

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA
DEPARTEMEN PRODUCT MARKETING AND SALES
ADMINISTRATION PT KOMATSU INDONESIA**

**SHERLY DITA AMANDHA
1702517009**



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

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

***FIELD WORK ON PRODUCT MARKETING AND
SALES ADMINISTRATION DEPARTEMENT OF
PT KOMATSU INDONESIA***

**SHERLY DITA AMANDHA
1702517009**



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

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

LEMBAR EKSEKUTIF

**SHERLY DITA AMANDHA. 1702517009. Laporan Praktik Kerja Lapangan
pada PT KOMATSU INDONESIA. Program Studi D3 Manajemen
Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Laporan Praktik Kerja Lapangan di bagian Departemen *Product Marketing and Sales Administration* pada PT Komatsu Indonesia khususnya di bagian unit *cylinder hydraulic* yang berlangsung selama 40 hari yaitu pada tanggal 8 Juli sampai dengan 30 Agustus 2019. Tujuan diadakan Praktik Kerja Lapangan ini agar praktikan mengetahui sistem pemasaran di PT Komatsu Indonesia khususnya di unit *cylinder hydraulic*. Praktikan ditugaskan di *Main Office* yang kantornya berada di dalam PT Komatsu Indonesia.

Tugas yang praktikan kerjakan adalah melakukan administrasi penjualan *cylinder hydraulic* seperti menginput jumlah penjualan setiap bulannya , menginput penjualan yang sudah melewati masa jatuh tempo (*overdue*), menginput rencana pengiriman produk, serta memahami alur penjualan *cylinder hydraulic*. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar ahli madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa pada program studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Setelah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan antara lain, praktikan mengetahui administrasi penjualan Unit *cylinder hydraulic* di PT komatsu Indonesia, jumlah penjualan produk setiap bulan, jumlah penjualan yang melewati masa jatuh tempo, cara membuat rencana pengiriman produk, serta mengetahui alur penjualan unit *cylinder hydraulic*.

Kata kunci : *Cylinder Hydraulic*, Administrasi penjualan, Rencana pengiriman produk.

EXECUTIVE SUMMARY

SHERLY DITA AMANDHA. 1702517009. Field Work Practice Report at PT KOMATSU INDONESIA. Marketing Management DIII Program. Faculty of Economics. State University of Jakarta.

Report on the Job Training in the Department of Product Marketing and Sales Administration at PT Komatsu Indonesia, especially in the hydraulic cylinder unit that lasts for 40 days, from July 8 to August 30, 2019. The purpose of this Field Work Practice is held so that the practitioner knows the marketing system in PT Komatsu Indonesia, especially in hydraulic cylinder units. Praktikan was assigned to the Main Office whose office is located within PT Komatsu Indonesia.

The task that is practiced to do is to administer sales of hydraulic cylinders such as inputting the number of sales each month, inputting sales that have passed the due date (overdue), inputting product delivery plans, and understanding the hydraulic cylinder sales flow. In addition, to fulfill one of the requirements to obtain an intermediate expert degree required for every student in the Marketing Management Diploma III study program at the Faculty of Economics, Jakarta State University.

After completing the Field Work Practice, praktikan can draw several conclusions from various tasks that praktikan do, among others, praktikan know how to administer hydraulic cylinder unit sales at PT komatsu Indonesia, the number of product sales each month, the number of sales that past the due date, how to make product delivery plans, and find out the sales flow of the hydraulic cylinder unit.

Keywords: Hydraulic Cylinder, Sales administration, Shipping plan product.

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

Dra. Umi Mardiyati, M.Si.
NIP.195702211985032002

20 Januari 2020

Penguji Ahli

Dr. Christian Wiradendi Wolor, SE., MM.
NIP.199110182019031014

22 Januari 2020

Dosen Pembimbing

Dra. Sholikhah, M.M.
NIP.1962006231990032001

17 Januari 2020

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena atas Rahmat dan Hidayah-Nya praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Komatsu Indonesia yang merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi alat-alat berat di Indonesia. Praktikan melakukan PKL di perusahaan tersebut selama 40 hari di Departemen *Product Marketing and Sales Administration*.

Praktikan menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, sangatlah sulit bagi praktikan untuk menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Oleh karena itu, praktikan mengucapkan terima kasih 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. Bapak Triantoro dan Ibu Fatmawati, selaku orang tua praktikan yang senantiasa memberikan doa dan dukungan bagi praktikan.
4. Ibu Lydia Amrina dan Bapak Adhitya Saputra yang telah membantu praktikan selama menjalani PKL di PT Komatsu Indonesia.
5. Teman-teman praktikan yang senantiasa memberi dukungan dan semangat kepada praktikan.

Jakarta, 1 September 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
EXECUTIVE SUMMARY	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
a. Latar Belakang PKL	1
b. Maksud dan Tujuan PKL	3
c. Kegunaan PKL	4
d. Tempat PKL	5
e. Jadwal Waktu PKL	6
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	8
a. Sejarah Perusahaan	8
b. Struktur Organisasi Perusahaan	14
c. Kegiatan Umum Perusahaan	22
BAB III PELAKSANAAN PKL	29
a. Bidang Kerja	29
b. Pelaksanaan Kerja	29
c. Kendala yang Dihadapi	42
d. Cara Mengatasi Kendala	42
BAB IV PENUTUP	43
a. Kesimpulan	43
b. Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN-LAMPIRAN	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Logo Perusahaan	13
Gambar II.2	Struktur Organisasi Perusahaan	14
Gambar II.3	Struktur Organisasi Departemen	15
Gambar II.4	Hydaraulic Excavator	23
Gambar II.5	Dump Truck	24
Gambar II.6	Buldozer	25
Gambar II.7	Motor Grader	25
Gambar II.8	Cylinder Hydraulic	27
Gambar III.1	Diagram alir input data penjualan bulanan cylinder hydraulic	30
Gambar III.2	Diagram alir input data penjualan cylinder hydraulic yang melewati masa jatuh tempo	33
Gambar III.3	Diagram alir input data pengiriman produk cylinder hydraulic perminggu.....	35
Gambar III.4	Diagram alir input data pengiriman produk yang masih harus dikirim (outstanding).....	38
Gambar III.5	Diagram alur penjualan cylinder hydraulic.....	40

DAFTAR TABEL

Tabel III.1 Data penjualan cylinder hydraulic customer F bulan Agustus	31
Tabel III.2 Data penjualan cylinder hydraulic tahun 2019	32
Tabel III.3 Data penjualan cylinder hydraulic yang melewati masa jatuh tempo..	34
Tabel III.4 Data delivery plan customer D bulan Agustus cylinder hydraulic	36
Tabel III.5 Data plan act pengiriman bulan Agustus cylinder hydraulic	37
Tabel III.6 Data pengiriman produk yang masih harus dikirim.....	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Daftar Kehadiran PKL.....	45
Lampiran 2	: Daftar Penilaian PKL	48
Lampiran 3	: Surat Permohonan Pengajuan PKL	49
Lampiran 4	: Surat Konfirmasi PKL.....	50
Lampiran 5	: Surat Keterangan PKL.....	51
Lampiran 6	: Kegiatan PKL	52

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Di era sekarang ini sedang maraknya pembangunan-pembangunan yang sedang dilaksanakan oleh pemerintah maupun swasta. Maka dari itu, perusahaan-perusahaan yang mensuplai peralatan untuk membantu jalannya pembangunan ini bersaing secara ketat dan dituntut untuk dapat berinovasi. Hal ini juga terjadi pada *brand* produk Komatsu. Dimana, Komatsu menciptakan alat-alat berat yang berbeda dari kompetitornya.

Pada tahun 2014 sampai sekarang PT Komatsu Indonesia berpegang teguh pada kepuasan pelanggan. Pada periode ini, permintaan komoditas tambang dunia sedang melambat. Untuk mengatasi situasi tersebut, Komatsu Indonesia mengoptimalkan seluruh kapabilitas perusahaan dan bergerak maju untuk memenuhi permintaan pelanggan dengan menganalisis kebutuhan spesifik setiap pelanggan dan memberikan solusi tercepat untuk setiap permasalahan pelanggan di bidang infrastruktur, pertanian, dan kehutanan yang masih bertumbuh dengan pesat pada saat ini.

Komatsu Indonesia bukan hanya memprioritaskan orientasi pelanggan tetapi juga terus meningkatkan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) yang lebih berkualitas dan secara berkesinambungan melakukan perbaikan terus menerus dalam setiap aspek dengan menerapkan prinsip *Total Quality Management (TQM)*. (*Company Profile Milestone PT Komatsu Indonesia, 2014*).

Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta membuat program Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang harus dilaksanakan oleh seluruh mahasiswanya. Dengan dilaksanakannya kegiatan ini, mahasiswa yang telah melaksanakan PKL ini akan memiliki pengetahuan, keterampilan, *skill*, dan pengalaman di dunia kerja serta menjadi modal untuk menciptakan lapangan kerja atau mencari pekerjaan. Selain itu, kegiatan ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.md).

Pada pelaksanaan PKL, praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan PKL di PT Komatsu Indonesia. Perusahaan ini bergerak dibidang *manufacturing*. Dimana, perusahaan tersebut memproduksi alat-alat berat seperti *hydraulic excavator*, *dump truck*, *buldozer*, *motor grader*, *cylinder hydraulic*, dll. Produk-produk tersebut juga memiliki berbagai tipe, kapasitas, dan harga. Praktikan ditempatkan di Departemen *Product Marketing and Sales Administration*. Alasan praktikan memilih PT Komatsu Indonesia sebagai tempat PKL karena praktikan tertarik dan ingin mengetahui kegiatan marketing yang ada di PT Komatsu Indonesia serta belajar untuk menyusun strategi pemasaran di perusahaan tersebut.

Dalam suatu perusahaan atau badan instansi yang menjual suatu produk memiliki Departemen *Product Marketing and Sales Administration*. Dimana, departemen ini merupakan bagian untuk mengurus segala hal yang berhubungan dengan penjualan dan administrasinya. Departemen ini berfungsi untuk memperluas kesempatan bisnis komponen, peralatan tambahan, peralatan kerja, dan *remanufacturing*.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan ini terdapat maksud dan tujuan dalam pelaksanaannya.

1. Maksud diadakannya Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:
 - a. Mendapatkan pengalaman dan pengetahuan tentang administrasi penjualan.
 - b. Mempelajari bagaimana pekerjaan di Departemen *Product Marketing and Sales Administration* unit *cylinder hydraulic* PT Komatsu Indonesia.
 - c. Mempelajari proses penjualan unit *cylinder hydraulic* dari pemesanan produk sampai pengiriman produk.
 - d. Mendapatkan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan dari bidang kerja yang sudah dilakukan.
2. Sedangkan tujuan dari dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:
 - a. Mengetahui administrasi penjualan *cylinder hydraulic*
 - b. Mengetahui proses pengiriman produk unit *cylinder hydraulic* di PT Komatsu Indonesia.
 - c. Mengetahui alur penjualan unit *cylinder hydraulic*.

C. Kegunaan PKL

1. Bagi Praktikan
 - a. Dapat memberikan pengetahuan, keterampilan, dan gambaran agar dapat memahami bagaimana dunia kerja sesungguhnya.
 - b. Menerapkan ilmu yang sudah dipelajari di perkuliahan.
2. Bagi Perusahaan
 - a. Membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan praktik kerja lapangan.
 - b. Menjalin hubungan dan kerja sama yang baik dengan pihak universitas.
3. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
 - a. Menjalin hubungan dan kerja sama yang baik dengan pihak perusahaan.
 - b. Mendapatkan *feedback* untuk dijadikan sebagai bahan evaluasi kurikulum yang telah diterapkan, untuk melakukan penyesuaian dengan kebutuhan nyata yang ada di dunia kerja.

D. Tempat PKL

1. Tempat praktik kerja lapangan

Nama Perusahaan : PT Komatsu Indonesia

Alamat : Jl. Raya Cakung Cilincing Km. 4 Jakarta Utara

Tempat : *Main Office* PT Komatsu Indonesia

Departemen *Product Marketing and
Sales Administration.*

Website : www.komi.co.id

2. Alasan pemilihan PT Komatsu Indonesia

PT Komatsu Indonesia merupakan salah satu perusahaan di Indonesia yang memproduksi alat-alat berat. Di PT Komatsu Indonesia memiliki berbagai jenis produk alat-alat berat. Praktikan memilih PT Komatsu Indonesia sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan dikarenakan praktikan ingin mengetahui strategi pemasaran yang ada di perusahaan tersebut khususnya di unit *cylinder hydraulic* karena di unit ini praktikan melihat belum banyak orang tau bagaimana PT Komatsu Indonesia memasarkan produk kepada konsumennya.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Komatsu Indonesia adalah selama 40 hari yang terhitung dari 8 Juli 2019 sampai dengan 30 Agustus 2019. Mulai hari Senin sampai dengan Kamis dengan jam kerja dari pukul 07.30 sampai dengan pukul 16.30 WIB dan hari Jumat dengan jam kerja dari pukul 07.30 sampai dengan 17.00 WIB.

Ada beberapa proses dalam pelaksanaan PKL yang menjadi tiga tahap, yaitu:

1. Tahap Persiapan PKL

- a. Pada tanggal 10 Maret 2019, praktikan mengunjungi Gedung R untuk membuat surat permohonan izin PKL. Kemudian, praktikan menunggu kurang lebih 3 hari untuk proses pembuatan surat permohonan izin PKL.
- b. Pada tanggal 13 Maret 2019, praktikan datang ke Baakhum untuk mengambil surat permohonan izin PKL yang sudah jadi.
- c. Pada tanggal 14 Maret 2019, praktikan mengantarkan surat permohonan PKL ke PT Komatsu Indonesia. Setelah sampai disana, praktikan menuju gedung *Employee Center* untuk memberikan surat permohonan izin PKL tersebut. Kemudian, praktikan menemui pihak Yayasan Komatsu Indonesia. Dimana, pihak yayasan ini yang bertugas menanggapi mahasiswa yang ingin mengajukan permohonan PKL. Setelah memberikan surat tersebut,

praktikan menunggu beberapa hari untuk diberitahukan jawaban atas permohonan PKL tersebut.

- d. Pada tanggal 22 maret 2019, praktikan ditelepon oleh pihak Yayasan Komatsu Indonesia untuk memberitahukan mengenai jawaban permohonan PKL. Selain itu, praktikan juga diminta untuk melengkapi persyaratan pengajuan PKL seperti proposal PKL dan CV praktikan.
- e. Pada tanggal 1 Juli 2019 praktikan ditelepon kembali oleh pihak yayasan untuk memberikan informasi mengenai jadwal *basic and safety training* yang akan dilaksanakan pada tanggal 8 Juli 2019.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapatkan surat tugas dari Yayasan Komatsu Indonesia pada tanggal 8 Juli 2019, praktikan melaksanakan *basic safety training* PKL di PT Komatsu Indonesia yang kemudian ditugaskan di *Main Office* di Departemen *Product Marketing and Sales Administration* yang bertempat di PT Komatsu Indonesia. Kegiatan dimulai pada tanggal 8 Juli 2019 dan berakhir pada 30 Agustus 2019 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jumat.

Pelaksanaan PKL dilakukan di *Main Office* PT Komatsu Indonesia untuk hari Senin sampai dengan Kamis dimulai pada pukul 07.30 sampai dengan pukul 16.30 WIB dan hari Jumat dimulai dari pukul 07.30 sampai dengan pukul 17.00 WIB.

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Praktikkan mengumpulkan data-data yang diperlukan yang dibutuhkan untuk penulisan laporan PKL pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan berlangsung. Praktikan mulai menyusun laporan mulai dari tanggal 1 September 2019 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Sejarah Komatsu Indonesia dimulai sejak tahun 1972 pada saat United Tractors ditunjuk sebagai distributor tunggal dari produk merk komatsu di Indonesia. Sepuluh tahun kemudian, pemerintah Indonesia memulai program untuk pengembangan industri alat berat dalam negeri dengan menunjuk Komatsu, Caterpillar dan Mitsubishi sebagai pelopornya.

Komatsu Indonesia didirikan pada tanggal 13 Desember 1982, sebagai hasil perusahaan patungan antara Komatsu Ltd dan distributornya di Indonesia, PT United Tractors, yang didukung oleh Sumitomo Corp dan Marubeni Corp. Pada awal kemunculannya, Komatsu Indonesia memulai bisnisnya dengan merakit komponen hingga menjadi unit jadi di pabrik perakitan yang dibangun di area Pusat Pengembangan Industri United Tractors di Cakung, Jakarta Timur. Sebelum pabrik perakitan mulai beroperasi, perusahaan mengirimkan 16 karyawan ke Jepang untuk menjalankan pelatihan selama sembilan bulan. Para karyawan perintis tersebut yang nanti nya berperan penting dalam pengembangan perusahaan. Produk pertama, bulldoser D85A-18, diluncurkan pada tanggal 31 Agustus 1983.

Pada 1987 hingga 1990 dilakukan perluasan fasilitas untuk kawasan manufaktur lokal untuk meningkatkan kapasitas produksinya, Komatsu Indonesia membangun pabrik fabrikasi di area yang sama dengan

pabrik perakitan. Komponen-komponen seperti bucket untuk unit wheel loaders, bladedan C-frames untuk bulldoser, boom dan arm untuk eskavator hidrolik telah diproduksi di pabrik tersebut. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, Komatsu Indonesia mulai mengekspor komponen- komponen fabrikasi ke Jepang di tahun 1987.

Pada tahun 1991 hingga 1994 dilakukan pasokan berbagai komponen *cross-sourcing* yaitu lokalisasi komponen. Komatsu Indonesia berinisiatif untuk mendirikan fasilitas manufaktur terpadu dengan membangun pabrik pengecoran yang berada di lokasi sekarang yaitu Cakung Cilincing. Perluasan tersebut termasuk didalam nya pembangunan pabrik fabrikasi di lokasi yang sama. Kedua pabrik tersebut telah memperkuat posisi Komatsu Indonesia sebagai pemasok komponen untuk Komatsu global sebagai bagian dari strategi *cross-sourcing*. Sementara itu, produksi alat berat yang sesuai dengan kebutuhan konsumen lokal dimulai dengan pengembangan *working gear*.

Pada tahun 1995 hingga 2005 Komatsu Indonesia memasuki tahap pertama sebagai perusahaan manufaktur internasional, Komatsu Indonesia melakukan ekspor pertama unit jadi dan mengambil bagian dalam strategi multi-sourcing Komatsu Group pada tahun 1995. Komatsu Indonesia tercatat di Bursa Efek Jakarta pada tahun 1995, yang memungkinkan perusahaan untuk membangun pabrik perakitan baru, yang diselesaikan pada tahun 1997. Pembangunan pabrik memantapkan cita-cita Komatsu Indonesia dalam menciptakan sebuah kawasan industri terintegrasi di mana

semua fasilitas manufaktur ditempatkan dalam satu area. Ketika itu, Komatsu Indonesia juga mempersiapkan diri untuk tantangan-tantangan di masa yang akan datang dengan memperkuat apabilitas perusahaan, yaitu pencapaian ISO14001 untuk Sistem Manajemen Lingkungan pada tahun 2002, penghargaan ISO9001 untuk Sistem Manajemen Mutu pada tahun 2003, dan didirikannya pabrik pengecoran kedua di tahun 2005.

Pada tahun 2006 hingga 2010 Komatsu Indonesia menjadi perusahaan privat pada tahun 2006. Aksi korporasi ini diikuti dengan konsolidasi kepemilikan saham pada perusahaan-perusahaan Grup Komatsu di Indonesia dibawah Komatsu Indonesia. Selanjutnya, Komatsu Indonesia ditunjuk sebagai penanggung jawab atas tata kelola grup Komatsu di Indonesia. Untuk itu, PT Pandu Dayatama Patria, anak perusahaan yang memproduksi silinder, bergabung dengan Komatsu Indonesia pada tahun 2009.

Untuk memperkuat kapasitas dalam produksi unit jadi ukuran besar, Komatsu Indonesia membangun pabrik fabrikasi ukuran besar di Cibitung. Pabrik tersebut bertujuan untuk memproduksi komponen PC3000-PC4000 dan memperluas pabrik perakitan dalam memproduksi unit jadi ukuran besar seperti HD465, HD785, PC1250 dan PC2000. Untuk dukungan kepada distributor dan ketersediaan mesin, Komatsu Indonesia mengadakan berbagai kegiatan sebagai hubungan kerjasama dengan United Tractors.

Setelah berdiri selama tiga puluh tahun pada 2012, Komatsu Indonesia dikenal sebagai perusahaan dengan teknologi berinovasi tinggi dan membangun posisi strategis dalam strategi Komatsu global. Didasari dengan inti bisnis sebagai produsen alat berat berukuran sedang, kini Komatsu Indonesia juga turut serta dalam produksi komponen & unit jadi ukuran besar. Komatsu Indonesia akan berkontribusi maksimal dalam produksi ukuran besar untuk kontribusi yang lebih besar lagi bagi Komatsu Global. Pada periode sekarang ini, permintaan komoditas tambang dunia sedang melambat. Untuk mengatasi situasi tersebut, Komatsu Indonesia mengoptimalkan seluruh kapabilitas perusahaan dan bergerak maju untuk memenuhi permintaan pelanggan dengan menganalisis kebutuhan spesifik setiap pelanggan dan memberikan solusi tercepat untuk setiap permasalahan pelanggan di bidang infrastruktur, pertanian, dan kehutanan yang masih bertumbuh dengan pesat saat ini. Komatsu Indonesia bukan hanya memprioritaskan orientasi pelanggan tetapi juga terus meningkatkan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) yang lebih berkualitas dan secara berkesinambungan melakukan perbaikan terus-menerus dalam setiap aspek dengan menerapkan prinsip *Total Quality Management (TQM)*.

1. Visi

Menjadi perusahaan mesin alat berat konstruksi yang terdepan dan berdaya saing tinggi bagi bangsa dan pemegang saham.

2. Misi

- a. Bersama-sama pelanggan menciptakan mutu terbaik
- b. Berkontribusi untuk kemajuan bangsa & negara
- c. Menciptakan karyawan bermotivasi & berkemampuan tinggi

3. Logo Perusahaan

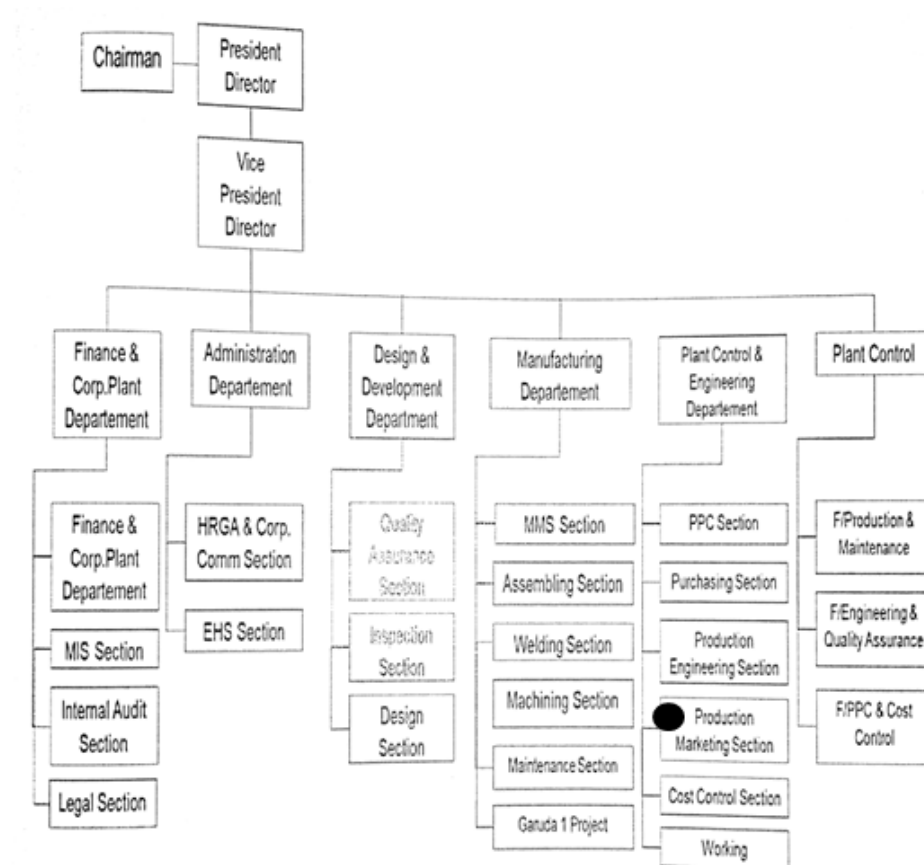


Gambar II.1
Struktur Organisasi PT Komatsu Indonesia
Sumber: Data Company Profile

Logo diatas memiliki makna diantaranya KI merupakan singkatan dari nama perusahaan yaitu Komatsu Indonesia dan warna kuning merupakan warna *trademark* unit Komatsu Indonesia. Selain itu, warna kuning sudah termasuk dalam KES (*Komatsu Engineering Standart*). Warna kuning ini melambangkan tanah atau bumi. Dimana fungsi dari unit Komatsu Indonesia identik dengan kegiatan pertambangan yang berhubungan dengan tanah atau bumi. Serta, bentuk kotak melambangkan kesesuaian antara makna dari warna kuning dan fungsi unit Komatsu Indonesia.

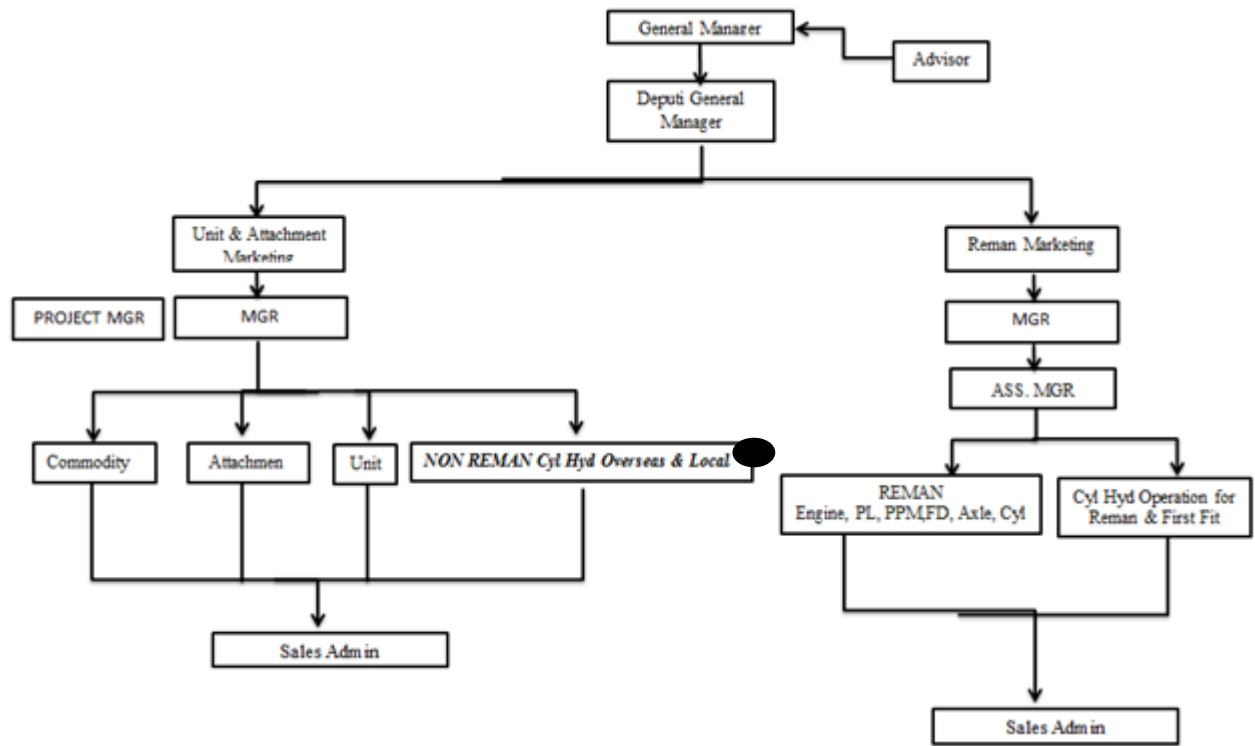
B. Struktur Organisasi Perusahaan

1. Struktur organisasi PT Komatsu Indonesia



Gambar II.2
Struktur Organisasi PT Komatsu Indonesia
Sumber: Data Company Profile

2. Struktur Organisasi Departemen



Gambar II.3
Struktur Organisasi
Departemen Product Marketing and Sales Administration
Sumber: Data Company Profile

Berikut adalah tugas dan wewenang masing-masing jabatan :

a. *General Manager*

- 1) Memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi karyawannya.
- 2) Mengelola operasional harian perusahaan.
- 3) Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi, dan menganalisis semua aktivitas bisnis perusahaan.
- 4) Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

- 5) Merencanakan, mengelola, dan mengawasi proses penganggaran di perusahaan.
- 6) Memutuskan dan membuat kebijakan untuk kemajuan perusahaan.
- 7) Membuat prosedur dan standar perusahaan.
- 8) Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi, dan disvestasi.
- 9) Merencanakan dan mengeksekusi rencana strategis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan.
- 10) Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi, maupun pelatihan.

b. *Manager*

- 1) Bertanggung jawab terhadap manajer umum.
- 2) Menetapkan tujuan dan sasaran jalannya operasional perusahaan dan strategi penjualan kepada konsumen.
- 3) Membuat analisa terhadap pangsa pasar dan menentukan strategi penjualan terhadap konsumen atau pelanggan
- 4) Menganalisa laporan yang dibuat bawahannya.
- 5) Mengoptimalkan kerja staf dan administrasi dibawah wewenangnya untuk mencapai tujuan perusahaan.
- 6) Membina bagian pemasaran dan membimbing seluruh karyawan dibagian pemasaran.

c. *Assistant Manager*

- 1) Membantu manajer dalam mengatur, merencanakan, dan menerapkan strategi.
- 2) Mengkoordinasikan operasi.
- 3) Mengawasi dan memotivasi staf.
- 4) Memantau biaya operasi, anggaran, dan sumber daya.
- 5) Berkomunikasi dengan klien dan mengevaluasi kebutuhan.

d. *Project Manager*

Membuat dan menampung inovasi pengembangan produk.

e. *Commodity*

- 1) Menerima dan mengkonfirmasi *purchase order* dari pelanggan:
 - a) KMSI : Komatsu Marketing Support Indonesia
 - b) SGL : Sumisho Global Logistics (Thailand) Co.Ltd
 - c) KLC : Komatsu Logistic Corp.
 - d) KMR
- 2) Menerima dan mengkonfirmasi perkiraan bisnis dari pelanggan.
- 3) Memperbarui PO *accept & forecast* ke tabel kontrol pemasaran.
- 4) Mengontrol PO berdiri dari pelanggan.
- 5) Memberikan penawaran ke pelanggan.
- 6) Mempersiapkan dan merilis rencana pengiriman (*sales order plan*).
- 7) Mengkoordinasi *purchase order* yang terkait dengan pelanggan.
- 8) Membuat rencana pengiriman produk.

- 9) Berkoordinasi dengan bagian internal terkait dengan pengiriman.
- 10) Membuat laporan mingguan.
- 11) Membuat laporan bulanan.
- 12) Melakukan pertemuan (rapat koordinasi).
- 13) Memperbarui manajemen harian & rencana kegiatan.

f. Attachment

- 1) Menerima dan mengkonfirmasi *purchase order* dari pelanggan:
 - a) KMSI : Komatsu Marketing Support Indonesia
 - b) UT : United Tractor
 - c) KIPL : Komatsu India Private Limited
 - d) KLTD
 - e) Hansley
- 2) Menerima dan mengkonfirmasi perkiraan bisnis dari pelanggan.
- 3) Memperbarui PO *accept & forecast* ke tabel kontrol pemasaran.
- 4) Mengontrol PO berdiri dari pelanggan.
- 5) Memberikan penawaran ke pelanggan.
- 6) Mempersiapkan dan merilis rencana pengiriman (*sales order plan*).
- 7) Mengkoordinasi *purchase order* yang terkait dengan pelanggan.
- 8) Membuat rencana pengiriman produk.
- 9) Berkoordinasi dengan bagian internal terkait dengan pengiriman.

- 10) Membuat laporan mingguan.
- 11) Membuat laporan bulanan.
- 12) Melakukan pertemuan (rapat koordinasi).
- 13) Memperbarui manajemen harian & rencana kegiatan.

g. Unit

- 1) Menerima dan mengkonfirmasi *purchase order* dari pelanggan:
 - a) KMSI : Komatsu Marketing Support Indonesia
 - b) UT : United Tractor
 - c) UMW
- 2) Menerima dan mengkonfirmasi perkiraan bisnis dari pelanggan.
- 3) Memperbarui PO *accept & forecast* ke tabel kontrol pemasaran.
- 4) Kontrol PO berdiri dari pelanggan.
- 5) Memberikan penawaran ke pelanggan.
- 6) Mempersiapkan dan merilis rencana pengiriman (*sales order plan*).
- 7) Mengkoordinasi *purchase order* yang terkait dengan pelanggan.
- 8) Membuat rencana pengiriman produk.
- 9) Berkoordinasi dengan bagian internal terkait dengan pengiriman.
- 10) Membuat laporan mingguan.
- 11) Membuat laporan bulanan.
- 12) Melakukan pertemuan (rapat koordinasi).
- 13) Memperbarui manajemen harian & rencana kegiatan.

h. *Cylinder Hydraulic Non Reman*

- 1) Menerima dan mengkonfirmasi *purchase order* dari pelanggan:
 - a) KIM : Komatsu Italy Manufacturing
 - b) KIPL : Komatsu India Private Limited
 - c) SGL : Sumisho Global Logistics (Thailand) Co.Ltd
 - d) KLC : Komatsu Logistic Corp.
 - e) KAC : Komatsu America Corp.
 - f) SPB : Surya Putra Barutama
 - g) SPU
 - h) SAKAI Indonesia
 - i) Maruma
- 2) Menerima dan mengkonfirmasi perkiraan bisnis dari pelanggan.
- 3) Memperbarui PO *accept & forecast* ke tabel kontrol pemasaran.
- 4) Kontrol PO berdiri dari pelanggan.
- 5) Memberikan penawaran ke pelanggan.
- 6) Mempersiapkan dan merilis rencana pengiriman (*sales order plan*).
- 7) Mengkoordinasi *purchase order* yang terkait dengan pelanggan.
- 8) Membuat rencana pengiriman produk.
- 9) Berkoordinasi dengan bagian internal terkait dengan pengiriman.
- 10) Membuat laporan mingguan.
- 11) Membuat laporan bulanan.
- 12) Melakukan pertemuan (rapat koordinasi).

13) Memperbarui manajemen harian & rencana kegiatan.

i. *Sales Unit and Attachment*

- 1) Menerima dan mengkonfirmasi PO dari semua pelanggan.
- 2) Menerima dan mengkonfirmasi perkiraan dari semua pelanggan.
- 3) Menerima data pasar pesaing (stok, harga, paket model baru, dll).
- 4) Mencari tau ekonomi makro, harga komoditas.
- 5) Memperbarui *purchase order* yang diterima & perkiraan bisnis pelanggan ke tabel kontrol pemasaran.
- 6) Memperbarui rencana pengiriman ke KI Manis.
- 7) Lepaskan DN dari UT ke bagian Terkait.
- 8) Kontrol PO berdiri dari pelanggan.
- 9) menyiapkan dan melepaskan rencana pengiriman (*sales order plan*)
- 10) Berkomunikasi dengan pelanggan untuk rencana pemulihan.
- 11) Buat unit BAST (Berita Acara Serah Terima).
- 12) Konsolidasi dukungan harga & potongan penjualan.
- 13) Memberikan laporan tren pasar untuk memenuhi skema produksi yang fleksibel.
- 14) Berkoordinasi dengan *purchase order* terkait pelanggan.
- 15) Membuat rencana pengiriman produk.
- 16) Berkoordinasi dengan bagian terkait (internal) untuk pengiriman.
- 17) Membuat laporan mingguan (zero stock & rapat produksi)

- 18) Membuat laporan bulanan (kinerja penjualan).
- 19) Melakukan pertemuan mingguan (pertemuan ekspor & pertemuan KPI).
- 20) Memperbarui manajemen harian & rencana kegiatan.
- 21) Memberikan biaya perawatan untuk mesin KMSI.

j. Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan umum perusahaan PT Komatsu Indonesia, adalah :

1. Product

PT Komatsu Indonesia secara umum mempunyai beberapa produk, dimana produk ini dibagi menjadi 5 macam. Yaitu: unit jadi, komponen fabrikasi, komponen casting baja, *cylinder hydraulic*, dan *cylinder hydraulic remanufacturing*. 5 macam produk ini memiliki beberapa jenis dan fungsi yang berbeda, berikut penjelasan mengenai 5 macam produk tersebut, diantaranya:

a. Unit jadi

Unit jadi merupakan unit yang menghasilkan produk utuh (jadi).

Unit jadi terdiri dari 4 macam produk, yaitu:

1) Hydraulic Excavator

Unit jadi ini biasanya digunakan dalam konstruksi, pertambangan, dan sektor kehutanan. Eskavator juga sangat cocok untuk penggalian dan berfungsi sebagai pengangkut material. Beberapa model diproduksi dengan variasi tambahan, seperti penggaruk berukuran besar (jenis bucket), berbagai

pengait (jenis bucket), dan elevating cabin (kabin yang bisa naik turun). Komatsu Indonesia memproduksi berbagai jenis eskavator, seperti PC130F-7, PC200-8 spesifikasi logging, PC200-8 SLF, PC300-8 Log Yarder, PC300-8PLC, PC400LCSE-8R, PC1250-8R, dan PC2000-8.



Gambar II.4

Hydraulic Excavator

Sumber: Data Product Machine
<http://komi.co.id/product/machine>

2) *Dump Truck*

Mesin ini digunakan disektor pertambangan untuk hasil tambang batu bara, batu-batuan, dan mineral galian. Biasanya *dump truck* dilengkapi dengan bak terbuka yang bisa dinaik turunkan menggunakan silinder hidrolik di bagian belakang. Bak dibagian depan juga bisa di angkat untuk memudahkan pengeluaran isi bak ketika sampai di tempat pengiriman. Saat ini, Komatsu Indonesia memproduksi 2 jenis DumpTruck, yaitu HD465-7R dan HD785-7.



Dump Truck

Sumber: Data Product Machine
<http://komi.co.id/product/machine>

3) *Bulldozer*

adalah traktor berjalan yang dilengkapi dengan pelat logam untuk pendorong yang dikenal dengan nama blade. Unit ini mempunyai 2 fungsi utama, yaitu penggerak dan pengangkutan. Bulldozer juga bisa digunakan untuk meratakan tanah. Semua model bulldozer bisa dilengkapi dengan variasi *attachment*, seperti *Ripper* dan *Towing Winch*. Saat ini Komatsu Indonesia memproduksi bulldozer seri D68ESS-12E0 dan D85ESS-2.



Gambar II.6
Bulldozer

Sumber: Data Product Machine
<http://komi.co.id/product/machine>

4) *Motor Grader*

Dirancang dengan blade panjang untuk meratakan permukaan jalan dan juga melapisi agregasi, misal beton. Selain itu, motor grader juga bisa digunakan untuk pembuatan lereng dan penggalian parit untuk menghasilkan permukaan datar selama proses pemilihan material. Saat ini, Komatsu Indonesia memproduksi 1 model, yaitu GD511A-1.



Gambar II.7
Motor Grader

Sumber: Data Product Machine
<http://komi.co.id/product/machine>

b. *Komponen Fabrikasi*

Komponen fabrikasi terdiri dari 2 macam, yaitu:

1) *Komponen fabrikasi ukuran sedang*

- a) Boom
- b) Arm
- c) C-Frame
- d) Hull frame
- e) Iqt product
- f) Revol frame
- g) Track frame

2) Komponen fabrikasi ukuran besar

- a) Crawler frame
- b) Center frame
- c) Crawler
- d) Main frameassy
- e) Rear crossassy
- f) Member LH/RH
- g) Side member LH/RH

c. Komponen Casting Baja

Casting adalah hasil manufaktur dari pabrik pengecoran logam dengan meleburkan material cair. Setelah hasil peleburan material cair tersebut selesai, cairan akan dituangkan ke dalam cetakan yang berisi ruang kosong dari bentuk yang diinginkan. Setelah itu, material dibiarkan menjadi padat. Hasil yang sudah padat yang dikeluarkan dari cetakan itulah yang dikenal sebagai Casting. Komponen casting baja terdiri dari, yaitu:

- 1) Boom casting
- 2) Boom armbearing
- 3) Vertical member
- 4) Hoist cross
- 5) Bracket case
- 6) Boss
- 7) Boden planet

d. *Cylinder Hydraulic*

Adalah aktuator mekanik yang digunakan untuk memberikan dorongan searah melalui gerakan maju mundur yang didapatkan dari kekuatan cairan hidrolik bertekanan. Alat ini digunakan untuk penggerak boom dan arm pada ekskavator. Saat ini di PT Komatsu Indonesia terdapat beberapa jenis *Cylinder Hydraulic* diantaranya *Small cylinder*, *Medium cylinder*, dan *Big cylinder*.



Gambar II.8
Cylinder Hydraulic

Sumber: Data Product Machine
<http://komi.co.id/product/machine>

2. Price

Dalam menentukan harga, PT Komatsu menetapkan harga sesuai dengan permintaan produk *customer*.

3. Place

Lokasi produksi alat-alat berat PT Komatsu Indonesia adalah sebagai berikut:

a. Komatsu Indonesia : Jl. Raya Cakung Cilincing Km.4

Jakarta Utara

- b. Cibitung Plant : Kawasan Industri MM 2100, Jl. Jawa Raya
Blok JJ IV-2, Cibitung, Jatiwangi,
Kec. Cikarang Barat, Bekasi, Jawa Barat
- c. KBN : Jl. Jawa Blok A 05 Kawasan Berikat
Nusantara, Jl. Cakung Cilincing Raya,
RT.2/RW.1, Sukapura, Kec. Cilincing
Kota Jakarta Utara

4. *Promotion*

Promosi yang dilakukan PT Komatsu Indonesia adalah menggunakan konsep memproduksi barang sesuai dengan permintaan dan kebutuhan *customer*. Promosi yang dilakukan menggunakan cara *direct marketing* dan *personal selling*.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama 40 hari melaksanakan PKL di PT Komatsu Indonesia, maka bidang kerja yang praktikkan kerjakan antara lain:

1. Administrasi penjualan *cylinder hydraulic*.
2. Pengiriman produk *cylindrer hydraulic*.
3. Penjualan *cylinder hydraulic*

Kegiatan praktikan selama melaksanakan PKL di PT Komatsu Indonesia lebih dititik beratkan pada meringankan tugas administrasi *Product Marketing and Sales Administration* dan membantu mengefektifkan kegiatan operasional *Product Marketing and Sales Administration*.

B. Pelaksanaan Kerja

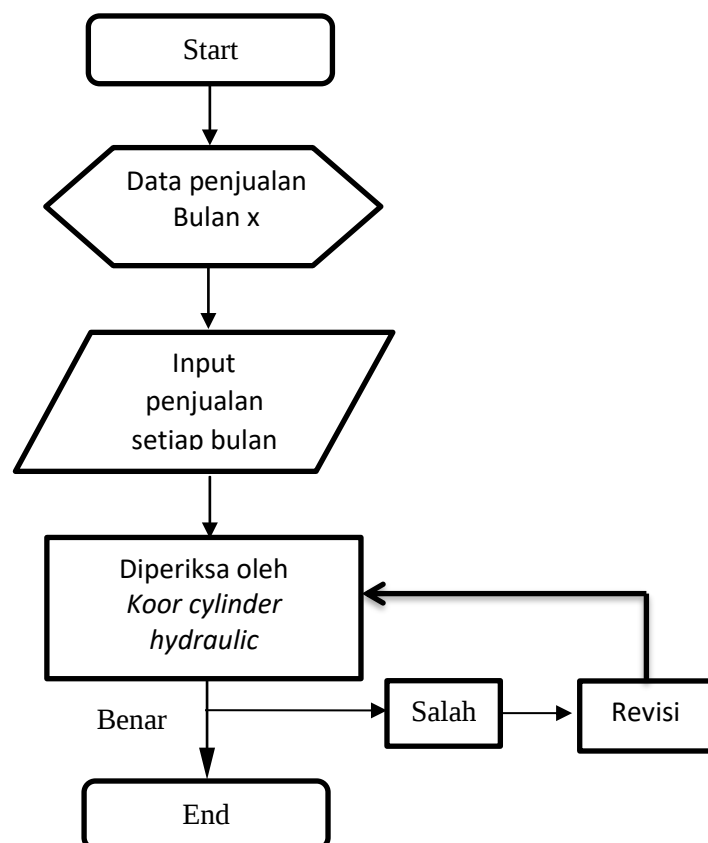
Praktikan melaksanakan PKL di PT Komatsu Indonesia ditempatkan pada bagian *Marketing and Sales Administration*. Praktikan diberikan surat tugas untuk melaksanakan PKL di Gedung *Employee Center* yang kantornya berada di dalam PT Komatsu Indonesia. Kegiatan PKL yang praktikan lakukan berlangsung pada tanggal 8 Juli sampai dengan 30 Agustus 2019 selama 40 hari. Praktikan melaksanakan kegiatan PKL selama lima hari dalam seminggu, yaitu dari hari Senin sampai Kamis dari pukul 07.30 sampai dengan 16.30 WIB dan Jumat dari pukul 07.30 sampai dengan 17.00 WIB.

Untuk setiap pekerjaan yang diberikan, praktikan dituntut untuk mengerjakan pekerjaan secara teliti dibawah pengawasan pembimbing PKL. Adapun 3 pekerjaan yang praktikan lakukan, yaitu :

1. Melaksanakan administrasi penjualan *cylinder hydraulic*

Administrasi penjualan merupakan penyusunan dan pencatatan data mengenai penjualan. Tugas administrasi penjualan yang dikerjakan oleh praktikan adalah sebagai berikut:

a. Menginput data penjualan bulanan *cylinder hydraulic*



Gambar III.1
Diagram Alir Input Data Penjualan Bulanan Cylinder Hydraulic

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Dalam menginput data penjualan bulanan *cylinder hydraulic*, praktikan ditugaskan oleh koordinator *cylinder hydraulic*. Tahap awal pada pelaksanaan tugas ini, praktikan melihat data penjualan *cylinder hydraulic* dari masing-masing *customer* pada bulan Juli dan Agustus dalam bentuk *excel*. Dikerenakan data tersebut tidak boleh dipublikasikan oleh perusahaan, maka data tersebut diolah oleh praktikan. Nama *customer* diinisialkan menggunakan huruf abjad.

Tabel III.1
Data Penjualan Cylinder Hydraulic Customer F
bulan Agustus

No	Customer	Order Number	Sales Order No.	Baan Line	Part number	Part name	Model	Qty order (pcs)
1	F	POAZ19-067	4E+08	2	70700XH712KG	CYL ASSY PC45MR-3 BUCKET	PC MINI	5
2	F	POAZ19-072	4E+08	1	70700XH712KG	CYL ASSY PC45MR-3 BUCKET	PC MINI	15
3	F	POAZ19-072	4E+08	2	70700XH692KG	CYL ASSY PC45/55MR-3 BOOM	PC MINI	4
4	F	POAZ19-072	4E+08	3	70700XH692KG	CYL ASSY PC45/55MR-3 BOOM	PC MINI	12
5	F	POAZ19-072	4E+08	5	707000H662KG	CYL ASSY PC45MR-3 SWING	PC MINI	16
6	F	POAZ19-072	4E+08	4	707000H722KG	CYL ASSY PC45/55 MR-3 BLADE	PC MINI	4
7	F	POAZ19-076	4E+08	1	707000H722KG	CYL ASSY PC45/55 MR-3 BLADE	PC MINI	14

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Setelah melihat data penjualan diatas, maka praktikan mulai menginput data jumlah penjualan *cylinder hydraulic* dari masing-masing *customer* pada bulan Juli dan Agustus. Pertama, praktikan membuat kolom format *group*, nama *customer*, tahun, dan nama bulan. Dikerenakan data tersebut tidak boleh dipublikasikan oleh

perusahaan, maka data tersebut diolah oleh praktikan. Nama *customer* diinisialkan menggunakan huruf abjad. Kedua, praktikan menginput penjualan bulan Juli dan Agustus dari masing-masing *customer*. Ketiga, praktikan menjumlahkan seluruh penjualan masing-masing *customer* pada bulan Juli dan Agustus.

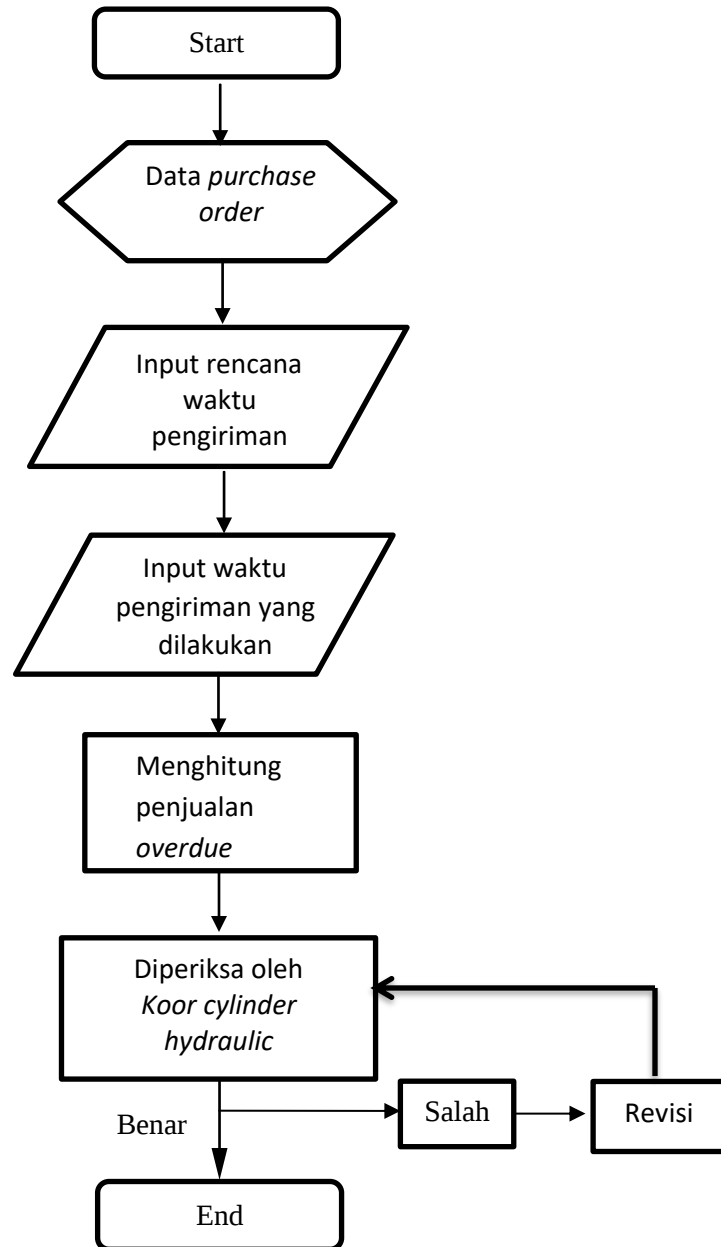
Tabel III.2
Data Penjualan Cylinder Hydraulic Tahun 2019

CYLINDER DELIVERY FY-2019						
PT. KOMATSU INDONESIA (HYDRAULIC)						
GROUP	CUSTOMER	2019				
		APR	MAY	JUN	JUL	AUG
	customer A	1.000	1.500	1.500	1.600	2.000
	customer B	20	19	156	1.300	1.500
	customer C	30	30	50	70	100
	customer D	300	200	213		
	customer E					
	customer F	50	3	114	70	100
TOTAL KOMATSU		1.400	1.752	2.033	3.040	3.700
	customer G		77	31	4	5
	customer H		30	6	16	20
	customer I	5	10	14	1	2
	SPARE PART (KMT Cyl)	7	117	51	21	27
	SPARE PART (Local Cyl)			-	-	-
	customer J	30			64	70
	customer K	200	90	50	300	350
	customer L	110	130		131	150
	OTHERS	340	220	50	500	570
GRAND TOTAL		1.747	2.089	2.134	3.561	4.297

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Setelah selesai menginput data penjualan tersebut, maka praktikan mengirim tugas tersebut ke koordinator *cylinder hydraulic* melalui email untuk diperiksa. Jika tugas yang dikerjakan praktikan sudah benar, maka tugas tersebut selesai. Jika tugas yang dikerjakan praktikan terdapat kesalahan, maka praktikan akan melakukan revisi.

**b. Menginput penjualan yang sudah melewati masa jatuh tempo
(overdue)**



Gambar III.2
Diagram Alir Input Data Penjualan Cylinder Hydraulic yang Melewati Masa Jatuh Tempo
 Sumber: Data diolah oleh praktikan

Dalam menginput data penjualan yang sudah melewati masa jatuh tempo (*overdue*), praktikan melihat data *purchase order* dari masing-masing customer. Dikarenakan data *purchase order* tersebut bersifat rahasia, maka perusahaan tidak mengizinkan untuk mempublikasikan data tersebut.

Selanjutnya, praktikan menginput rencana waktu pengiriman dan waktu pengiriman yang dilakukan. Kemudian praktikan menghitung jumlah penjualan yang melewati masa jatuh tempo (*overdue*) dengan menggunakan rumus rencana waktu pengiriman dikurang dengan waktu pengiriman yang dilakukan.

Tabel III.3
Data Penjualan Cylinder Hydraulic
yang Melewati Masa Jatuh Tempo

NO	E/L	CUSTOMER	SALES	MODEL	TYPE	DESCRIPTION	QTY	KI PlaN (ppc)	original (po date)	overdue (day)
1	EXPORT	B	SPART	COMPO	S	CYLINDER	1	5-Aug-19	20-May-19	77
2	EXPORT	B	SPART	COMPO	S	ROD PISTON	1	5-Aug-19	15-Apr-19	112
3	EXPORT	B	SPART	COMPO	S	CYLINDER	1	5-Aug-19	30-Jun-19	36
4	EXPORT	B	REGULAR	CYL HYD	KUE WB	CYL ASSY B/H ARM(KUE WB)	5	5-Aug-19	22-Jul-19	14
5	EXPORT	B	REGULAR	CYL HYD	PC MINI	CYL ASSY PC35MR-5 BOOM	2	5-Aug-19	29-Jul-19	7
6	EXPORT	B	REGULAR	CYL HYD	PC MINI	CYL ASSY PC18MR-3 V. GAUGE	7	5-Aug-19	29-Jul-19	7
7	EXPORT	B	REGULAR	CYL HYD	PC MINI	CYLINDER A_PC20MR-3 ARM	2	5-Aug-19	29-Jul-19	7
8	EXPORT	B	REGULAR	CYL HYD	PC MINI	CYL ASSY PC14R-9/16MR-2 SWING	2	5-Aug-19	29-Jul-19	7
9	EXPORT	B	REGULAR	CYL HYD	PC MINI	CYL ASSY PC55MR-3 ARM	4	5-Aug-19	29-Jul-19	7
10	EXPORT	B	REGULAR	CYL HYD	PC MINI	CYL ASSY PC55MR-5 BOOM	9	5-Aug-19	29-Jul-19	7

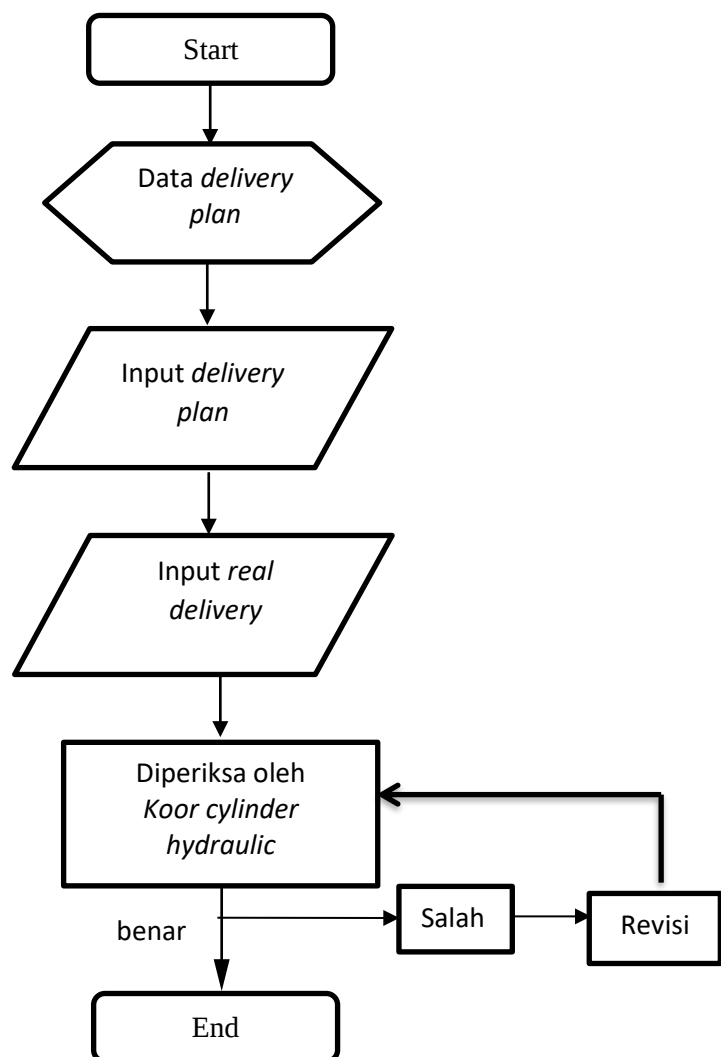
Sumber: Data diolah oleh praktikan

Setelah selesai menginput data penjualan yang sudah melewati masa jatuh tempo (*overdue*) tersebut, maka praktikan mengirim tugas tersebut ke koordinator *cylinder hydraulic* melalui email untuk diperiksa. Jika tugas yang dikerjakan praktikan sudah benar, maka

tugas tersebut selesai. Jika tugas yang dikerjakan praktikan terdapat kesalahan, maka praktikan akan melakukan revisi.

2. Membuat rencana pengiriman produk

a. Menginput rencana pengiriman produk *cylinder hydraulic* perminggu



Gambar III.3
Diagram Alir Input Data Pengiriman Produk
Cylinder Hydraulic Perminggu
 Sumber: Data diolah oleh praktikan

Proses awal pengerjaan tugas dimulai dari melihat data rencana pengiriman produk. Data tersebut dilihat dari data *delivery plan* bulan Agustus yang sudah dibuat oleh marketing berdasarkan *Purchase Order* (PO) yang diterima dari customer.

Gambar III.4
Data Delivery Plan Customer D Bulan Agustus
Cylinder Hydraulic

No	Customer	Order Number	Sales Order No.	Baan Line	Part number	Part name	Model	Qty order (pcs)	ETD Jkt	Week	Sales	EXP/LOC
1	D	PP0008181	4E+08	14	707000Y87301	CYL ASSY B/H ARM(KUE WB)	KUE WB	5	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
2	D	PP0008276	4E+08	17	707000U75001	CYL ASSY L/D BUCK LH WB	KUE WB	9	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
3	D	PP0008276	4E+08	18	707000U79001	CYL ASSY L/D BUCK RH	KUE WB	3	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
4	D	PP0008276	4E+08	24	707000Y87301	CYL ASSY B/H ARM(KUE WB)	KUE WB	4	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
5	D	PP0008276	4E+08	25	707000Y892	CYL ASSY L/D OUTRIGGER(KUE WB)	KUE WB	5	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
6	D	PP0008276	4E+08	44	7070207732	CYL ASSY B/H SWING WB	KUE WB	9	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
7	D	PP0008312	4E+08	14	707000U75001	CYL ASSY L/D BUCK LH WB	KUE WB	11	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
8	D	PP0008312	4E+08	15	707000U79001	CYL ASSY L/D BUCK RH	KUE WB	9	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
9	D	PP0008312	4E+08	27	707000Y94201	CYL ASSY B/H BOOM(KUE WB)	KUE WB	3	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT
10	D	PP0008312	4E+08	42	7070207732	CYL ASSY B/H SWING WB	KUE WB	3	5-Aug-19	1	Regular	EXPORT

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Selanjutnya, praktikan menginput rencana pengiriman produk dan pengiriman produk yang dilakukan dari minggu ke 1 sampai dengan minggu ke 4 pada bulan Agustus. Kemudian data tersebut dijumlahkan untuk menjadi total hasil rencana pengiriman produk seluruhnya dan hasil pengiriman produk yang dilakukan.

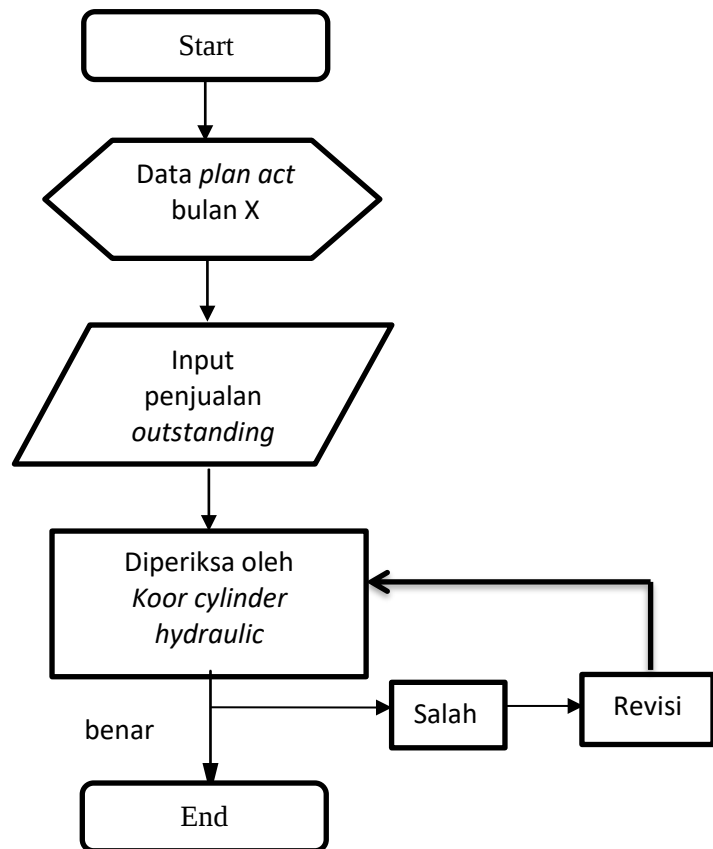
Tabel III.5
Data Plan dan Act Pengiriman Bulan Agustus
Cylinder Hydraulic Perminggu

Delivery Plan August						Minggu		Minggu		Minggu		Minggu	
E/L	SALES	CUSTOMER	TYPE	ITEM BAAN	DESCRIPTION	1		2		3		4	
						Plan	Act	Plan	Act	Plan	Act	Plan	Act
		D	KUE WB	707000U75001	CYL ASSY L/D BUCK LH WB	9	20	13	26	52	11	36	30
				707000U79001	CYL ASSY L/D BUCK RH	3	12	13	29	52	19	40	30
				707000Y83002	CYL ASSY L/D OTH.OUT.LH			15		2	19	10	8
				707000Y84002	CYL ASSY L/D OTH.OUT.RH			10			23	14	1
				707000Y87301	CYL ASSY B/H ARM(KUE WB)	11	9	10		36	19	43	
				707000Y88302	CYL ASSY B/H LARM(KUE WB)				2			2	
				707000Y892	CYL ASSY L/D OUTRIGGER(KUE WB)	7	5	26	74	110	9	74	64
				707000Y90201	CYL ASSY B/H BUCKET WB			1		52	42	37	36
				707000Y94201	CYL ASSY B/H BOOM(KUE WB)		3	10	20	51	21	29	23
				7070207732	CYL ASSY B/H SWING WB	9	12	27	12	127	43	54	48
			KUE WB Total			39	61	125	163	482	206	339	240

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Setelah selesai menginput data *plan act* pengiriman tersebut, maka praktikan mengirim tugas tersebut ke koordinator *cylinder hydraulic* melalui email untuk diperiksa. Jika tugas yang dikerjakan praktikan sudah benar, maka tugas tersebut selesai. Jika tugas yang dikerjakan praktikan terdapat kesalahan, maka praktikan akan melakukan revisi.

b. Menginput pengiriman produk yang masih harus dikirim ke *customer* (*outstanding*)



Gambar III.4
Diagram Alir Input Data Pengiriman Produk yang Masih Harus Dikirim (*Outstanding*)
 Sumber: Data diolah oleh praktikan

Dalam menginput pengiriman produk yang masih harus dikirim ke *customer*, praktikan menggunakan data *plan act* pengiriman bulan Agustus yang sudah dikerjakan pada tugas sebelumnya. Kemudian, praktikan menginput data *outstanding* pada minggu ke 1 dengan menggunakan rumus *plan* dikurangi dengan *act*. Kemudian pada minggu ke 2 sampai minggu ke 4 menggunakan rumus

outstanding minggu sebelumnya ditambah plan pada minggu yang dilakukan, kemudian dikurangi dengan act yang dilakukan pada minggu tersebut.

Tabel III.6
Data Pengiriman Produk
yang Masih Harus Dikirim (Outstanding)

Delivery Plan August						Minggu			Minggu			Minggu			Minggu		
E/L	SALES	CUSTOMER	TYPE	ITEM BAAN	DESCRIPTION	1			2			3			4		
						Plan	Act	O/S	Plan	Act	O/S	Plan	Act	O/S	Plan	Act	O/S
		D	KUE WB	707000U75001	CYL ASSY L/D BUCK LH WB	9	20	-11	13	26	-24	52	11	17	36	30	23
				707000U79001	CYL ASSY L/D BUCK RH	3	12	-9	13	29	-25	52	19	8	40	30	18
				707000Y83002	CYL ASSY L/D OTH.OUT.LH			0	15		15	2	19	-2	10	8	0
				707000Y84002	CYL ASSY L/D OTH.OUT.RH			0	10		10		23	-13	14	1	0
				707000Y87301	CYL ASSY B/H ARM(KUE WB)	11	9	2	10		12	36	19	29	43		72
				707000Y88302	CYL ASSY B/H L ARM(KUE WB)			0		2	-2			-2	2		0
				707000Y892	CYL ASSY L/D OUTRIGGER(KUE WB)	7	5	2	26	74	-46	110	9	55	74	64	65
				707000Y90201	CYL ASSY B/H BUCKET WB			0	1		1	52	42	11	37	36	12
				707000Y94201	CYL ASSY B/H BOOM(KUE WB)		3	-3	10	20	-13	51	21	17	29	23	23
				7070207732	CYL ASSY B/H SWING WB	9	12	-3	27	12	12	127	43	96	54	48	102
				KUE WB Total		39	61	-22	125	163	-60	482	206	216	339	240	315

Sumber: Data diolah oleh praktikan

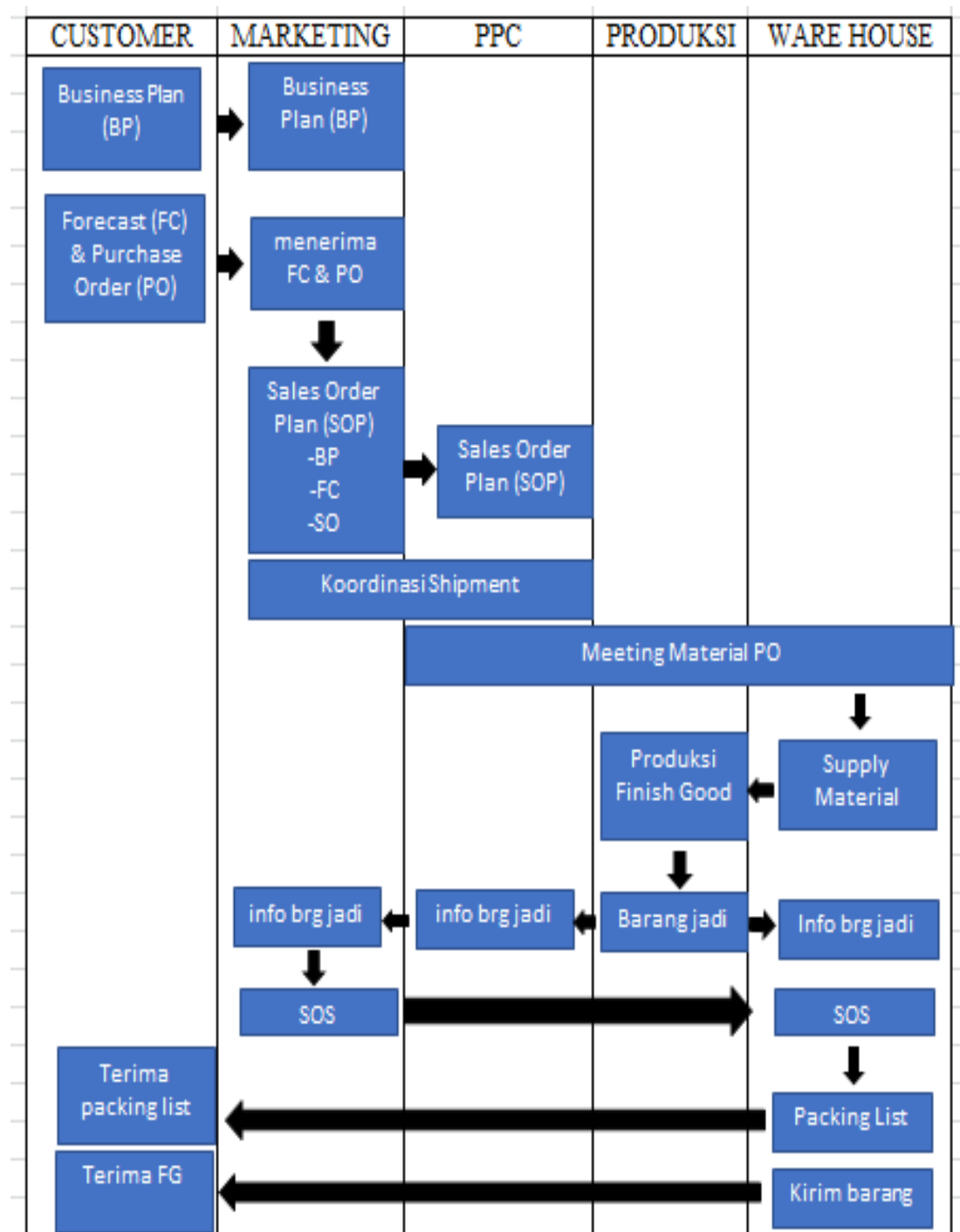
Setelah selesai menginput data *outstanding* tersebut, maka praktikan mengirim tugas tersebut ke koordinator *cylinder hydraulic* melalui email untuk diperiksa. Jika tugas yang dikerjakan praktikan sudah benar, maka tugas tersebut selesai. Jika tugas yang dikerjakan praktikan terdapat kesalahan, maka praktikan akan melakukan revisi. Dilihat dari data tersebut masih banyak produk yang mengalami penundaan pengiriman. Dimana,

adanya perbedaan antara rencana jumlah pengiriman dengan jumlah pengiriman yang dilakukan.

Menurut analisa praktikkan berdasarkan kondisi di lapangan, hal ini terjadi karena beberapa alasan diantaranya bahan baku yang tersedia tidak sesuai dengan produk pemesanan yang akan dibuat, bahan baku yang sudah dipesan mengalami keterlambatan pengiriman, tidak ada *control* data mengenai waktu pengiriman bahan baku, serta produk yang sudah jadi beberapa mengalami *reject*.

Dari masalah yang ada, praktikkan memberika beberapa saran diantaranya melaakukan pemesanan bahan baku untuk produk yang akan dibuat, melakukan pemesanan bahan baku sebelum bahan baku tersebut habis, melakukan *follow up* setelah melakukan pemesanan, serta melakukan pemeriksaan kembali setelah produk sudah jadi.

3. Membuat alur penjualan *cylinder hydraulic*



Gambar III.5
Diagram Alur Penjualan Cylinder Hydraulic
 Sumber: Data diolah oleh praktikan

Praktikan memahami proses penjualan mulai dari pemesanan produk sampai pengiriman produk ke konsumen. Berikut alur penjualan *cylinder hydraulic*:

- a. *Customer* melakukan pemesanan produk melalui email atau telepon.
- b. *Customer* mengirimkan *business plan*, *forecast*, dan *purchase order* ke pihak *marketing*.
- c. Pihak *marketing* menerima *business plan*, *forecast*, dan *purchase order* yang selanjutnya diolah menjadi *sales order*.
- d. Pihak PPC membuat *sales order plan (SOP)*.
- e. Pihak *marketing* dan PPC melakukan meeting koordinasi mengenai *purchase order*.
- f. PPC melakukan *meeting material PO* dengan bagian produksi dan *ware house*.
- g. *Ware house* menyuplai material ke bagian produksi.
- h. Bagian produksi memproduksi produk.
- i. Setelah selesai memproduksi produk, bagian produksi memberikan informasi ke *marketing* jika produk sudah jadi.
- j. *Marketing* membuat *sales order shipment (SOS)* yang kemudian diberikan ke bagian *ware house*.
- k. Pihak *ware house* menyiapkan *packing list* yang akan dikirim ke *customer*.
- l. *Customer* menerima *list* tersebut.
- m. Pihak *ware house* mengirimkan produk ke *customer*.

C. Kendala Yang Dihadapi

1. Praktikan kurang memahami dalam pembuatan pivot table pada saat menginput data penjualan.
2. Praktikan terkadang kurang teliti pada saat menginput data rencana pengiriman dikarenakan data tersebut banyak.
3. Praktikan kurang memahami istilah dalam marketing.

D. Cara Mengatasi Kendala

1. Praktikan menanyakan hal-hal yang kurang dipahami kepada pembimbing PKL dan mempelajari pivot table secara otodidak hingga praktikan mulai terbiasa menggunakan pivot table.
2. Praktikan lebih teliti lagi pada saat menginput data rencana pengiriman produk.
3. Praktikan menanyakan istilah-istilah dalam marketing kepada pembimbing PKL dan mencatatnya.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan PKL di PT Komatsu Indonesia praktikan dapat menarik beberapa kesimpulan, antara lain:

1. Mengetahui administrasi penjualan *cylinder hydraulic* seperti menginput penjualan perbulan dan penjualan yang sudah melewati masa jatuh tempo.
2. Mengetahui proses membuat rencana pengiriman produk *cylinder hydraulic* dimulai dari membuat rencana pengiriman sampai pengiriman produk yang dilakukan. Serta, mengetahui pengiriman produk yang masih harus dikirim ke *customer*.
3. Mengetahui alur penjualan *cylinder hydraulic* dimulai dari pemesanan produk sampai pengiriman produk ke *customer*.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan PKL, praktikan melalui laporan ini memberikan saran yang dapat menjadi pembelajaran di masa mendatang bagi pihak yang terkait. Adapun beberapa saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Untuk Perusahaan

- a. memberikan orientasi kepada praktikan tentang cara mengerjakan tugas yang akan diselesaikan.
- b. Pada pengiriman produk yang mengalami keterlambatan perusahaan diharapkan melakukan pemesanan bahan baku sebelum bahan baku tersebut habis, melakukan *follow up* ketika sudah memesan bahan baku, dan melakukan pemeriksaan kembali produk yang sudah jadi

2. Untuk Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta diharapkan untuk menambah jaringan kerja sama dengan perusahaan agar dapat memberikan informasi kepada mahasiswa/i yang akan melaksanakan PKL.
- b. Memberikan orientasi atau bekal baik secara teknis maupun mental untuk mahasiswa/i yang akan melaksanakan PKL.

DAFTAR PUSTAKA

Author. *Company Information PT Komatsu Indonesia*.2019.
<http://komi.co.id/our-company/company-profile/company-information?lang=id>.(Diakses pada tanggal 27 Agustus 2019).

_____. *Vision Mision PT Komatsu Indonesia*.2019.
<http://komi.co.id/our-company/company-profile/vision-mision>.
 (Diakses pada tanggal 27 Agustus 2019).

_____. *Product Machine PT Komatsu Indonesia*.2019.
<http://komi.co.id/product/machine>. (Diakses pada tanggal 28 Agustus 2019).

Diana Dewi Pratiwi, Ayun. *Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Marketing and Sales PT Kereta Api Indonesia (PERSERO) DAOP 1 Jakarta*. 2019. <http://repository.fe.unj.ac.id/7145/>.(Diakses Agustus 2019).

LAMPIRAN

Lampiran 1: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
 Email: www.fekon.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Sherly Dica Amanda
 No. Registrasi : 1702617009
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT Komatsu Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cakung Cilincing
 km. 4 Jakarta Utara 14140

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 8 Juli 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 9 Juli 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 10 Juli 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 11 Juli 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 12 Juli 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 15 Juli 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 16 Juli 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 17 Juli 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 18 Juli 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 19 Juli 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 22 Juli 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 23 Juli 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 24 Juli 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 25 Juli 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 26 Juli 2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 20 Agustus 2019

Penilai

YAYASAN
KOMATSU INDONESIA
PEDULI

(*[Signature]*)

NRP: 09058

Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mekanis 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 : Sherly Dika Amanda
No. Registrasi : 1702517009
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Komatsu Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cikarang Cilindang
Km. 4 Jakarta Utara, 14140

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 29 Juli 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 30 Juli 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 31 Juli 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 1 Agustus 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jum'at, 2 Agustus 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 5 Agustus 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 6 Agustus 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 7 Agustus 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 8 Agustus 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jum'at, 9 Agustus 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 12 Agustus 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 13 Agustus 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 14 Agustus 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 15 Agustus 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jum'at, 16 Agustus 2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 30 Agustus 2019
Penilai



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

NRP: 090508



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

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



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

Nama : Sherly Dito Amanda
No. Registrasi : 1702517009
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Komatsu Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cakung Cilincing
Km. 4 Jakarta Utara, 14140

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 19 Agustus 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 20 Agustus 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 21 Agustus 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 22 Agustus 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 23 Agustus 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 26 Agustus 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 27 Agustus 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 28 Agustus 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 29 Agustus 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 30 Agustus 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 30 Agustus 2019

Penilai,

YAYASAN
KOMATSU INDONESIA
PEDULI

(*[Signature]*)

NRP: 09058

Catatan:

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

Lampiran 2:Daftar 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



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

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

Nama : Sherly Dita Amanda
No.Registrasi : 1722517009
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Komatsu Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cakung Cincin
km. 4 Jakarta Utara, 14140

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	99	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	95	Skor Nilai Bobot
3	Sikap dan Kepribadian	86	86-100 A 4
4	Kemampuan Dasar	80	81-85 A- 3,7
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	80	76-80 B+ 3,3
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	80	71-75 B 3,0
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85	66-70 B- 2,7
8	Aktivitas dan Kreativitas	85	61-65 C+ 2,3
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	86	56-60 C 2,0
10	Hasil Pekerjaan	80	51-55 C- 1,7
			46-50 D 1
			2. Alokasi Waktu Praktik :
			2 sks : 80-160 jam kerja efektif
			(2 Minggu s.d 1 bulan)
			Nilai Rata-rata :
			$\frac{858}{10 \text{ (sepuluh)}} = 85,8$
			Nilai Akhir :
			86 A
			Angka bulat huruf
	Jumlah		

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 30 AUGUST 2019
Penilai
YAYASAN
KOMATSU INDONESIA
PETUNGGU AMANDA
NIP : 090500

Lampiran 3: Surat Permohonan Pengajuan 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 Lt. 1, Jakarta 13220
Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id



22/3/19

Nomor : 3001/UN39.12/KM/2019

13 Maret 2019

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.
Human Resources Departement PT Komatsu Indonesia
Jl Raya Cakung Cilincing Km. 4 Jakarta 14140

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

Nama : Sherly Dita Amandha
Nomor Registrasi : 1702517009
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ekonomi
Jenjang : D3
No. Telp/Hp : 0895343351624 (sherlydita.amandha@gmail.com)

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah
"Praktik 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 4: Surat Konfirmasi PKL



Ref. No : 0109/YKIP/PKL-KP/VII/2019
Hal : Jawaban Permohonan PKL/KP

Jakarta, 5 Juli 2019

Kepada Yth,
~~Bapak Woro Sasmito, SH~~
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta
Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi It. 1 – Jakarta
Telp. 021 – 4759081

Dengan hormat,
Teriring salam kami sampaikan semoga Bapak dan seluruh civitas Universitas Negeri Jakarta dalam keadaan sehat wal afiat dan tidak kurang sesuatu apapun. Aamiin
Berdasarkan surat No : 3001/UN39.12/KM/2019, mengenai Permohonan Kerja Praktek, dengan ini kami sampaikan bahwa Mahasiswa/i Bapak dapat mengikuti Kerja Praktek Periode : 8 Juli s.d 30 Agustus 2019 di PT Komatsu Indonesia. Adapun Mahasiswa/i yang dapat mengikuti Kerja Praktek adalah:

Nama : 1. Sherly Dita Amandha
Jurusan : Manajemen Pemasaran

Demikianlah surat jawaban ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Rofiqur Rutab
Ketua
Yayasan Komatsu Indonesia Peduli

Cc. - Manager Terkait
- Personnel & General Affairs
- Security Head

Address : Pusat Pengembangan Industri Komatsu Indonesia
Gedung Employee Service Center (ESC)
Jl. Raya Cakung Cilincing Km.4 Jakarta 14140 - Indonesia
Telp : (62-21) 4400611 Ext. 1604 - 1605

Lampiran 5: Surat Keterangan PKL

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 0182/SUKET/PKL-KP/VIII/2019

Dengan ini kami atas nama pimpinan PT. Komatsu Indonesia, menerangkan bahwa :

Nama : Sherly Dita Amandha
Jurusan : Manajemen Pemasaran
Institusi : Universitas Negeri Jakarta

Telah selesai melaksanakan Praktek Kerja Lapangan/Kerja Praktek pada
Marketing - PT. Komatsu Indonesia mulai tanggal 8 Juli s.d 30 Agustus 2019.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.
Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Jakarta, 30 Agustus 2019.
Hormat kami,



Rofir Rutab
Ketua
Yayasan Komatsu Indonesia Peduli

Address : Pusat Pengembangan Industri Komatsu Indonesia
Gedung Employee Service Center (ESC)
Jl. Raya Cakung Cilincing Km 4 Jakarta 14140 - Indonesia
Telp : (62-21) 4400611 Ext. 1604 - 1605

Lampiran 6: Kegiatan PKL

No	Hari/Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 8 Juli 2019	Melaksanakan Basic Safety Training Pembagian penempatan PKL dan mentor PKL
2	Selasa, 9 Juli 2019	Pembagian seragam, sepatu safety, kacamata safety, dan id card Pengenalan marketing PT Komatsu Indonesia dan marketing produk silinder hidrolik Pengenalan diri kepada seluruh karyawan departemen product marketing and sales administrations
3	Rabu, 10 Juli 2019	Menginput data Purchase Order 2018 Memeriksa jenis item dan kuantitas pada data Purchase Order 2019
4	Kamis, 11 Juli 2019	Memeriksa data Purchase Order customer SPB Mengunjungi Hydraulic Cylinder Plant (bagian produksi)
5	Jumat, 12 Juli 2019	Membuat pivot table PO SPB 2018 Membuat grafik PO SPB 2018 Mengunjungi warehouse
6	Senin, 15 Juli 2019	Membuat flow process sales cylinder hydraulic Menginput tanggal permintaan, tanggal PO, kuantitas.
7	Selasa, 16 Juli 2019	Menginput perbedaan rencana waktu pengiriman dari perusahaan dengan tanggal permintaan customer (delay) Membuat grafik overdue(day) PO SPB 2018
8	Rabu, 17 Juli 2019	Memperbaiki grafik overdue (day) PO customer SPB2018

		Menganalisa masalah yang ada Mencari penyelesaian dari masalah yang ada diperusahaan
9	Kamis, 18 Juli 2019	Menganalisa sebab akibat Purchase Order overdue Membuat bagan sebab akibat PO overdue
10	Jumat, 19 Juli 2019	Menganalisa sebab akibat PO overdue Menginput data plan act delivery BKC week 1
11	Senin, 22 Juli 2019	Meeting koordinasi dengan PPC dan Produksi di hydraulic plant mengenai delivery plan
12	Selasa, 23 Juli 2019	Memeriksa kembali data plan act delivery August BKC week 1 Menganalisa problem yang dibahas pada saat meeting dan mencari penyelesaiannya
13	Rabu, 24 Juli 2019	Menginput data plan act delivery August KIPL week 1
14	Kamis, 25 Juli 2019	Menginput data plan act delivery August KIM week 1
15	Jumat, 26 Juli 2019	Menginput data plan act delivery August KAC week 1
16	Senin, 29 Juli 2019	Menginput data plan act delivery August KLC week 1
17	Selasa, 30 Juli 2019	Menginput data plan act delivery August KIPL week 1
18	Rabu, 31 Juli 2019	Menginput data plan act delivery August BKC week 2
19	Kamis, 1 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KIPL week 2 Menginput penjualan bulan Juli

20	Jumat, 2 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KIM week 2
21	Senin, 5 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KLC week 2
22	Selasa, 6 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KAC week 2
23	Rabu, 7 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August BKC week 3
24	Kamis, 8 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KIPL week 3
25	Jumat, 9 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KIM week 3
26	Senin, 12 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KLC week 3
27	Selasa, 13 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KAC week 3
28	Rabu, 14 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August BKC week 4
29	Kamis, 15 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KIPL week 4
30	Jumat, 16 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KIM week 4
31	Senin, 19 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KLC week 4
32	Selasa, 20 Agustus 2019	Menginput data plan act delivery August KAC week 4
33	Rabu, 21 Agustus 2019	Menginput Outstanding August BKC week 1-4
34	Kamis, 22 Agustus 2019	Menginput Outstanding August KIPL week 1-4
35	Jumat, 23 Agustus 2019	Menginput Outstanding August KIM week 1-4
36	Senin, 26 Agustus 2019	Menginput Outstanding August KLC week 1-4
37	Selasa, 27 Agustus 2019	Menginput Outstanding August KAC week 1-4
38	Rabu, 28 Agustus 2019	Membuat grafik outstanding August
39	Kamis, 29 Agustus 2019	Menyelesaikan laporan PKL dan mencari Informasi mengenai struktur organisasi perusahaan
40	Jumat, 30 Agustus 2019	Mengumpulkan laporan PKL