Seminar HANA ON CLOUD yang diadakan Datacomm Cloud Business	Sutedjo dan Nam
Rabu, 19 September 2018	08.30 – 17.30	1. Seminar HANA ON CLOUD	Sutedjo
Kamis, 20 September 2018	08.30 – 17.30	1. Penjelasan tentang produk baru Datacomm yang akan segera diluncurkan	Nam
Jumat, 21 September 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting bersama Datacomm Cloud Business membahas tentang KOPI (Koperasi Pintar Indonesia)	Nam
Senin, 24 September 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting bersama Datacomm Cloud Business membahas tentang KOPI (Koperasi Pintar Indonesia)	Sutedjo
Selasa, 25 September 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting bersama Datacomm Cloud Business membahas tentang KOPI (Koperasi Pintar Indonesia)	Sutedjo
Rabu, 26 September 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting bersama Datacomm Cloud Business membahas tentang KOPI (Koperasi Pintar Indonesia)	Sutedjo
Kamis, 27 September	08.30 – 17.30	1. Meeting bersama Datacomm Cloud	Sutedjo

2018		Business membahas tentang KOPI (Koperasi Pintar Indonesia)	
Jumat, 28 September 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting Bulanan	Sutedjo
Senin, 1 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Pembuatan ID Card, Pemberian Email	Theresia (HRD)
Selasa, 2 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting terkait penggunaan e-mail gratis yang berdampak buruk untuk rahasia perusahaan	Nam
Rabu, 3 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting terkait penggunaan e-mail gratis yang berdampak buruk untuk rahasia perusahaan	Nam
Kamis, 4 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting terkait penggunaan e-mail gratis yang berdampak buruk untuk rahasia perusahaan	Nam
Jumat, 5 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Perayaan Ulang Tahun Datacomm Cloud Business	Sutedjo
Senin, 8 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Persiapan untuk Kunjungan Industri dari UGM	Sutedjo
Selasa, 9 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Menjadi MC Kunjungan Industri dari UGM	Sutedjo
Rabu, 10 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Kamis, 11 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Jumat, 12 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Senin, 15 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Selasa, 16 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation 2. Persiapan untuk Seminar VMWare Operational Across Hybrid Cloud	Sutedjo dan Nam
Rabu, 17	08.30 –	1. Persiapan untuk	Sutedjo

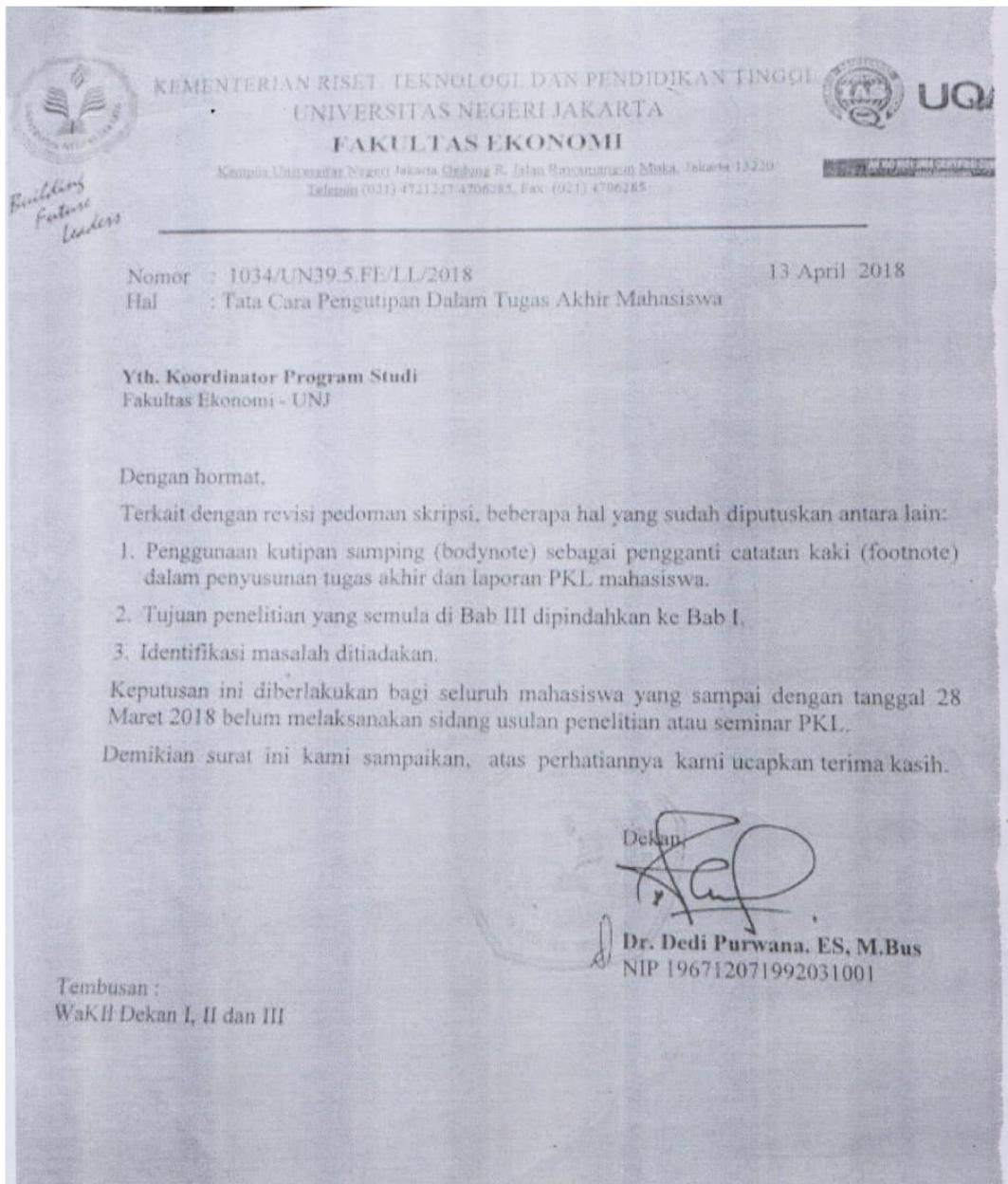
Oktober 2018	17.30	Seminar VMWare Operational Across Hybrid Cloud	
Kamis, 18 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Persiapan untuk Kunjungan ke Yayasan Kanker Anak Kasih Indonesia	Sutedjo
Jumat, 19 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Mengadakan Kunjungan dan memberi santunan kepada Yayasan Kanker Anak Kasih Indonesia	Sutedjo
Senin, 22 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting Bulanan	Sutedjo
Selasa, 23 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Persiapan untuk Kunjungan ke Kementerian Perindustrian	Sutedjo
Rabu, 24 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Kunjungan ke Kementerian Perindustrian dan membuka booth dalam Seminar “ Making Indonesia 4.0 Conference” Menyiapkan Industri Indonesia di Era Industri 4.0	Sutedjo
Kamis, 25 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Seminar VMWare Operational Across Hybrid Cloud yang diadakan Datacomm	Sutedjo
Jumat, 26 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Senin, 29 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Selasa, 30 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Rabu, 31 Oktober 2018	08.30 – 17.30	1. Meeting dengan Turnkey Lander di Hall It.2 Datacomm Diangraha	Sutedjo
Kamis, 1 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membantu UX Test Email Pos Indonesia	Nam
Jumat, 2 November	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam

2018			
Senin, 5 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Selasa, 6 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membantu UX Test Email Pos Indonesia	Nam
Rabu, 7 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membantu UX Test Email Pos Indonesia	Nam
Kamis, 8 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Jumat, 9 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Senin, 12 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Selasa, 13 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Rabu, 14 November 2018	08.30 – 17.30	1. Persiapan untuk kunjungan ke IDC Business Innovation Forum 2018	Sutedjo
Kamis, 15 November 2018	08.30 – 17.30	1. Mengikuti dan membuka booth untuk Seminar IDC Business Innovation Forum 2018 di Raffles Hotel Jakarta	Sutedjo
Jumat, 16 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Senin, 19 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Selasa, 20 November 2018	08.30 – 17.30	LIBUR MAULID NABI	-
Rabu, 21 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Kamis, 22 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Jumat, 23	08.30 –	1. Membuat Sales	Nam

November 2018	17.30	Quotation	
Senin, 26 November 2018	08.30 – 17.30	1. Periapan untuk kunjungan ke Microsoft Hybrid Cloud Summit 2018	Sutedjo
Selasa, 27 November 2018	08.30 – 17.30	1. Mengikuti dan membuka booth untuk Seminar Microsoft Hybrid Cloud Summit 2018 di Sheraton Grand Jakarta	Sutedjo
Rabu, 28 November 2018	08.30 – 17.30	1. Mengikuti DIGITECH 2018 :Making Indonesia 4.0” di JCC lower Ground	Sutedjo
Kamis, 29 November 2018	08.30 – 17.30	1. Membuat Sales Quotation	Nam
Jumat 30 November 2018	08.30 – 17.30	1. Pengembalian Seluruh aset kantor yang dipinjamkan selama menjalani Praktek Kerja Lapangan seperti ID Card, RFID	Theresia (HRD)

Lampiran VI

Lembar Tata Cara Pengutipan



 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Cengkeng R. Jalan Puncakmuti Muka, Jakarta 12220
Telepon (021) 4721217-4706285, Fax: (021) 4706285

Building Future Leaders

 UJ

Nomor : 1034/UN39.5.FE/LL/2018 13 April 2018
Hal : Tata Cara Pengutipan Dalam Tugas Akhir Mahasiswa

Yth. Koordinator Program Studi
Fakultas Ekonomi - UNJ

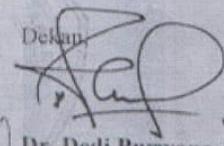
Dengan hormat,

Terkait dengan revisi pedoman skripsi, beberapa hal yang sudah diputuskan antara lain:

1. Penggunaan kutipan samping (bodynote) sebagai pengganti catatan kaki (footnote) dalam penyusunan tugas akhir dan laporan PKL mahasiswa.
2. Tujuan penelitian yang semula di Bab III dipindahkan ke Bab I.
3. Identifikasi masalah diadakan.

Keputusan ini diberlakukan bagi seluruh mahasiswa yang sampai dengan tanggal 28 Maret 2018 belum melaksanakan sidang usulan penelitian atau seminar PKL.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Dekan

Dr. Dedi Purwana, ES, M.Bus
NIP 196712071992031001

Tembusan :
WaKil Dekan I, II dan III