

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DEPARTMENT DATSUN BUSINESS UNIT
PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA**

**FAUZIAH FEBRIANI SUSANTI
1702517023**



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

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

**FIELD WORK ON THE
DATSUN BUSINESS UNIT OF
PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA**

FAUZIAH FEBRIANI SUSANTI

1702517023



*Field work report arranged to meet one of the requirements to earn the title of
the Ahli Madya at Universitas Negeri Jakarta*

**DIII MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019**

LEMBAR EKSEKUTIF

FAUZIAH FEBRIANI SUSANTI. 1702517023. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA. Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta 2019.

Laporan ini ditulis untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan pada PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA yang ditempatkan pada *Department Datsun Business Unit (DBU)*, divisi *Below The Line (Marketing-Event Promotion)* selama tiga bulan (Juli – September 2019).

Praktikan ditugaskan dengan hal yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran dari unit bisnis Datsun, seperti membuat administrasi pemasaran, dan melakukan pameran dan promosi Datsun setiap bulan.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa oleh Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan pengalaman dalam dunia kerja serta menambah pengetahuan tentang *Below The Line* yang merupakan bagian dari pemasaran.

Kata kunci: Divisi *Below The Line*, Administrasi Pemasaran, Pameran dan Promosi.

EXECUTIVE SUMMARY

FAUZIAH FEBRIANI SUSANTI. 1702517023. Field Work Practice Report at PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA. Marketing Management D3 Program. Faculty of Economics. Universitas Negeri Jakarta.

This report was written to inform of practical activities for internship at PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA which were place in the Datsun Business Unit (DBU) Department, The Below The Line division (Marketing-Event Promotion) for three months (July - September 2019).

This practice was assigned to matters relating to the marketing activities of the Datsun business unit, such as making marketing administration, and holding a Datsun exhibition and promotion every month.

With this work experience, the practitioner acquires skills and adds knowledge. In addition, to fulfill one of the requirements for obtaining an Associate Expert degree which is required for each student by the Marketing Management D3 study program, Faculty of Economics, Jakarta State University.

This internship aims to gain work experience and increase knowledge about Below The Line which is part of marketing.

Keywords: Below The Line Division, Marketing Administration, Exhibition and Promotion.

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dra. Sholikhah, M.M

NIP.1962006231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si.</u> NIP.195702211985032002		20/01/2020
Penguji Ahli		
<u>Shandy Aditya, B.IB, MPBS.</u> NIDN 0008048403		20/01/2020
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Sholikhah, M.M</u> NIP.1962006231990032001		17/01/2020

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya Praktikan diberi kesehatan dan kemudahan sehingga dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), beserta pembuatan Laporan Praktik kerja Lapangan ini sehingga dapat diselesaikan sesuai dengan yang praktikan harapkan.

Dalam menyelesaikan laporan PKL ini Praktikan sungguh menyadari, bahwa laporan PKL ini tidak akan terwujud tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak terutama Ayah dan Ibu serta Dosen Pembimbing. Maka dalam kesempatan ini Praktikan menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya, kepada:

1. Dra. Sholikhah M.M selaku dosen pembimbing dan Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana E.S. M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Bpk. Ronny Tanamal, Bpk. Christian AG, Bpk. Suwandy, Bpk. Ranggy, Ibu Fildza, Ibu Gabriella, Ibu Dimada, Bpk. Arief S, Bpk. Yuki, Bpk. Ichsan, beserta staff dan seluruh karyawan PT Nissan Motor Distributor Indonesia yang tidak dapat praktikan sebut satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

4. Teman-teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2017 dan semua pihak yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan.

Dalam penyusunan Laporan ini Praktikan menyadari masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Maka dari itu praktikan mengharapkan kritik serta saran yang bersifat membangun. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta, 09 Desember 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
C. Kegunaan PKL	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	5
E. Jadwal Waktu PKL	5
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	8
A. SejarahPerusahaan.....	8
B. Struktur Organisasi Perusahaan.....	11
C. Kegiatan Umum Perusahaan	14
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJ ALAPANGAN	20
A. Bidang Kerja	20
B. Pelaksanaan Kerja.....	20
C. Kendala Yang Dihadapi	34
D. Cara Mengatasi Kendala	35
BAB IV PENUTUP	36
A. Kesimpulan	36
B. Saran	36
DAFTAR PUSTAKA	38
LAMPIRAN	39

DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
Tabel II.1	Tabel Harga Mobil <i>All New</i> Datsun GO	16
Tabel II.2	Tabel Harga Mobil <i>All New</i> Datsun GO+	17
Tabel II.3	Tabel Harga Mobil Datsun Cross	17

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
Gambar II.1	Logo NMDI	10
Gambar II.2	Struktur Organisasi DBU <i>Marketing</i>	11
Gambar II.3	Produk Mobil <i>All New Datsun GO</i>	15
Gambar II.4	Produk Mobil <i>All New Datsun GO+</i>	15
Gambar II.5	Produk Mobil Datsun Cross	16
Gambar II.6	Periklanan Datsun GIIAS 2019	18
Gambar II.7	<i>Sales Promotion</i>	19
Gambar III.1	Diagram Alir Membuat Administrasi Pemasaran Datsun <i>Business Unit</i>	21
Gambar III.2	<i>Release Final Negotiation</i>	22
Gambar III.3	Program <i>eDecision</i>	23
Gambar III.4	<i>eDecision</i>	24
Gambar III.5	<i>System Application and Products (SAP)</i>	25
Gambar III.6	<i>Purchase Requisition</i>	26
Gambar III.7	<i>Inform via Email after PO has been Created</i>	27
Gambar III.8	<i>Purchase Order</i>	28

Gambar III.9	<i>Invoice</i>	29
Gambar III.10	Diagram Alir Membuat Kegiatan Pelaksanaan Pameran dan Promosi Datsun <i>Business Unit</i>	30
Gambar III.11	<i>Data Support MCC</i>	31
Gambar III.12	Proposal DBU	32
Gambar III.13	<i>Review Booth</i> Pameran	32
Gambar III.14	<i>Loading car at venue</i>	33
Gambar III.15	Pameran di GIIAS 2019	33
Gambar III.16	<i>Report After Event</i>	34

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan PKL
Lampiran 2	Surat Konfirmasi PKL
Lampiran 3	Surat Keterangan PKL
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL
Lampiran 5	Surat Penilaian PKL
Lampiran 6	Tabel Kegiatan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi banyak pesaing yang bermunculan dengan produk-produk yang sejenis salah satunya di bidang otomotif menuntut perusahaan untuk menciptakan inovasi baru didalam fitur-fitur kendaraan mereka sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat. Hal ini juga terjadi pada *brand* produk Datsun dimana Datsun menciptakan beberapa fitur terbaru untuk mobil kelas menengah kebawah atau *Low Cost Green Car (LCGC)*, dengan menggunakan tagline *Be a Life Achiever*, maka produk Datsun akan mengedepankan teknologi mutakhir mobil Jepang dengan standar mobil Eropa sesuai *trend* anak muda dan *technology* di bidang otomotif.

Brand image dari mobil Datsun yang tertanam pada pikiran konsumen hanya mengedepankan kenyamanan, keselamatan dan harga yang terjangkau tanpa memikirkan teknologi pada mesin dan juga fitur keselamatan yang canggih untuk mendukung kenyamanan berkendara dari konsumen terhadap sebuah mobil.

Untuk merespon tuntutan konsumen tersebut, maka perusahaan harus sanggup mencari sumber daya manusia yang kompeten, mempunyai *soft skills* dan *hard skills* karena sumber daya manusia memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan yaitu segala potensi sumber daya yang dimiliki manusia

dapat dimanfaatkan sebagai usaha untuk meraih keberhasilan dalam mencapai tujuan sebuah perusahaan.

Universitas Negeri Jakarta (UNJ) membuat sebuah program perkuliahan, Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya. Disamping itu kegiatan PKL merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.md) pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Pelaksanaan PKL ini sangat membantu mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan maupun menghadapi kendala-kendala dalam melaksanakan PKL.

Pada pelaksanaan PKL ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT Nissan Motor Distributor Indonesia (NMDI) yang bergerak di bidang produk, yakni produk berupa berbagai macam tipe mobil dari berbagai harga. Praktikan ditempatkan di *Department Datsun Business Unit*. Alasan Praktikan memilih PT Nissan Motor Distributor Indonesia sebagai tempat PKL karena praktikan tertarik dan ingin mengetahui lebih dalam tentang kegiatan *marketing event-promotion* di PT Nissan Motor Distributor Indonesia dan belajar bagaimana menyusun rencana atau strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

Dalam suatu badan instansi yang menjual suatu produk pasti memiliki *department* atau divisi *Below The Line* yang bertugas membuat strategi dan

konsep pameran yang diminati oleh konsumen saat ini, mengorganisasikan promosi dalam pameran yang berperan untuk meningkatkan volume penjualan. Kegiatan ini dilakukan untuk *brand awareness* dan *product knowledge* kepada konsumen.

B. Maksud dan Tujuan PKL

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

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

- a. Meningkatkan kemampuan *soft skill* dan *hard skill*.
- b. Mendapatkan pengalaman kerja sebagai persiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.
- c. Membangun jaringan dan menumbuhkan sikap profesionalisme dalam dunia kerja.
- d. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi pendidikan praktikan yaitu Manajemen Pemasaran.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

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

- a. Mengetahui proses administrasi pemasaran Datsun *Business Unit*
- b. Mengetahui kegiatan pameran dan promosi yang diadakan oleh Datsun *Business Unit*.

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya PKL diharapkan mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikan

Menerapkan teori-teori yang dipelajari selama duduk dibangku perkuliahan, dan menambah ilmu, wawasan serta keterampilan dalam dunia kerja yang sesungguhnya

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ)

- a. Meningkatkan nilai mutu lulusan program studi Manajemen Pemasaran
- b. Memberikan kontribusi dan tenaga kerja bagi perusahaan
- c. Menjalinkan kerjasama antara perusahaan dengan lembaga

3. Bagi Perusahaan

- a. Sebagai sarana mendapatkan tenaga kerja sementara
- b. Meningkatkan citra perusahaan
- c. Terjalinkan hubungan kerja sama antara PT Nissan Motor Distributor

Indonesia dengan Universitas Negeri Jakarta

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja lapangan

Nama Perusahaan : PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Tempat : South Quarter Tower C, 15-16F, Cilandak Barat

Nomor telepon : 021-22712323

Website : www.datsun.co.id

2. Alasan Memilih PT Nissan Motor Distributor Indonesia

PT Nissan Motor Distributor Indonesia merupakan perusahaan otomotif yang dinaungi oleh Nissan. Di Indonesia Nissan menaungi dua merk, yaitu Nissan dan Datsun. Praktikan tertarik dengan perusahaan ini karena ingin mempelajari secara praktik mengenai strategi pemasaran, dan ingin meningkatkan bahasa asing yang menjadi syarat wajib bagi karyawan di perusahaan tersebut.

E. Jadwal Waktu PKL

Praktikan melaksanakan PKL di PT Nissan Motor Distributor Indonesia selama tiga bulan yang dihitung dari 01 Juli 2019 sampai dengan 30 September 2019. Mulai hari senin sampai dengan hari Jumat dengan jam kerja dari pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 17.30 WIB.

Proses pelaksanaan PKL terbagi menjadi tiga tahap yaitu sebagai berikut:

1. Tahap persiapan PKL

- a. Pada tanggal 11 Maret 2019 praktikan mendaftarkan diri melalui Gedung R untuk membuat surat izin permohonan PKL mandiri di situs sipermawa, kemudian praktikan membuat surat tersebut di situs sipermawa.unj.ac.id dan menunggu sampai tiga hari kerja.
- b. Pada tanggal 14 Maret 2019, praktikan mengambil surat izin yang telah selesai di BAKHUM kemudian mengirimkan scan surat izin permohonan PKL, dan scan CV ke email Ibu Devi Pratami selaku Human Resource PT Nissan Motor Distributor Indonesia
- c. Pada tanggal 22 April 2019, praktikan mendapatkan email dari Human Resource PT Nissan Motor Distributor Indonesia untuk melakukan interview pada tanggal 24 April 2019 mulai pukul 15.00 WIB sampai selesai.
- d. Pada tanggal 17 Mei 2019, praktikan mendapatkan informasi dari Human Resource PT Nissan Motor Distributor Indonesia bahwa diterima untuk melakukan PKL selama tiga bulan di PT Nissan Motor Distributor Indonesia, *Department Datsun Business Unit*, divisi *Below The Line*

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapat informasi bahwa diterima untuk melaksanakan PKL di PT Nissan Motor Distributor Indonesia, praktikan mulai melakukan kegiatan

PKL pada tanggal 01 Juli 2019 dan berakhir pada tanggal 30 September 2019 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jumat. Pelaksanaan PKL dimulai pada pukul 08.30 WIB sampai dengan 17.30 WIB.

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Tahapan penulisan laporan PKL dimulai sejak tanggal 01 Agustus 2019 dengan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan untuk penulisan laporan PKL pada saat melaksanakan praktik kerja lapangan berlangsung.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Sejak tahun 1960-an Nissan memperkenalkan diri di Indonesia dengan memakai merek Datsun. Datsun digunakan sebagai merek dari kendaraan Nissan yang diekspor tahun 1958 sampai 1986. Nissan mengalami krisis di seluruh dunia termasuk Indonesia pada tahun 1998. Akibat dari krisis ini menjadikan Nissan membangun aliansi dengan Renault dan mengembangkan produksi mereka bersama untuk memperbaiki keadaan kedua perusahaan tersebut.

Pada 17 September 2013, Datsun diluncurkan kembali sebagai merek mobil murah Nissan di Indonesia. Pada 18 November 2013 logo diperbarui untuk memudahkan pemisahan antara Nissan, Infiniti, Datsun. Di Indonesia saat ini Nissan hanya menaungi dua merek yaitu Nissan dan Datsun.

Kembalinya Datsun bukan diawali oleh mobil apa yang harus diluncurkan, tetapi dimulai dari orang-orang yang Datsun sebut sebagai *risers*. *Risers* muda yang tinggal di pasar perekonomian dengan pertumbuhan yang tinggi. Mereka menunggu satu kesempatan yang akan mendorong karir dan masa depannya. Untuk para *risers* muda ini, mobilitas adalah akses baik fisik maupun sosial menuju banyak peluang. Mereka berhak atas merek mereka pribadi. Oleh karena itu, Datsun kembali dan terbit, sebagai *badge of the risers*.

Nissan dan Datsun memiliki *assembly plant* di daerah perindustrian di kota Purwakarta, Jawa Barat. Sebagai penggerak perekonomian di bidang otomotif. NMDI menjalankan kegiatan bisnisnya berdasarkan prinsip-prinsip tata kelola korporasi yang baik sehingga dapat berdaya saing tinggi di era globalisasi.

Sejak kembalinya merek Datsun pada 2013, Datsun mengalami kemajuan pesat. Yokohama, Jepang (23 Januari 2018) – Datsun telah meraih pencapaian penjualan 300.000 unit di seluruh dunia, terhitung sejak penjualan mobil Datsun pertama di abad ke-21, yakni Datsun GO, di India. Nissan dan Datsun memenangkan penghargaan di Indonesia International Motor Show 2019. Datsun CROSS dinobatkan sebagai "*Best City Car*" oleh Indonesia Car Of The Year 2018 - kompetisi yang diadakan oleh majalah otomotif nasional, MobilMotor.

Profil Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Tempat : South Quarter Tower C, 15-16F, Cilandak Barat

Nomor telepon : 021-22712323

Website : www.datsun.co.id

Visi : *Enriching People Live's*

Misi : *Nissan provides unique and innovative automotive products and services that deliver superior measurable values to all stakeholders in alliance with Renault and Mitsubishi*

Logo Perusahaan



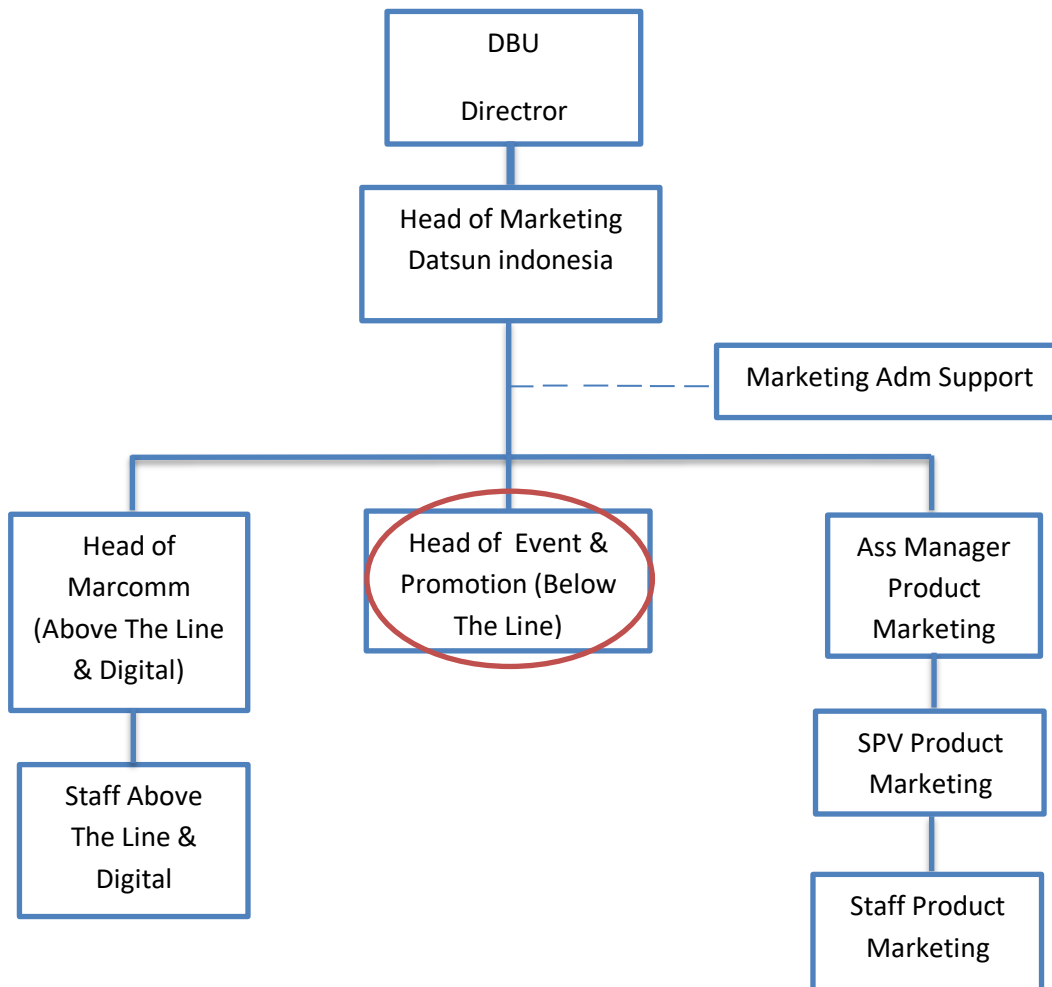
Gambar II.1

Logo PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Sumber: <https://www.datsun.co.id/mobil>

Filosofi dari logo NMDI dibalik *badge* adalah warisan dan prinsip Datsun harus tercermin pada *badge of the risers*. Untuk menghormati warisan semangat yang sama dari Datsun terdahulu, bagian tengah diambil sebagai inti dari logo aslinya. Dikelilingi bentuk hexagonal yang terinspirasi oleh baut mengkilap, dan bagian *badge* lainnya menyampaikan ketahanan yang modern dan kepercayaan diri untuk berhasil di dunia baru.

B. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar II.2

Struktur Organisasi Datsun Business Unit Marketing

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

PT Nissan Motor Distributor Indonesia memiliki struktur organisasi yang mempunyai tugas dan kewajiban untuk mencapai tujuan perusahaan. Berikut adalah tugas dari *Department Datsun Business Unit Marketing*, menurut data internal NMDI yaitu sebagai berikut:

1. DBU Director

- a. Memimpin seluruh karyawan DBU marketing dalam menjalankan bisnis perusahaan.
- b. Menetapkan dan merumuskan strategi bisnis DBU *marketing*.
- c. Menyetujui anggaran yang digunakan dalam DBU *marketing*.

2. Head of Marketing Datsun Indonesia

- a. Merencanakan dan mengimplementasikan strategi marketing dalam aktivitas ATL & BTL.
- b. Mengorganisasikan tim DBU *marketing*.
- c. Menganalisa efektivitas promosi dalam ATL.
- d. Membantu dalam memimpin, mengarahkan dan memotivasi tim untuk mencapai target penjualan.

3. Head of Marcomm (Above The Line & Digital)

- a. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan *digital marketing*.
- b. Merencanakan dan mengkoordinasi strategi aktivitas promosi melalui Search Engine Marketing (SEM), Search Engine Optimization (SEO).
- c. Bertanggung jawab atas evaluasi terhadap program digital.
- d. Mengalokasikan *budget* untuk *Digital Marketing*.

4. Head of Event & Promotion (Below The Line)

- a. Merencanakan strategi aktivitas promosi BTL.
- b. Mengorganisasikan promosi dalam pameran.

- c. Mengorganisasikan kegiatan pameran.

5. Assistant Manager Product Marketing

- a. Menganalisa performa kinerja Datsun saat ini dan di masa depan.
- b. Mengatur bauran pemasaran Datsun.
- c. Membantu strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim *sales*.
- d. Memonitoring aktivitas tim *marketing dan sales*.

6. Supervisor Product Marketing

- a. Bertanggung jawab atas produk Datsun Cross.
- b. Bertanggung jawab atas produk terbaru Datsun.
- c. Menerapkan inovasi untuk produk terbaru Datsun dalam segi fitur.

7. Staff Above The Line & Digital

- a. Bertanggung jawab atas *digital marketing (Website, Instagram dan Leads Management)*.
- b. Membuat laporan mengenai aktivitas *Above The Line & Digital*.
- c. Mereview bahan promosi, seperti flyer, brosur, majalah, dan lain-lain.

8. Staff Marketing Administration Support

- a. Memproses segala persiapan administrasi aktivitas marketing Department, seperti persiapan proposal kegiatan penyiaran dan pameran.
- b. Memproses invoice internal terkait pembayaran jasa agency.

- c. Mensupport General Manager dalam mempersiapkan laporan perencanaan budget untuk regional.

9. Staff Product Marketing

- a. Memelihara performa Datsun GO dan Datsun GO+ agar tetap diminati konsumen.
- b. Merencanakan pembaruan produk dari Datsun GO.
- c. Membantu SPV untuk memberikan inovasi pada produk terbaru Datsun.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan umum perusahaan PT Nissan motor Distributor Indonesia, yaitu:

1. Product

Produk di PT Nissan Motor Distributor Indonesia terbagi menjadi 3 yaitu *All New Datsun GO*, *All New Datsun GO+*, *Datsun Cross*. 3 jenis produk ini memiliki beberapa fitur yang berbeda, berikut tabel penjelasan mengenai 3 jenis produk tersebut, diantaranya:



Gambar II.3

Produk Mobil All New Datsun GO

Sumber: <https://www.datsun.co.id/mobil>



Gambar II.4

Produk Mobil All New Datsun GO+

Sumber: <https://www.datsun.co.id/mobil>



Gambar II.5

Produk Mobil Datsun Cross

Sumber: <https://www.datsun.co.id/mobil>

2. Price

Harga yang ditawarkan PT Nissan Motor Distributor Indonesia sesuai dengan tipe dan model mobilnya. Berikut ini adalah Tabel harga produk Datsun terbaru 2019:

Tabel II.1

Tabel Harga Mobil All New Datsun GO

No	Tipe Produk	Harga
1	ALL NEW DATSUN GO D – MT	Rp 107.090.000
2	ALL NEW DATSUN GO A – MT	Rp 114.760.000
3	ALL NEW DATSUN GO T – MT	Rp 126.780.000
4	ALL NEW DATSUN GO T-ACTIVE – MT	Rp 130.420.000
5	ALL NEW DATSUN GO A – CVT	Rp 130.310.000
6	ALL NEW DATSUN GO T – CVT	Rp 142.310.000
7	ALL NEW DATSUN GO T-ACTIVE CVT	Rp 146.060.000

Sumber: <https://www.datsun.co.id/mobil>

Tabel II.2**Tabel Harga Mobil All New Datsun GO+**

No	Tipe Produk	Harga
1	ALL NEW DATSUN GO+ D – MT	Rp 115.570.000
2	ALL NEW DATSUN GO+ A – MT	Rp 123.230.000
3	ALL NEW DATSUN GO+ T – MT	Rp 132.230.000
4	ALL NEW DATSUN GO+ T-Style MT	Rp 136.760.000
5	ALL NEW DATSUN GO+ A – CVT	Rp 138.790.000
6	ALL NEW DATSUN GO+ T – CVT	Rp 147.750.000
7	ALL NEW DATSUN GO+ T-Style CVT	Rp 152.410.000

Sumber: <https://www.datsun.co.id/mobil>

Tabel II.3**Tabel Harga Mobil Datsun Cross**

No	Tipe Produk	Harga
1	Datsun Cross MT	Rp 161.490.000
2	Datsun Cross CVT	Rp 173.990.000

Sumber: <https://www.datsun.co.id/mobil>

3. Place

Lokasi produksi mobil *All New Datsun GO*, *All new Datsun GO+* dan *Datsun Cross*, yaitu:

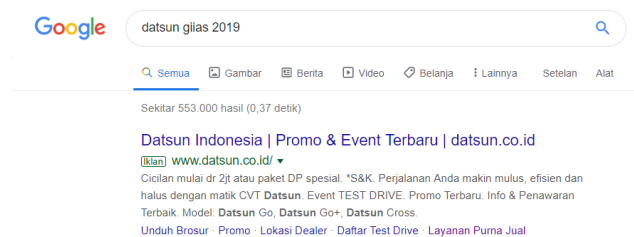
Nissan Motor Indonesia *Manufacturing Plant & PDC (Plant 2)*: Kawasan Industri Kota Bukit Indah Blok A-III Lot-14, Purwakarta 41181 Jawa Barat, Indonesia

4. Promotion

Bauran promosi (*promotion mix*) yang dilakukan oleh PT Nissan Motor Distributor Indonesia, yaitu:

a. Periklanan

Periklanan yang dilakukan oleh PT Nissan Motor Distributor Indonesia melalui media google, youtube, website, instagram, majalah, billboard, katalog, dan lain-lain. Berikut contoh periklanan yang dilakukan oleh PT Nissan Motor Distributor Indonesia melalui google:



Gambar II.6

Periklanan Datsun GIIAS 2019

Sumber: google.com/search

b. Publisitas – *Public Relation*

Publisitas yang dilakukan PT Nissan Motor Distributor Indonesia di publikasikan melalui website Datsun dan *social media*. Publisitas tersebut mengenai berbagai macam penghargaan NMDI, pembukaan dealer baru dan acara pameran yang diadakan setiap bulannya.

c. *Sales Promotion*

PT Nissan Motor Distributor Indonesia melakukan *sales promotion* seperti memberikan *cashback*, *Down Payment (DP)* murah, voucher potongan harga, harga spesial dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Promosi seperti ini dilakukan pada setiap *event* seperti pameran

mobil di mall, *Giakindo Indonesia International Auto Show 2019* (GIAS), *Indonesia Modification Expo 2019* (IMX), *Indonesia International Motor Show 2019* (IIMS), dan lain-lain.



Gambar II.7

Sales Promotion

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

d. *Direct Marketing*

Direct marketing yang dilakukan oleh PT Nissan Motor Distributor Indonesia dilakukan oleh *Department Sales*, yaitu seperti memberikan pemberitahuan akan promosi kepada konsumen yang loyal melalui telepon, e-mail, dan surat.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Kegiatan praktik kerja lapangan yang dilakukan selama 3 bulan pada PT Nissan Motor Distributor Indonesia, praktikan di tempatkan pada *Department Datsun Business Unit* (DBU), Divisi *Below The Line* (BTL) yang bertugas untuk:

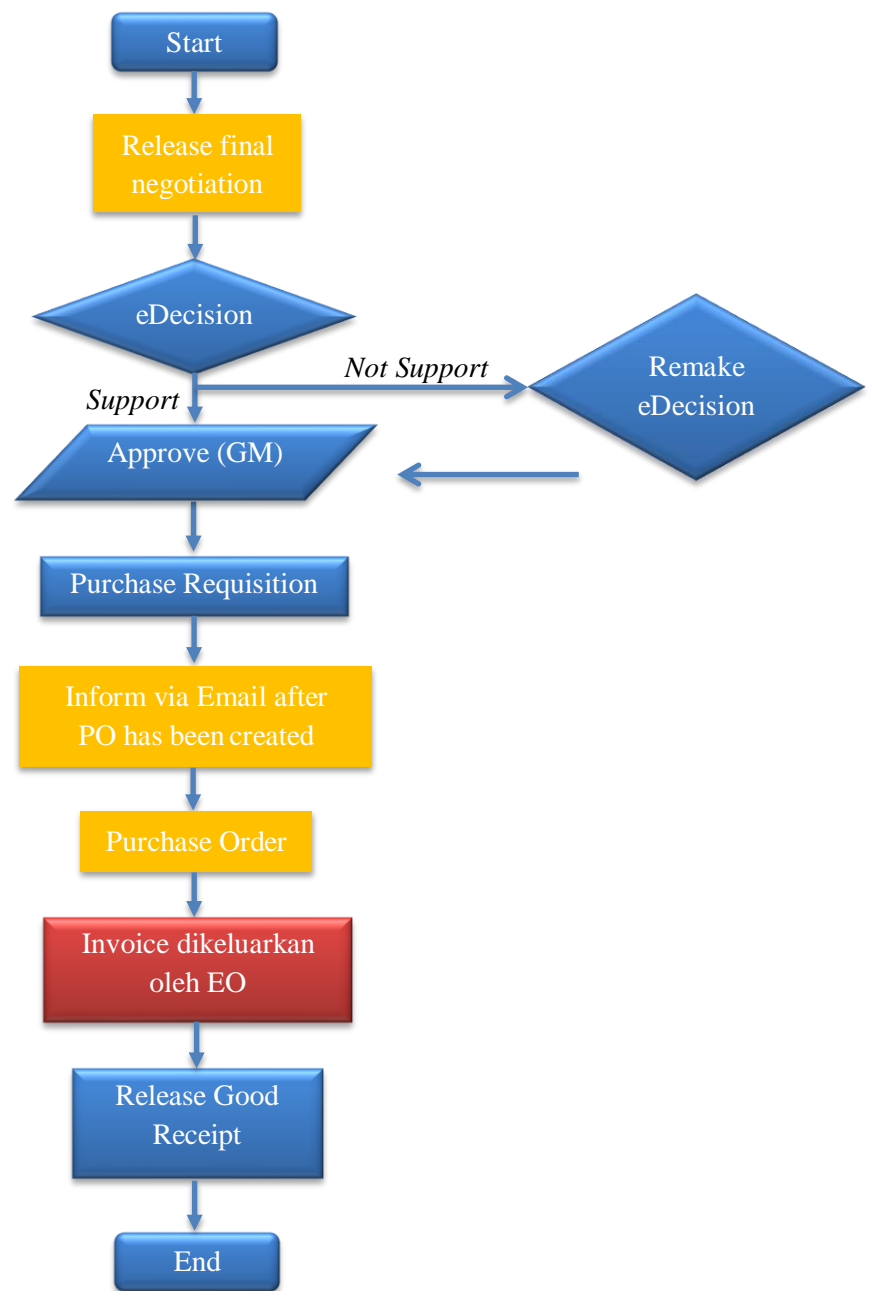
1. Administrasi pemasaran *Datsun Business Unit*
2. Pameran dan promosi *Datsun Business Unit*

B. Pelaksanaan Kerja

Praktik Kerja Lapangan dilakukan selama 3 bulan, mulai pada tanggal 01 Juli sampai dengan 30 September 2019. Praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan pada hari Senin – Jumat mulai pukul 08.30 – 17.30 WIB.

Berikut adalah penjelasan kegiatan praktikan selama melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Nissan Motor Distributor Indonesia pada divisi *Below The Line (Marketing – Event Promotion)* sebagai berikut:

1. Administrasi pemasaran *Datsun Business Unit*. Administrasi pemasaran Datsun yang praktikan lakukan adalah salah satu aktivitas yang dibutuhkan dalam pengajuan pameran untuk memberikan informasi dan keputusan kepada pihak-pihak terkait.



Gambar III.1

Diagram Alir Membuat Administrasi Pemasaran Datsun *Business*

Unit

Sumber: Diolah oleh praktikan

Keterangan diagram alir:

Bagian yang berwarna biru dilakukan oleh praktikan

Bagian yang berwarna kuning dilakukan oleh *Purchasing*

Bagian yang berwarna merah dilakukan oleh *Event Organizer*

Dalam membuat administrasi pemasaran praktikan menunggu intruksi dari bagian administrasi DBU, setelah diperintahkan oleh bagian administrasi maka praktikan menunggu *purchasing* mengeluarkan *release final negotiation* (Gambar III.2) yang sudah dilakukan dengan EO terkait biaya yang akan dikeluarkan untuk pameran.

The image shows a 'FINAL CONFIRMATION' form with the following key data points:

- Budget Breakdown:**
 - 11.500 (Total Budget)
 - 2500 (ADD BUDGET)
 - 2006 (SAVING FROM BUDGET)
 - 9919 (SAVING FROM 1st QUOTE)
 - 9000 (BUDGET)
- Cost Calculations:**
 - 5335 (SD APPROVED JULY 2019)
 - 708 (ADD COST)
 - 3468 (TOTAL OWNER COST)
 - 1866 (TOTAL COST)
 - 9493 (TOTAL COST JAN - JULY 2019)
 - 9919 (TOTAL COST JAN - JULY 2019 + 2006 MIDR)
- Approval Signatures:**
 - PROPOSER:** Ronny T
 - CHECKER:** Christian G
 - APPROVED:** Masato N
 - PROPOSER:** Livia Z
 - CHECKER:** Kellia B
 - APPROVED:** Pflu ES
- Summary Text:**

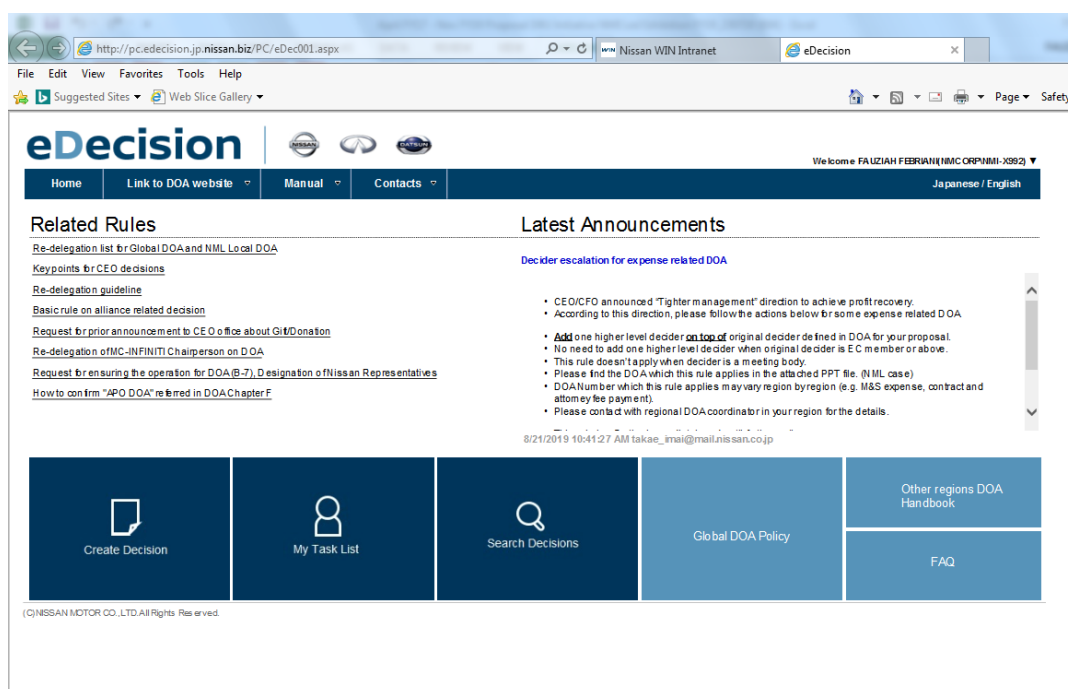
TOTAL COST JAN - JULY 2019 : 9493 MIDR
 SAVING BUDGET : 2006 MIDR (17%) , INCLUDE 2% BIZLINK

Gambar III.2

Release Final Negotiation

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Setelah praktikan menerima hasil negosiasi, lalu praktikan *submit* melalui program *eDecision* (Gambar III.3) sesuai dengan lampiran hasil negosiasi. Program *eDecision* adalah program yang ada didalam Nissan Portal Web yang berfungsi khusus untuk meminta persetujuan semua kegiatan pemasaran, seperti kegiatan *event & promotion*, *media plan*, produksi brosur & flyer. Hal-hal yang di input yaitu judul kegiatan, deskripsi, biaya yang dikeluarkan, dan *upload attachment* proposal. Setelah itu menginput nama-nama internal yang dibutuhkan untuk *approval*. Ketika sudah disetujui oleh seluruh pihak terkait maka praktikan mendapatkan *output eDecision* (Gambar III.4)



Gambar III.3

Program *e-Decision*

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Decision form 決定書		Decision No. 決定書番号 : J19-068255	
Related DOA	NMI	3-4-2-4	NMI-Corporate (A&O) Subsidiary in Asia >=2M & <20 MJPY
			NMI-Corporate (A&O)とアジアの子会社 >=2M & <20 MJPY
Click to unveil details of the DOA ▼			
Request for Approval 承認事項			
Title 件名	Drive an Amazing Year with Datsun Exhibition - October 2019		
Description 詳細	<p>1. Background Preparing NMI LED to support sales program activities for GO Live and GO+, also support New Vin Campaign set up & test drive where people can have driving experience with Datsun.</p> <p>2. Purpose EO will conducts mall exhibition with test drive program and preparing operational production, hardware and promotion to support this event.</p>		
Amount 金額	Total 合計	930,000,000	IDR
	Equipment 設備		IDR
	Expenditure 経費	930,000,000	IDR
	Disposal cost 廃却費		IDR
Implementation Timing 実施時期	Year 年	2019	Month 月 10
	<input checked="" type="checkbox"/> Highly confidential 製表条件		
Attachment 添付ファイル	<p> Update Deck Datsun NMI Led October_2019.1_10vires.pdf 2.17 MB</p> <p> Datsun MCC Sept. pptx 1.49 MB</p>		
Hide 2 Attachments ▲			

Outcome 結果

	User Name ユーザー名	Outcome 結果	Comment コメント	Date 日付	Attachment 添付ファイル
Decider	Seiguchi, Isao	Approve Decision		2019/10/08 15:14	
Decider	VINCENT PETER WIDIBEN	Approve Decision		2019/10/08 14:46	
Validator	Nakamura, Masato	Support Decision	Support as trial, display GO and Live.	2019/10/01 17:40	
Validator	Takeda, Naohiro	Support Decision		2019/10/02 20:39	
Validator	YULIARSO ANANTO	Support Decision		2019/10/08 12:13	
Validator	FAHMI SYAMHUCI	Support Decision		2019/10/02 20:23	
Validator	WILLIAM JOHANNES	Support Decision	Support, Within 5+7FC	2019/10/02 19:38	
Validator	CHRISTIAN GANDAWINA TA	Support Decision	Support, inline with MCC	2019/10/01 12:12	
Proposer	RONNY TANAMAL	Propose		2019/10/01 12:04	

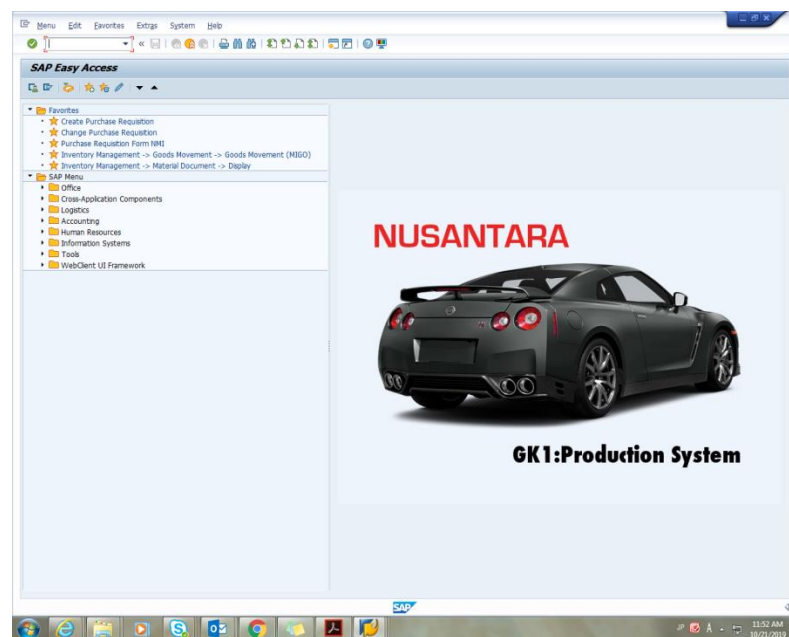
Keyplayers 回付先

	Description 役割	Department 部署	User Name ユーザー名	Action アクション	Date 日時
Decider 決定者	Relevant Vice President		Seiguchi, Isao	Approve Decision	2019/10/08 15:14:20
		Executive Office	VINCENT PETER WIDIBEN	Approve Decision	2019/10/08 14:46:23
Validator バリネーター	Relevant General Manager or Deputy Director	DATSUN Business Unit	Nakamura, Masato	Support Decision	2019/10/01 17:40:50
	Budget Control General Manager	Finance, Accounting, Tax	Takeda, Naohiro	Support Decision	2019/10/02 20:39:34
		Program Management Office	YULIARSO ANANTO	Support Decision	2019/10/08 12:13:09
		Finance Accounting Tax	FAHMI SYAMHUCI	Support Decision	2019/10/02 20:23:54
		M&S Controller	WILLIAM JOHANNES	Support Decision	2019/10/02 19:38:11
		DATSUN Business Unit	CHRISTIAN GANDAWINA TA	Support Decision	2019/10/01 12:12:03
Proposer 提案者	Relevant Managers or Senior Managers	DATSUN Business Unit	RONNY TANAMAL	Propose	2019/10/01 12:04:15

Gambar III.4*e-Decision*

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia




setelah *eDecision* melalui proses validasi hingga *approval* oleh *decider* (*General Manager DBU*), maka praktikan *login System Application and Products (SAP)* (Gambar III.5). SAP dalam marketing berfungsi untuk membuat *Purchase Requisition (PR)* sebagai bahan pengajuan *Purchase Order (PO)* terkait jasa yang diberikan oleh *Event Organizer (EO)* maupun *Agency*. Hal-hal yang di input ialah vendor terkait yang sudah terdata oleh sistem dan biaya yang sesuai dengan hasil negosiasi, selanjutnya praktikan memberikan PR tersebut untuk di tanda tangani sampai *General Manager DBU* (Gambar III.6).



Gambar III.5

System Application and Products (SAP)

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

NISSAN GROUP OF ASIA & OCEANIA   	PT. Nissan Motor Distributor Indonesia South Quarter Tower C, Lantai 15 JL. RA Kartini Kav.8 Cilandak Barat DKI Jakarta 12430 Indonesia
---	---

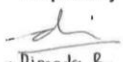
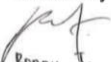

Purchase Requisition Form

Requested By: NMI88163238 Marketing & Sales Requisition Purpose: Request PO Create for GIIAS 2019 (add Cost Contractor)	PR No : 10729244 Date : 16.08.2019 Warehouse : NMDI Corporate Page : 1
---	---

Payment Methods:
TOP 30 days

No	Item No.	Item Description	Qty	Required Delivery Date	Supplier Code	Cost Center
1	SM300000N1	GIAS 2019 (add Cost Contractor)	1.00 UN	16.08.2019	PT. GRIYARAYA DISATAMA	3810415500

196.000.000

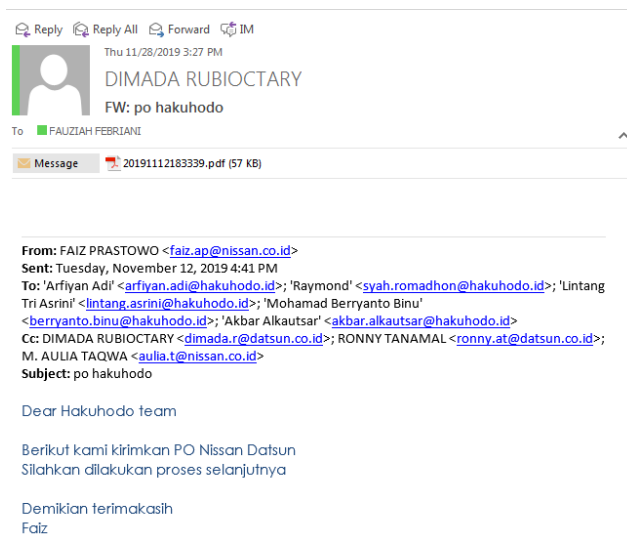
Prepared By  (.....)	Validated By  (.....)	Approved By  (.....)
--	---	--

Gambar III.6

Purchase Requisition

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia


PR telah di approve maka praktikan memberikan PR kepada bagian purchasing untuk dikeluarkan Purchase order (PO). PO yang sudah selesai diinformasikan melalui email oleh Purchasing (Gambar III.7). PO dikeluarkan paling lambat satu bulan setelah penerimaan PR (Gambar III.8)



Gambar III.7

Inform via Email after PO has been created

Sumber: Diolah oleh praktikan

 <p>NISSAN GROUP OF ASIA & OCEANIA</p>	<p>PT. Nissan Motor Distributor Indonesia South Quarter Tower C, Lantai 15 JL. RA Kartini Kav.8 Cilandak Barat Cilandak, Jakarta Selatan, 12430 Indonesia Tax I.D. No: 02.058.965.1-056.000</p>
--	--





Purchase Order

<p>To: PT. HAKUHODO INDONESIA JL. JENDRAL SUDIRMAN KAV.1 JAKARTA JAKARTA 10220 Indonesia Phone: 021-2515060 Fax:</p>	<p>PO No : 4500043800 Date : 06.11.2019 CAR/PR No : 10774353 Currency : IDR Quot. No : - Page : 1</p>
--	--

Order Description:

No	Item No.	Item Description	Qty	UoM	Purchase Price IDR	Discount IDR	Amount IDR
1	SM0000001 4	Datsun KV Production-Year End Sale 2019	1	AU	32,000,000	0	32,000,000
Subtotal:							32,000,000
Discount:							0
VAT:							3,200,000
Grand Total:							35,200,000

<p>Usage Purpose KV YEAR END SALE 2019 PROD</p> <p>Delivery Date : 01.11.2019 Payment Terms : Due in 30 days Notes DIMADA</p>	<p>Delivery Address : Nissan Motor Distributor ID HQ Jl. MT.Haryono KAV.10, Bidara Cina, Jati Jakarta 13330 Phone No : 021 2271 2323 Fax No : 021 2272 2323</p>
---	---

<p>Prepared By</p>  (FAZ.A.....)	<p>Validated By</p>  (.....)	<p>Acknowledged By</p>  (Hest.B.)	<p>Approved By</p>  (Riv.Eti.)
--	--	--	--

Gambar III.8

Purchase Order

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Setelah PO selesai, maka EO mengeluarkan invoice kepada *finance* (Gambar III.9), setelah itu *finance* menginformasikan kepada *admin marketing* untuk membuat *Good Receipt* (Biaya yang harus dikeluarkan untuk membayar EO terkait). GR adalah dokumen rahasia internal yang tidak diperbolehkan untuk di publikasikan.

PT. DYANDRA
www.dyandra.com
member of Dyandra

PT. DYANDRA PROMOSINDO
Dyandra Convention Center 1st Floor
Jl. Basuki Rachmat 93 - 105, Surabaya 60271
Ph. (62-31) 5313177
Fax. (62-31) 5323277
Email : dysby@dyandra.com
www.dyandra.com

DATE 22 Okt 2019
INVOICE # 016/RNAL-IIMS/19/2019
PO #
REF #
DUE DATE

INVOICE

CUSTOMER / BILL TO
NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA PT
South Quarter Tower C Lt 15 Jl R A Kartini Kav 8 C
021-2271 2323

DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
Pembayaran Pelunasan Jasa Penyelenggaraan pameran		250.000.000	250.000.000
<i>Indonesia Internasional Motor Show - Surabaya, Grandcity Surabaya, Tgl 30 Okt - 3 Nov 2019</i>			

PAYMENT ADDRESS
PT DYANDRA PROMOSINDO
BANK BCA
Cab. Manyar Surabaya
A/C. 130.210.3636

SUBTOTAL 250.000.000
VAT 10% 25.000.000
TOTAL 275.000.000

TERMS AND CONDITIONS

1. Payment received should be in full amount and against any bank charges. Bank charges is borne by yourself.
2. Revised invoice & tax invoice submission should not exceed 14 days.
3. Put your company name in the payment description.
4. Please fax or mail proof of payment to the address above.
5. If you have any questions about this Invoice, please contact our office number above.

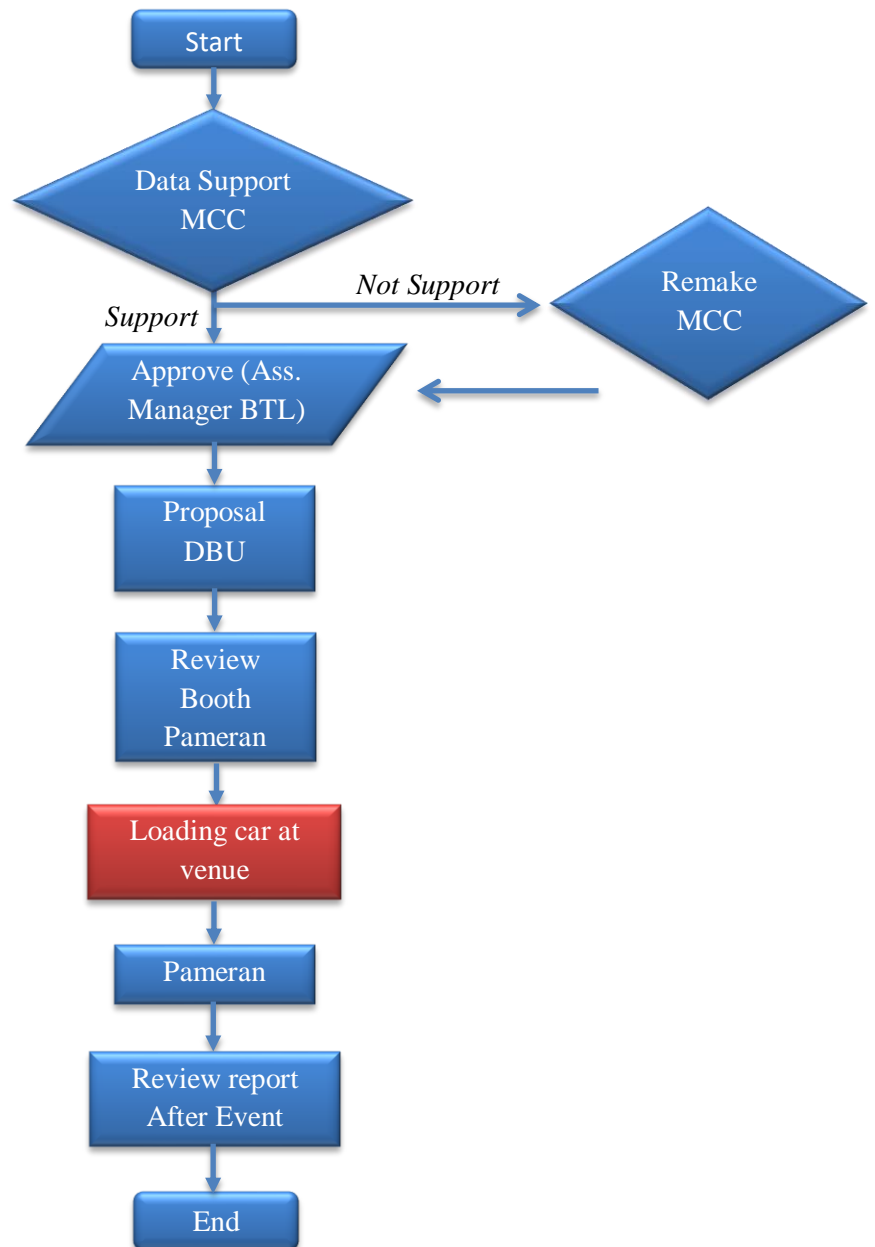
TOFANI LAZUARDI
BRANCH MANAGER

Gambar III.9

Invoice

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

2. Pameran dan promosi Datsun *Business Unit*. Setiap bulan Datsun melakukan pameran mobil, tahun ini Datsun mengusung tema *Drive an Amazing Year With Datsun*.



Gambar III.10

**Diagram Alir Membuat Kegiatan Pameran dan Promosi Datsun
*Business Unit***

Sumber: Diolah oleh praktikan

Keterangan diagram alir:

Bagian yang berwarna biru dilakukan oleh praktikan

Bagian yang berwarna merah dilakukan oleh *Event Organizer*

Tahap awal dalam kegiatan pelaksanaan kerja ini praktikan diperintahkan oleh *Head of Event & Promotion* untuk menginput *Data Support Monthly Commercial Committee (MCC)* (Gambar III.11), sebagai data untuk mendukung pameran yang akan diadakan. Praktikan menginput target *footdrop, customer cold, booking, test drive, dan event cost*.

DRIVE AN AMAZING YEAR WITH DATSUN event - JULY 2019												
Area	Location	Venue	Schedule	Footdrop		CC		Booking		Test drive		Cost
				Target	Actual	Target	Actual	Target	Actual	Target	Actual	
2	Surabaya	Royal Plaza	9 - 14 Jul	1675		275		75		50		314.393.000
2	Bandung	Bandung Indah Plaza	16 - 21 Jul	975		165		45		50		351.189.000
3	Medan	Plaza Medan Fair	16 - 21 Jul	1300		220		60		50		322.928.400
											988.510.400	

Gambar III.11

Data Support MCC

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Selanjutnya *Data Support MCC* akan direview oleh *Head of Event & Promotion*, ketika *Data support MCC* di *approve* maka praktikan mengajukan Proposal DBU (Gambar III.12) bulan sebelumnya untuk mendukung laporan keuangan pameran yang akan diadakan.

PROPOSAL DBU INITIATIVE - NMI LED EXHIBITION July 2019													Total Budget	Var	
Month	Area	City	Venue	Date		#Unit	# Days	Target	Budget	Budget Venue	Budget Operational	ROI Actual vs Target SPK	Total Actual	Total Budget	Var
				On	Off										
JULY	2	Bandung	Bandung Indah Plaza	16-Jul	21-Jul	2	6	45	Rp 346.459.000	Rp 149.020.000	Rp 197.439.000			Rp	-
	2	Medan	Plaza Medan Fair	16-Jul	21-Jul	2	6	60	Rp 327.858.400	Rp 114.375.000	Rp 213.383.400			Rp	-
	3	Surabaya	Royal Plaza	09-Jul	14-Jul	2	6	75	Rp 314.393.000	Rp 113.115.000	Rp 201.278.000			Rp	-
	1	Tangerang	GIIAS Ice BSD	18-Jul	28-Jul	6	11	200						Rp	-
TOTAL						29	380	Rp 988.510.400	Rp 376.510.000	Rp 612.000.400	Rp	-	Rp	-	

PROPOSAL DBU INITIATIVE EXHIBITION AUGUST 2019													Total Budget	Var	
Month	Area	City	Venue	Date		#Unit	# Days	Target	Budget	Budget Venue	Budget Operational	ROI Actual vs Target SPK	Total Actual	Total Budget	Var
				On	Off										
AUGUST	1	Bogor	CCM	13-Aug	18-Aug	2	6	60	300.000.000	Rp 100.000.000	Rp 200.000.000			Rp	-
	2	Yogyakarta	Hartono Mall	20-Aug	25-Aug	2	6	30	320.000.000	Rp 120.000.000	Rp 200.000.000			Rp	-
	3	Batam	Batam Grand Mall	13-Aug	18-Aug	2	6	60	360.000.000	Rp 120.000.000	Rp 240.000.000			Rp	-
	3	Lampung	Mall Chandra	13-Aug	18-Aug	2	6	50	350.000.000	Rp 100.000.000	Rp 250.000.000			Rp	-
	3	Gorontalo	Citirail Gorontalo	10-Aug	15-Aug	2	6	60	370.000.000	Rp 100.000.000	Rp 270.000.000			Rp	-
TOTAL						30	260	Rp 1.700.000.000	Rp 540.000.000	Rp 1.160.000.000	Rp	-	Rp	-	

Gambar III.12

Proposal DBU

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Praktikan melakukan *review* bersama dengan tim *sales*, *EO* dan *marketing*

Datsun terkait *booth* yang akan digunakan untuk pameran (Gambar III.13).



Gambar III.13

Review Booth Pameran

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

Setelah tim *sales*, *EO* dan *marketing* melakukan *review* kurang lebih dua minggu terkait *booth* yang akan digunakan, tahapan selanjutnya *EO* melakukan *loading* mobil h-1 sebelum pameran di mulai (Gambar III.14).



Gambar III.14
Loading car at venue

Sumber: Diolah oleh praktikan

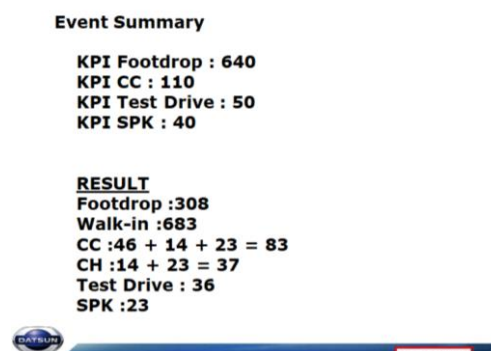
Setelah *loading* selesai, pameran dimulai di hari berikutnya. Pameran biasanya berlangsung selama 6 hari di mall, *big exhibition*, dan kampus. Praktikan hadir di pameran tersebut sebagai *exhibitor* DBU, salah satunya acara pameran di GIIAS 2019 (Gambar III.15).



Gambar III.15
Pameran di GIIAS 2019

Sumber: Diolah oleh praktikan

Pameran telah selesai dan pihak *EO* melakukan *unloading* mobil di malam hari, h+2 setelah pameran praktikan menerima *report after event* dari *Head of Event & Promotion* (Gambar III.16). Laporan tersebut digunakan untuk mengetahui minat beli konsumen terhadap produk Datsun, dan sebagai bahan *review* untuk pameran yang akan diadakan berikutnya.



Gambar III.16

Report After Event

Sumber: Data Internal PT Nissan Motor Distributor Indonesia

C. Kendala Yang Dihadapi

Adapun kendala yang dihadapi oleh praktikan:

1. Program eDecision yang terdapat pada Portal Nissan Web yang digunakan untuk melakukan administrasi pemasaran sering mengalami kelambatan dan tidak bisa diakses sehingga menghambat praktikan untuk membuat *eDecision*.
2. Aplikasi SAP terkadang *error* sehingga tidak dapat membaca kegiatan administrasi pemasaran yang dilakukan.

3. Ada beberapa data internal yang tidak boleh diakses oleh praktikan, jadi pembukaan *share folder* di PT NMDI terbatas dan tidak ada akses internet.

D. Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara praktikan untuk mengatasi kendala adalah:

1. Praktikan melapor kepada *Information System (IS)* untuk dilakukan perbaikan pada program *eDecision*
2. Praktikan mempelajari kembali modul penggunaan aplikasi SAP dan melapor kepada bagian *Information System (IS)* untuk menganalisa *error* yang terjadi pada aplikasi SAP
3. Karena ada beberapa data pekerjaan yang harus diakses melalui *share folder*, maka praktikan meminjam komputer yang memiliki akses penuh dan menggunakan akses internet di *handphone* pribadi.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan selama tiga bulan di PT Nissan Motor Distributor Indonesia, maka praktikan mencoba untuk menarik beberapa kesimpulan. Berikut kesimpulan yang didapatkan oleh praktikan setelah melaksanakan kegiatan PKL:

1. Praktikan dapat mengetahui dan melaksanakan kegiatan administrasi pemasaran yang dilakukan melalui program *e-Decision* dan *SAP*.
2. Praktikan dapat mempersiapkan pameran mulai dari membuat Data *Support* MCC dan Proposal DBU. Serta mendesain *layout* dan *booth* pameran.

B. Saran

Ada beberapa saran yang hendak praktikan sampaikan kepada perusahaan tempat praktikan melaksanakan PKL yaitu PT Nissan Motor Distributor Indonesia, dan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Sehingga saran ini dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi perusahaan dan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Berikut saran yang diberikan antara lain:

1. Untuk Perusahaan
 - a. PT NMDI seharusnya memperbaiki sistem program *e-Decision* dan *SAP* untuk memperlancar pekerjaan yang menjadi tanggung jawab

praktikan dan karyawan, karena program tersebut sering kali mengalami error saat sedang melakukan administrasi pemasaran.

- b. Memberikan akses internet untuk praktikan yang sama dengan karyawan, karena beberapa data harus dicari di internet dan akses internet yang diberikan untuk praktikan masih terbatas.

2. Saran bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. FE memberikan pembekalan secara teknis maupun mental kepada mahasiswa untuk melaksanakan PKL
- b. FE membangun jaringan kerjasama dengan perusahaan untuk tempat mahasiswa PKL

DAFTAR PUSTAKA

- Arista, Erlin. *Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Customer Care officer PT Triputra Arta Mandiri (Honda Triputra Bekasi)*. 2019. <http://repository.fe.unj.ac.id/7186/> (Diakses pada tanggal 21 Oktober 2019).
- Author. *Company Information PT Nissan Motor Distributor Indonesia*. 2019. (Diakses pada tanggal 5 September 2019).
- _____. *Datsun CROSS dinobatkan sebagai "Best City Car" oleh Indonesia Car Of The Year*. 2018. <https://www.datsun.co.id/news> (Diakses pada tanggal 21 Agustus 2019).
- _____. *Nissan dan Datsun Memenangkan Penghargaan di Indonesia International Motor Show*. 2019. <https://www.datsun.co.id/news> (Diakses pada tanggal 21 Agustus 2019).
- Hajat, et al. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.
- Hanif, M Fauzan. *Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Department Marketing Intelligence PT Nissan Motor Indonesia*. 2019. <http://repository.fe.unj.ac.id/7110/> (Diakses pada tanggal 21 Oktober 2019).
- Maharani, Hanna. *Materi induksi PT Nissan Motor Indonesia*. 2018. <https://www.nissanwin.com> (Diakses pada tanggal 01 Agustus 2019).

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Permohonan PKL



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT

Kampus Universitas Negeri Jakarta
Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi It. 1, Jakarta 13220
Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id



Nomor : 3562/UN39.12/KM/2019

11 Maret 2019

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.
Hrd Manager PT Nissan Motor Indonesia
Rt 4/ Rw 4, Cilandak barat, Jakarta Selatan, 12430

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

Nama : Fauziah Febriani Susanti
Nomor Registrasi : 1702517023
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ekonomi
Jenjang : D3
No. Telp/Hp : 087854858500

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "**Praktek Kerja Lapangan**" pada tanggal **22 Juli 2019** sampai dengan tanggal **13 September 2019**. Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.



Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmoyo, SH.

NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran



Lampiran 2 : Surat Konfirmasi PKL



PT. Nissan Motor Distributor Indonesia
Head Office:
Nissan MT Haryono, 3rd Floor
Jl MT Haryono Kav 10 Jakarta 13330, Indonesia.
Telp +62-21-8582323 (Hunting)
Fax +62-21-8584927, 8584928
www.nissan.co.id

Jakarta, 17 Mei 2019

No : 115/HRGA/NMDI/V/2019

Perihal : Surat Konfirmasi Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan

Kepada Yth,
Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta
di tempat

Dengan hormat,

Merujuk kepada surat dari Bapak Nomor: 3562/UN39.12/KM/2019 tertanggal 11 Maret 2019 perihal Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan, kami hendak memberi kesempatan kepada mahasiswa tersebut dibawah ini untuk melaksanakan Kerja Praktik di Perusahaan kami selama periode 1 Juli 2019 – 30 September 2019.

NAMA	NO REGISTRASI	PROGRAM STUDI
Fauziah Febriani Susanti	1702517023	Manajemen Pemasaran

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan pengertiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,



SAM ARTANTO

HR COE

Lampiran 3 : Surat Keterangan PKL



PT. Nissan Motor Indonesia
Nissan TB. Simatupang 5th Floor
Jl. R.A. Kartini Kav. II-S No. 7, TB. Simatupang,
Jakarta 12310, Indonesia
Phone. +62-21-7653853
www.nissan.co.id

No : 818/HR/NMDI/X/2019

TO WHOM IT MAY CONCERN

This is to certifying that:

Name : Fauziah Febriani Susanti
Address : Gg. H. Bagol RT/RW 08/008 No. 18, Ciracas, Jakarta Timur

She has completed her internship Program in Datsun Business Unit Department of PT Nissan Motor Distributor Indonesia from July 01st, 2019 until Sept 30th, 2019. During her internship Program she showed her willingness to learn the job of marketing in Datsun Business Unit Department. In overall she has done her job very well. Therefore we take this opportunity to thank her for her contribution..

Jakarta, October 03rd, 2019

PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA


Sam Artanto
HR General Manager

Lampiran 4 : Daftar Hadir PKL



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung K, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 47212274/796285, Fax: (021) 4796285
Laman: www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Fauziah Febriani S
No. Registrasi : 1702517023
Program Studi : D3 Manajemen Perawatan
Tempat Praktik : PT KUBAH MOTOR distributor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Rt 4/Rw 4, Cilandak Barat,
Jakarta Selatan, 12430 (021) 22712323

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 01-07-2019	1. Fauziah	
2.	Selasa / 02-07-2019	2. Fauziah	
3.	Rabu / 03-07-2019	3. Fauziah	
4.	Kamis / 04-07-2019	4. Fauziah	
5.	Jumat / 05-07-2019	5. Fauziah	
6.	Senin / 08-07-2019	6. Fauziah	izin UAS
7.	Selasa / 09-07-2019	7. Fauziah	
8.	Rabu / 10-07-2019	8. Fauziah	
9.	Kamis / 11-07-2019	9. Fauziah	
10.	Jumat / 12-07-2019	10. Fauziah	
11.	Senin / 15-07-2019	11. Fauziah	
12.	Selasa / 16-07-2019	12. Fauziah	
13.	Rabu / 17-07-2019	13. Fauziah	
14.	Kamis / 18-07-2019	14. Fauziah	
15.	Jumat / 19-07-2019	15. Fauziah	

Jakarta, 24-07-2019
Penilai,

PT KUBAH MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA

(Ronny A. Tahamal)

Catatan :
Formulir 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) 4723227/4796285, Fax: (021) 4796285
Laman: www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Fauziah Febriani S
No. Registrasi : 1702517023
Program Studi : D3. Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Nilsson Motor Distributor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : PT 4 / Pw 4, Cilandak Barat,
Jakarta Selatan, 12430 / (021) 22912323

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 22 - 07 - 2019	1. <u>Fauziah</u>	
2.	Selasa / 23 - 07 - 2019	2. <u>Fauziah</u>	
3.	Rabu / 24 - 07 - 2019	3. <u>Fauziah</u>	
4.	Kamis / 25 - 07 - 2019	4. <u>Fauziah</u>	
5.	Jumat / 26 - 07 - 2019	5. <u>Fauziah</u>	
6.	Senin / 29 - 07 - 2019	6. <u>Fauziah</u>	
7.	Selasa / 30 - 07 - 2019	7. <u>Fauziah</u>	
8.	Rabu / 31 - 07 - 2019	8. <u>Fauziah</u>	
9.	Kamis / 01 - 08 - 2019	9. <u>Fauziah</u>	
10.	Jumat / 02 - 08 - 2019	10. <u>Fauziah</u>	
11.	Senin / 05 - 08 - 2019	11. <u>Fauziah</u>	
12.	Selasa / 06 - 08 - 2019	12. <u>Fauziah</u>	
13.	Rabu / 07 - 08 - 2019	13. <u>Fauziah</u>	
14.	Kamis / 08 - 08 - 2019	14. <u>Fauziah</u>	
15.	Jumat / 09 - 08 - 2019	15. <u>Fauziah</u>	

Jakarta, 09 - 08 - 2019
Penilai,

PT NILSSON MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA

(Ponny A. Tanamal)

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Fauziah Febrina S
No. Registrasi : 1702513025
Program Studi : D3 - Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Nissan Motor Distributor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : PT 41 Fauz, Cikarang Barat
Jakarta Selatan 12430 / (021) 22712323

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 12 - 08 - 2019	1. Fauziah	
2.	Selasa 13 - 08 - 2019	2. Fauziah	
3.	Rabu 14 - 08 - 2019	3. Fauziah	
4.	Kamis 15 - 08 - 2019	4. Fauziah	
5.	Jumat 16 - 08 - 2019	5. Fauziah	
6.	Senin 19 - 08 - 2019	6. Fauziah	
7.	Selasa 20 - 08 - 2019	7. Fauziah	
8.	Rabu 21 - 08 - 2019	8. Fauziah	
9.	Kamis 22 - 08 - 2019	9. Fauziah	
10.	Jumat 23 - 08 - 2019	10. Fauziah	
11.	Senin 26 - 08 - 2019	11. Fauziah	
12.	Selasa 27 - 08 - 2019	12. Fauziah	
13.	Rabu 28 - 08 - 2019	13. Fauziah	
14.	Kamis 29 - 08 - 2019	14. Fauziah	
15.	Jumat 30 - 08 - 2019	15. Fauziah	

Jakarta, 30-08-2019

Penilai,

PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA

(..... Ponny A. Tanamat.....)

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Fauziah Febrioni S
No. Registrasi : 1702517027
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Nilsson Makmur Distributor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. 4 Blok 9, Cilandak Barat,
Jakarta Selatan 12430 / (021) 22712323

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 02 - 09 - 2019	1. <i>Fauziah</i>	
2.	Selasa 03 - 09 - 2019	2. <i>Fauziah</i>	
3.	Rabu 04 - 09 - 2019	3. <i>Fauziah</i>	
4.	Kamis 05 - 09 - 2019	4. <i>Fauziah</i>	
5.	Jumat 06 - 09 - 2019	5. <i>Fauziah</i>	
6.	Senin 09 - 09 - 2019	6. <i>Fauziah</i>	
7.	Selasa 10 - 09 - 2019	7. <i>Fauziah</i>	
8.	Rabu 11 - 09 - 2019	8. <i>Fauziah</i>	
9.	Kamis 12 - 09 - 2019	9. <i>Fauziah</i>	
10.	Jumat 13 - 09 - 2019	10. <i>Fauziah</i>	
11.	Senin 16 - 09 - 2019	11. <i>Fauziah</i>	
12.	Selasa 17 - 09 - 2019	12. <i>Fauziah</i>	
13.	Rabu 18 - 09 - 2019	13. <i>Fauziah</i>	Izin kuliah MT
14.	Kamis 19 - 09 - 2019	14. <i>Fauziah</i>	Izin kuliah MT
15.	Jumat 20 - 09 - 2019	15. <i>Fauziah</i>	

Jakarta, 20 - 09 - 2019
Penilai,
[Signature]
PT NILSSON MAKMUR DISTRIBUTOR INDONESIA
(Penny A. Tanamal.)

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 Rawasatengah Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4796285, Fax: (021) 4796285
Laman: www.fh.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Fauziah Febrani S
No. Registrasi : 1902419023
Program Studi : D3 Manajemen Keuangan
Tempat Praktik : PT Nissan Motor Distributor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : PT Nissan Motor Distributor Indonesia
Jakarta Selatan, 12450 | (021) 22912322

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 23 - 09 - 2019	1. <i>Fauziah</i>	
2.	Selasa / 24 - 09 - 2019	2. <i>Fauziah</i>	izin kuliah
3.	Rabu / 25 - 09 - 2019	3. <i>Fauziah</i>	
4.	Kamis / 26 - 09 - 2019	4. <i>Fauziah</i>	izin kuliah
5.	Jumat / 27 - 09 - 2019	5. <i>Fauziah</i>	
6.	Sabtu / 28 - 09 - 2019	6. <i>Fauziah</i>	Project support Batsun team @ IMx 2019
7.	Senin / 30 - 09 - 2019	7. <i>Fauziah</i>	
8.	8.	
9.	9.	
10.	10.	
11.	11.	
12.	12.	
13.	13.	
14.	14.	
15.	15.	

Jakarta, 30 - 09 - 2019
Penilai,

PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA

(Fanny A. Tanamal.)

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

Lampiran 5 : Surat Penilaian PKL



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

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



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

Nama : Fauziah Febriani Susanti
No.Registrasi : 1702519023
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Nissan Motor Distributor Indonesia
Alamat Praktik/Telp : RT 4/RW 4 Cilandak Barat
Jakarta Selatan 12930 | (021) 22912323

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	95	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 : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	96																															
3	Sikap dan Kepribadian	98																															
4	Kemampuan Dasar	98																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	97																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	95																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	96																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	97																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	97																															
10	Hasil Pekerjaan	96																															
Jumlah		965	Nilai Rata-rata : $\frac{965}{10 \text{ (sepuluh)}} = 96,5$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>97</td> <td>sembilan puluh tujuh</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	97	sembilan puluh tujuh	Angka bulat	huruf																										
97	sembilan puluh tujuh																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 26/11/19
Penilai, PT NISSAN MOTOR DISTRIBUTOR INDONESIA

Kenny A. Tarame!

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 6 : Tabel Kegiatan PKL

TANGGAL PELAKSANAAN	KEGIATAN
Senin, 01 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan pada Karyawan PT Nissan Motor Distributor Indonesia - Penjelasan mengenai SOP dan tugas-tugas di divisi BTL
Selasa, 02 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Organize merchandise inventory lt.15 - Input data merchandise inventory - Mempelajari produk Datsun
Rabu, 03 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Input Technical Requisition (TR) Audio Ads - Mengajukan AFA ke bagian Purchasing - Penjelasan mengenai posisi setiap karyawan di Datsun Business Unit
Kamis, 04 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Input TR Growth Management Platform - Organize merchandise inventory lt.15 - Input data merchandise inventory
Jumat, 05 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Surat Kuasa (SK) untuk keperluan perpanjangan STNK
Senin, 08 Juli 2019	Izin UAS Manajemen Pemasaran 2
Selasa, 09 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Menyerahkan invoice Global Marcomm - Cetak BPKB 11 mobil - Menentukan 3 pemenang kuis digital
Rabu, 10 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Follow Up merchandise inventory - Input data merchandise inventory - Organize tiket GIIAS 2019 & ID Card Exhibitor
Kamis, 11 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Mengajukan Purchasing Requisition ke bagian Purchasing - Organize hadiah untuk pemenang kuis digital
Jumat, 12 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Organize tiket GIIAS 2019 untuk divisi Sales - Membuat E-Decision untuk Datsun Material Promotion March 2019
Senin, 15 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat SPK service maintenance untuk 4 unit Datsun - Membuat e-Decision Datsun Material Promotion July 2019
Selasa, 16 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat SPK service maintenance untuk 3 unit Datsun
Rabu, 17 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Organize merchandise inventory di gudang

	<ul style="list-style-type: none"> basement - Input data merchandise inventory
Kamis, 18 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti Opening event Datsun di GIIAS 2019 di Ice BSD Tangerang
Jumat, 19 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Organize tiket Datsun GIIAS 2019 untuk divisi purchasing
Senin, 22 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat report traffic Datsun GIIAS 2017-2019 per day 4
Selasa, 23 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat revisi report traffic Datsun GIIAS per day4 - Membuat Proposal DBU Initiative NMI Led Exhibition - Membuat Data support MCC Juli 2019
Rabu, 24 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Bukti Bank Keluar untuk servis - Membuat report traffic Datsun GIIAS per day6
Kamis, 25 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Data support MCC Agustus-Desember 2019 - Organize merchandise inventory di Gudang Basement - Input data merchandise inventory Gudang Basement
Jumat, 26 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan analisa terhadap produk baru dari kompetitor Datsun di GIIAS 2019
Senin, 29 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat report analisa kompetitor Datsun - Membuat report final traffic Datsun GIIAS 2017-2019
Selasa, 30 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat name deck Datsun Business Unit
Rabu, 31 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat revisi report analisa kompetitor Datsun
Kamis, 01 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Mempelajari Company Profile PT Nissan Motor Distributor Indonesia
Jumat, 02 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Proposal DBU Initiative NMI LED Exhibition untuk GIIAS 2019 - Input budget NMI LED Agustus 2019
Senin, 05 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Data Event Summary 2018 & 2019 - Update list stock merchandise lt.15
Selasa, 06 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Organize merchandise GIIAS 2019 from PBI dan Namura - Update list stock merchandise
Rabu, 07 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Meeting dengan BIGS Comm (Event dengan Pak Bongky) - Meeting dengan Kumparan (Digital bersama mas Ranggy dan mba Fildza)

Kamis, 08 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat struktur organisasi Marketing DBU - Membuat Purchase Requisition - Organize Merchandise untuk NMI LED Exhibition Agustus 2019
Jumat, 09 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat e-Decision (Business Trip Budget DBU) - Membuat BBK untuk sponsorship
Senin, 12 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - List merchandise inventory lt.15
Selasa, 13 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Mengubah alamat NMDI untuk keperluan berkas Datsun logo convert to permanent - Organize merchandise NMI LED Exhibition Gorontalo
Rabu, 14 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Visit NMI LED Exhibition di Cibinong City Mall
Kamis, 15 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat proposal DBU Initiative NMI LED (April & May) - Membuat surat persetujuan untuk convert logo Datsun yang akan di tanda tangani Presiden Direktur
Jumat, 16 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Report NMI LED Exhibition April-Agustus 2019 - Organize merchandise untuk pemenang livemods
Senin, 19 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Update report NMI LED Exhibition yang dilaksanakan di CCM
Selasa, 20 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Update Proposal DBU Initiative NMI LED Exhibition - Update Report NMI LED Exhibition April-Agustus 2019
Rabu, 21 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Update Proposal & Report DBU NMI LED Exhibition April-Agustus 2019 - Membuat PR untuk retainer fee agency (DAN) July 2019
Kamis, 22 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat PR untuk PO create for Datsun GIIAS 2019 (add cost operational) Namura - Membuat PR untuk PO create for Datsun GIIAS 2019 (add cost AV) AV Indo - Membuat PR untuk PO create for Datsun GIIAS 2019 (add cost content) PBI - Membuat e-Decision untuk Matprom August 2019
Jumat, 23 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Meeting for discuss duty & tax convert logo Datsun
Senin, 26 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Update Proposal & Report DBU NMI LED

	Exhibition August 2019 at Yogyakarta
Selasa, 27 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat e-Decision untuk COO/EVP Model Viewing – Price Confirmation - Revisi Booklet All New Datsun GO
Rabu, 28 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat penutup laporan Praktik Kerja Lapangan
Kamis, 29 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat e-Decision untuk Datsun KV Septembr'19 (Headunit Refreshment) - Meeting for NMI Led Exhibition September 2019
Jumat, 30 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Input budget venue dan budget operational untuk Proposal DBU Initiative NMI Led Exhibition – September 2019 - Membuat e-Decision NMI Led Exhibition – September 2019 - Membuat e-Decision untuk Datsun Digital Media Plan – September 2019 - Membuat Purchase Requisition untuk Media Plan September 2019
Senin, 02 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Melihat “Model Viewing” - Meeting preparation with sales team area 2 & 3 - Membuat PR Request PO create for Datsun Flyer & Brochure August Production
Selasa, 03 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Mengajukan Purchase Requisition Create for Datsun Flyer & Brochure August Production - Membuat BBK untuk NMAA Goes to Campus - Meeting for Indonesia Modification Expo 2019
Rabu, 04 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Preparation polo shirt for KAO at event IMX – September 2019 - Preparation meeting room for NMI Led Exhibition September 2019 - Follow up ID card IMX 2019 - Follow up PPT highlight from product marketing (mas arief) - Follow up peminjaman 1 unit Datsun GO Live Silver untuk NMI Led – September 2019
Kamis, 05 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Follow up PIC dan PPT highlight for IMX – September 2019 - Follow up availability unit Datsun GO Live Silver untuk NMI Led Exhibition –

	<p>September 2019</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membuat PR for KV Datsun Head Unit <p>September 2019</p>
Jumat, 06 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Minute of Meeting for IMX – September 2019 - Follow up foto untuk ID Card IMX - Follow up penyiapan mobil Saint Barkley dan Datsun GO Live Silver - Membuat e-Decision untuk Radio Media Plan September 2019
Senin, 09 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Review PPT IMX – September 2019 - Discuss IMX – September 2019 - Follow Up kebutuhan IMX – September 2019
Selasa, 10 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Follow Up Id Card IMX – September 2019
Rabu, 11 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Follow Up keseluruhan kebutuhan IMX – September 2019
Kamis, 12 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Meeting for IMX – September 2019
Jumat, 13 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Follow Up Id Card & form bagan penambahan listrik - Reminder ipad, dan foto untuk id card - Update Minute of Meeting for IMX – September 2019
Senin, 16 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat PR Retainer Fee August 2019 - Prepare merchandise for campus to campus event - Prepare hadiah untuk pemenang kuis digital
Selasa, 17 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Follow Up campus to campus event
Rabu, 18 September 2019	Izin Kuliah
Kamis, 19 September 2019	Izin Kuliah
Jumat, 20 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat Data Support MCC dan Proposal DBU for October 2019
Senin, 23 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Report Proposal DBU Initiative NMI Led Sept 2019 - Prepare merchandise for dealer Lampung dan Cimahi - Follow Up kebutuhan tim Comms untuk IMX 2019
Selasa, 24 September 2019	Izin kunjungan industry
Rabu, 25 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Update Proposal DBU Initiative NMI Led Sept 2019 - Crosscheck merchandise di gudang lt.15
Kamis, 26 September 2019	Izin Kuliah
Jumat, 27 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> - Visit IMX Sept 2019 at Balai Kartini

Sabtu, 28 September 2019	<ul style="list-style-type: none">- Project Support Datsun Team at Indonesia Modification Expo 2019
Senin, 30 September 2019	<ul style="list-style-type: none">- Membuat e-Decision Exhibition Oct 2019- Support merchandise for hiking event- Update list stock merchandise di gudang lt.15