

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT. RAJAWALI NUSINDO (PERSERO) TBK.**

**SYAMSUL BAHRI  
8215150354**



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

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2019**

***INTERNSHIP REPORT  
AT PT. RAJAWALI NUSINDO (PERSERO)TBK.***

***SYAMSUL BAHRI  
8215150354***



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

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT  
MARKETING CONCENTRATION  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2019***

## **ABSTRAK**

**Syamsul.** Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Divisi Marketing bagian subdivisi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero). Jl. Denpasar Raya Kav. DIII, Kuningan Timur, Jakarta Selatan 12950, Jakarta 01 Agustus 2018 – 28 September 2018 Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan bagi Praktikan bertujuan untuk menambah pengalaman dan melatih diri untuk persiapan persaingan di dunia kerja nanti. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Divisi Marketing bagian subdivisi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero). Tugas yang diberikan kepada Praktikan adalah Rekap Data E-Catalogue, Checking delivery order, Menjadi notulen rapat, dan Membuat surat permintaan dukungan dan penawaran harga terhadap prinsipal. Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan dapat meningkatkan pengetahuan, kemampuan, dan keterampilan mahasiswa dalam bidang kerja secara langsung, khususnya manajemen pada bagian marketing perusahaan.

Kata Kunci : PT. Rajawali Nusantara Indonesia (Persero), Manajemen, Marketing, E-Catalogue, Penjualan dan Pemasaran.

## **ABSTRACT**

*Syamsul. The Internship Report at the Department Marketing, central office PT. Rajawali Nusindo (Persero). Jl. Denpasar Raya Kav. DIII, Kuningan Timur, Jakarta Selatan 12950, Jakarta 01 August– 28 September 2018, Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta.*

*Implementation of Internship aims to add to the experience and train yourself in preparation for competition in the world of work later. Internee implement the Internship to Department Marketing, central office PT. Rajawali Nusindo (Persero). The task given to Internee among others knowis input data e-catalogue, checking delivery order, become a meeting notulen, and Create support request letter and quote a price against the principal. Of the execution of the Internship, Internee know how to work on management system in the company.*

*Keywords: PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk, Management, Department Marketing, E-Catalogue, Sales and Marketing.*

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

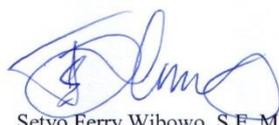
### Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Rajawali Nusindo Tbk.  
Nama Praktikan : Syamsul Bahri  
Nomor Registrasi : 8215150354  
Program Studi : S1 Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,

Pembimbing



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

NIP. 197206171999031001

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Manajemen



Andrian Haro, S.Si, M.M.

NIP. 198509242014041002

Seminar pada Tanggal: 7 Januari 2019

## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Andrian Haro S.Si, M.M

NIP. 19850924 201404 1 002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

Andrian Haro S.Si, M.M

NIP. 19850924 201404 1 002

Penguji Ahli

25 Maret 2019

Dr. Mohamad Rizan S.E, MM

NIP. 19720627 200604 1 001

Dosen Pembimbing

23 Januari 2019

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

NIP. 19720617 199903 1 001

21 Januari 2019

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah SAW, keluarga, dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dorongan dari berbagai pihak terutama Orang Tua praktikan, selain itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Setyo Ferry Wibowo, S.E, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana E. S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Bapak Andrian Haro, S.Si, M.M. selaku Koordinator Progam Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Soni Subarnas, S.E selaku General Manager Marketing bagian subdivisi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.
5. Bapak Chafid Soekarno, SSos selaku Manager Marketing Institusi bagian subdivisi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.

6. Bapak Zuhri Mustajab, selaku Sales Manager Marketing, yang telah membimbing praktikan selama masa PKL dibagian subdivisi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.
7. Bapak Iyan, Bapak Irwan, dan Ibu Schinta selaku Staff Marketing Institusi.
8. Semua Staff Marketing PT. Rajawali Nusindo.
9. Orang Tua dan Keluarga praktikan yang tak henti-hentinya mendoakan praktikan.
10. Semua sahabat dekat, Terleun Stiveun, Tera Nelsen, Irsyan Sani, Risa Ayustika, Yandini Iman Sari, Fajar Irwansyah, Rosma, Wulan Purnama, Hilma Dwi Novianti, dan teman-teman AA Rental.
11. Semua sahabat dan rekan-rekan Manajemen A 2015 yang senantiasa memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
12. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, praktikan menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga praktikan mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, Desember 2018  
Praktikan

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	iii
<b>ABSTRACT</b> .....	iv
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	ix
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	ix
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABLE</b> .....	xii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiii
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL .....	5
1. Maksud Praktik Kerja Lapangan .....	5
2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan .....	5
3. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	6
C. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	7
D. Jadwal Waktu PKL .....	8
1. Tahap Persiapan .....	8
2. Tahap Pelaksanaan .....	9
3. Tahap Pelaporan .....	9
<b>BAB II</b> .....	11
<b>TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL</b> .....	11
A. Sejarah Perusahaan.....	11
1. Riwayat Sigkat Perusahaan .....	11
2. Visi dan Misi PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.....	12
3. Moto Perusahaan .....	13

4. Logo PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. ....	13
5. Budaya PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. ....	14
B. Struktur Organisasi .....	18
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	21
1. Product.....	21
2. Price.....	23
3. Promotion .....	24
4. Place .....	25
<b>BAB III</b> .....	27
<b>PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN</b> .....	27
A. Bidang Pekerjaan .....	28
B. Pelaksanaan Kerja .....	32
C. Kendala Yang Dihadapi .....	35
D. Cara Mengatasi Kendala .....	39
<b>BAB IV</b> .....	47
<b>PENUTUP</b> .....	47
A. Kesimpulan .....	47
B. Saran.....	48
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	49

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1: Logo PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk .....	13
Gambar II.2: Stuktur Organisasi .....	18
Gambar II.3: Daftar Produk Peralatan Anastesi.....	22
Gambar II.4: Daftar Produk Peralatan Anastesi .....	23
Gambar II.5: Daftar Harga Peralatan Kimia Klinik dan Toksikologi Klinik.....	24
Gambar III.1: No. Surat Pesanan .....	29
Gambar III.2: No. Delivery Order .....	30
Gambar III.3: E-Catalogue.....	33
Gambar III.4: Input Data dari E-Catalogue.....	34
Gambar III.5: Bidding Document .....	36
Gambar III.6: Risalah Rapat .....	37
Gambar III.7: Risalah Rapat .....	38
Gambar III.8: Surat Permintaan Dukungan dan Penawaran Harga .....	40

## DAFTAR TABLE

Table I.1: Jumlah Perusahaan Farmasi di Indonesia .....	3
---	---

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>No. Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
Lampiran 1	Surat Permohonan PKL	51
Lampiran 2	Surat Keterangan PKL	52
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL	53
Lampiran 4	Lembar Penilaian	56
Lampiran 5	Log Kegiatan Harian PKL	57
Lampiran 6	Daftar Kantor Cabang di Indonesia	62

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Sumber Daya Manusia (SDM) untuk era globalisasi ini harus memiliki keahlian atau *skill* yang cukup untuk dapat berkompetitif didunia kerja, serta pengalaman agar dapat menyesuaikan diri dengan setiap individu, maka itu dalam perkuliahan mahasiswa perlu dididik dalam pembelajaran teoritis dan praktis demi menghasilkan lulusan yang siap untuk terjun didunia kerja.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu persyaratan akademik yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Negeri Jakarta (UNJ). Selama menjalani masa studinya mahasiswa di tuntut untuk melaksanakan praktik kerja lapangan langsung, yang merupakan tugas wajib akademik setiap mahasiswa, PKL dilakukan dengan cara melakukan magang kerja di suatu perusahaan dalam kurun waktu yang telah ditentukan.

Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran mahasiswa agar dapat lebih mengenal dan dapat menyesuaikan diri pada dunia kerja serta mengaplikasikan teori atau setiap pengetahuan yang diterima selama di perkuliahan. Praktik Kerja Lapangan pada Jurusan Manajemen ditempatkan pada sebuah lembaga independen (Negara) ataupun milik pemerintah. Dimana setiap lembaga yang ada merupakan wadah yang tepat bagi

mahasiswa Jurusan Manajemen untuk mengaplikasikan setiap teori dan ilmu pengetahuan yang telah dipelajari saat mengikuti kuliah di dalam kelas.

Kegiatan PKL juga berfungsi agar Universitas Negeri Jakarta mendapatkan umpan balik dari para praktikan untuk menyempurnakan kurikulum yang diterapkan di lingkungan Kampus Universitas Negeri Jakarta.

Kegiatan PKL dapat menunjang kemampuan para lulusannya dalam memasuki dunia kerja. Kegiatan PKL juga memberikan kesempatan bagi para mahasiswa untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teori yang telah diajarkan dosen selama perkuliahan. Ilmu pengetahuan tersebut diharapkan sesuai serta relevan dengan kenyataan pada dunia kerja. Sehingga praktikan mempunyai ruang untuk mengaplikasikan ilmunya langsung ke tempat PKL.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT. Rajawali Nusindo (Persero) TBK. pada Divisi Marketing Institusi. PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk merupakan anak perusahaan dari PT. Rajawali Nusantara Indonesia (Persero) yang bergerak di bidang marketing, distribusi, dan trading mempunyai peran strategis dalam pembangunan nasional Indonesia dalam sektor farmasi, alat kesehatan dan distribusi bahan-bahan komoditas. PT Rajawali Nusindo menyediakan layanan prajual dan purna jual untuk produk-produk *Medical disposable*, Peralatan medis, Alat laboratorium serta Obat-obatan dan vaksin.

Kementerian Kesehatan menyusun Rencana Strategis (Renstra) Tahun 2015-2019 dalam upaya peningkatan ketersediaan obat dan alat kesehatan

yang aman, bermutu, dan berkhasiat tersebut, pemerintah telah menyusun Formularium Nasional dan *e-catalog* untuk menjamin terlaksananya penggunaan obat rasional. Konsep Obat Esensial diterapkan pada Formularium Nasional sebagai acuan dalam pelayanan kesehatan, sehingga pelayanan kefarmasian dapat menjadi *cost-effective*. (Indonesia, 2015)

Sama halnya yang telah dilakukan oleh PT. Rajawali Nusindo dalam menyediakan produk farmasi dan alat kesehatan melalui e-catalog.

Berikut adalah pertumbuhan jumlah perusahaan farmasi di Indonesia.

Keterangan	Ringkasan Statistik Farmasi di Indonesia		
	2014	2015	2016
Jumlah Perusahaan	192	211	214

**Tabel 1.1 Jumlah Perusahaan Farmasi di Indonesia**

(Medistiara, 2016)

Berdasarkan perbandingan tabel pertumbuhan jumlah perusahaan farmasi di Indonesia diketahui bahwa dari tahun 2014-2015 jumlah perusahaan farmasi di Indonesia mengalami kenaikan sebesar 11%. Hal itu menunjukkan bahwa terjadi pertumbuhan pada jumlah perusahaan farmasi di Indonesia setiap tahunnya.

PT. Rajawali Nusindo yang merupakan anak perusahaan dari RNI Group sebagai penyedia alat kesehatan dan obat-obatan merupakan perusahaan pemain lama yang penjualannya tertinggi dari pesaing-pesaingnya yaitu sebesar 3,6 triliun pertahun pada 2017 (Yudi, 2018), sedangkan perusahaan

lain seperti PT. Indofarma Global Medika penjualannya hanya sebesar 299,23 miliar (Riska, 2013), serta PT Millennium Pharmacon International Tbk berpendapatan sebesar 2,11 triliun (Christoffel, 2018), dan juga sama halnya dengan PT. Phapros Tbk yang penjualannya sebesar 1,002 triliun (Hidayat, 2018).

Wilayah operasi PT Rajawali Nusindo mencakup seluruh Indonesia mulai dari Aceh sampai dengan Papua yang dilayani oleh 42 cabang. Pelanggan perusahaan mencapai 36.653 yang terdiri dari rumah sakit, apotek, instansi pemerintah, peritel, gerai modern, dan perusahaan yang tergabung dalam PT Rajawali Nusantara Indonesia (RNI) Group. Untuk mendukung pelayanan prima kepada seluruh pelanggan, perusahaan menyediakan lebih dari 525 tenaga penjual dan pemasaran yang kompeten. Selain itu perusahaan juga bekerja sama dengan lebih dari 41 mitra dari dalam maupun luar negeri. Dan PT Rajawali Nusindo diposisikan sebagai ujung tombak strategis yang mengemban tugas sebagai agen penjual produk yang dihasilkan di lingkungan PT Rajawali Nusantara Indonesia serta produk dalam negeri dan impor (Eropa, Amerika, dan Asia).

Oleh karena itu praktikan memilih PT. Rajawali Nusindo sebagai tempat melaksanakan PKL adalah karena praktikan tertarik dengan bagaimana mereka memasarkan produk-produknya sehingga bisa bertahan di tengah banyaknya pesaing.

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini antara lain:

### **1. Maksud Praktik Kerja Lapangan**

- a. Melaksanakan salah satu kegiatan akademik untuk memenuhi SKS di semester 7 (tujuh) dalam menjalani Program Studi S1 Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Mempelajari PT. Rajawali Nusindo pada bidang Pemasaran yang sesuai dengan konsentrasi Praktikan yaitu Manajemen Pemasaran.

### **2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

- a. Mendeskripsikan bidang kerja dalam divisi Pemasaran khususnya Bidang *Marketing Institusi*
- b. Memperoleh pengetahuan mengenai tender dalam perusahaan.
- c. Memperoleh keterampilan dan kemampuan Praktikan selama menjalani PKL di PT. Rajawali Nusindo (persero) dalam hal Penjualan dan Pemasaran produk melalui *e-catalogue*
- d. Praktikan dapat membandingkan antara teori yang telah diperoleh di duniapendidikan dengan praktik kerja lapangan yang di lakukan.

### **3. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan**

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama Praktikan melaksanakan kegiatan di Kantor Pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbkdiharapkan antara lain:

**a. Manfaat Bagi Praktikan**

Manfaat Praktik Kerja Lapangan bagi Praktikan adalah sebagai berikut:

- 1) Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi – UNJ.
- 2) Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian yang sangat diperlukan pada dunia kerja.
- 3) Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja perusahaan.
- 4) Mengetahui kekurangan, keterampilan, kemampuan yang belum dikuasai praktikan dalam bidang Pemasaran, untuk selanjutnya praktikan usahakan untuk diperbaiki dan dikuasai sebelum masuk dunia kerja.

**b. Manfaat Bagi Fakultas Ekonomi UNJ**

Manfaat Praktik Kerja Lapangan bagi Fakultas Ekonomi UNJ adalah sebagai berikut:

- 1) Membuka peluang kerja sama antara Universitas dengan PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di kemudian hari.
- 2) Memperkenalkan Fakultas Ekonomi UNJ kepada perusahaan.
- 3) Mengetahui sejauh mana kemampuan mahasiswa dalam menyerap dan mengaplikasikan pelajaran yang telah dipelajari

pada kegiatan perkuliahan dilingkungan kampus sebagai bahan evaluasi.

**c. Manfaat Bagi Kantor Pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk**

Menjalin hubungan yang baik antara instansi ataupun perusahaan dengan lembaga perguruan tinggi serta hasil dari praktik kerja lapangan ini diharapkan dapat memberikan masukan, sehingga dapat meningkatkan kualitas perusahaan dengan adanya kerja praktik yang penulis kerjakan.

**C. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

PT Rajawali Nusindo merupakan anak perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dalam bidang marketing, distribusi, dan trading mempunyai peran strategis dalam pembangunan nasional Indonesia dalam sektor farmasi, alat kesehatan dan distribusi bahan-bahan komoditas yang tergabung dalam RNI Group. Berikut merupakan *profile* singkat mengenai perusahaan PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk :

Nama Perusahaan :PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.

Alamat :Jl. Denpasar Raya Kav. DIII, Kuningan Timur,  
Jakarta Selatan 12950, Jakarta.

Telepon : (021) 252 3820 / 252 3830

Fax : (021) 529 14179

Website : <http://www.rni.co.id/>

Corporate Email : [humas@nusindo.co.id](mailto:humas@nusindo.co.id)

Adapun saya ditempatkan di divisi Marketing Institusi subdivisi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.

#### **D. Jadwal Waktu PKL**

Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan pada tanggal 01 Agustus 2018 – 28 September 2018. Jadwal waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberaparangkaian tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:

##### **1. Tahap Persiapan**

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada pihak BAAK Universitas Negeri Jakarta yang ditujukan kepada PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.

Setelah surat jadi, praktikan segera mendatangi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk untuk menyampaikan surat tersebut. Setibanya di kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk, praktikan dipersilahkan untuk menemui Ibu Iqomah selaku Staff Bagian SDM dan Umum, kemudian praktikan diminta untuk menunggu konfirmasi dari bagian Marketing yaitu Bapak Agus selaku General Manager Marketing lebih dari satu minggu.

Satu minggu kemudian praktikan dihubungi oleh pihak SDM PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk dan diperbolehkan melaksanakan PKL di PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk mulai tanggal 01 Agustus 2018.

## **2. Tahap Pelaksanaan**

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk dan ditempatkan di Bagian Marketing Institusi. Praktikan melaksanakan PKL selama 40 (empat puluh) hari kerja, terhitung dari tanggal 01 Agustus 2018 sampai dengan tanggal 26 September 2018.

Praktikan melakukan kegiatan PKL dari hari Senin sampai Jumat, mulai pukul 08.00 – 17.00 WIB dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB dan waktu istirahat pada hari jumat selama satu setengah jam yaitu pukul 12.00 – 13.30 WIB.

## **3. Tahap Pelaporan**

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. pada Bagian Divisi Marketing Institusi.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

##### **1. Riwayat Singkat Perusahaan**

PT Rajawali Nusindo merupakan anak perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dalam bidang distribusi dan perdagangan yang tergabung dalam RNI Group. Perusahaan ini berdiri pada tahun 1955 dengan nama Kian Gwan Company Limited NV sebagai bagian dari kelompok usaha Oei Tiong Ham Concern. Pada tahun 1960, Kian Gwan Company Limited NV dinasionalisasi oleh pemerintah Indonesia dan selanjutnya berganti nama menjadi PT Rajawali Nusindo. Bisnis utama PT Rajawali Nusindo saat ini mencakup distribusi dan perdagangan. Dalam bisnis distribusi, perusahaan menyalurkan produk konsumsi, produk farmasi, hasil perkebunan, serta alat dan sarana perkebunan. Dalam bidang perdagangan, perusahaan terutama menyediakan alat kesehatan untuk rumah sakit dan lembaga kesehatan pemerintah. Wilayah operasi PT Rajawali Nusindo mencakup seluruh Indonesia mulai dari Aceh sampai dengan Papua yang dilayani oleh 42 cabang. Pelanggan perusahaan mencapai 36.653 yang terdiri dari rumah sakit, apotek, instansi pemerintah, peritel, gerai modern, dan perusahaan yang tergabung dalam PT Rajawali Nusantara Indonesia (RNI) Group. Untuk mendukung pelayanan prima kepada seluruh pelanggan, perusahaan menyediakan lebih dari 525 tenaga penjual dan pemasaran yang kompeten. Selain itu perusahaan juga bekerja sama dengan lebih dari 41 mitra dari dalam maupun luar negeri.

## 2. Visi dan Misi PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.

Adapun Visi dan Misi yang ingin dicapai PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. ialah sebagai berikut:

### a. Visi

Menjadi Perusahaan Distribusi dan Trading yang Unggul dan Terpercaya pada produk kesehatan, konsumen dan industrial melalui pelayanan terbaik bagi pelanggan dan meningkatkan nilai pemangku kepentingan (*Stakeholder*).

### b. Misi

- 1) Meningkatkan sarana dan prasarana sesuai standarisasi perusahaan distribusi.
- 2) Menjalin dan mengembangkan kemitraan yang saling menguntungkan dengan Prinsipal yang menghasilkan produk bermutu.
- 3) Mengembangkan sumber daya manusia yang andal serta berkinerja tinggi dengan menerapkan prinsip-prinsip tatakelola perusahaan yang baik.
- 4) Meningkatkan kemampuan teknologi informasi secara berkelanjutan untuk menghadapi kompetisi global.
- 5) Menjadi pengintegrasi antar anak perusahaan RNI Group, BUMN dan swasta lainnya dalam rantai pasok terintegrasi.

- 6) Meningkatkan peran internal kontrol dan manajemen risiko untuk mendorong kegiatan operasi yang efektif dan efisien.

### 3. Motto Perusahaan

Unggul dan Terpercaya.

### 4. Logo PT. Rajawali Nusantara Indonesia (Persero) Tbk.

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



**Gambar II.I : Logo PT Rajawali Nusindo**

**Sumber: nusindo.co.id**

### **a. Logogram**

Kepala Rajawali dengan kepakan sayapnya menggenggam bola dunia merupakan simbol dari PT Rajawali Nusindo mengandung makna bervisi global dan berbisnis hingga ke manca negara sebagai duta yang membanggakan.

### **b. Logotype**

Teks PT Rajawali Nusindo di bawah typography bola dan Rajawali berwarna biru kehijauan yang bermakna menjunjung tinggi pada pengelolaan perusahaan yang bersih, jujur, transparan dan bertanggungjawab.

### **c. Logocolor**

Warna merah putih adalah dwi warna yang bermakna bahwa PT Rajawali Nusindo adalah sebuah perusahaan yang berorientasi pada kepentingan bangsa dan negara.

## **5. Budaya PT. Rajawali Nusantara Indonesia (Persero) Tbk.**

Untuk mencapai visi dan misi tersebut, PT Rajawali Nusindo(Persero) menetapkan 6(enam) budaya atau nilai perusahaan sebagai landasan bagi seluruh karyawan dalam beraktivitas. Enam nilai perusahaan tersebut disingkat menjadi “PINTER” dengan uraian sebagai berikut:

“PINTER”

P = PROFESSIONALISM

I = INTEGRITY

N = NETWORKING

T = TEAMWORK

E = EXCELLENCE

R = RESPECT

### **PROFESSIONALISM**

- PT Rajawali Nusindo (Persero) berkomitmen untuk menerapkan standar profesionalismetertinggi melalui upaya mengejar inovasi, menata imajinasi, terbuka terhadap gagasan baru, bertindak dengan perhitungan matang dan konsisten.
- Sebagai insan yang memegang prinsip profesionalisme, insanRajawali Nusindo akan meningkatkan tanggung jawab pribadi, terbuka terhadap perubahan dan perbaikan, serta terus belajar demi mencapai taraf kompetensi dan keahlian seiring dengan kebutuhan dalam perkembangan PT Rajawali Nusindo (Persero).

### **INTEGRITY**

- *Integrity* adalah pemikiran, perkataan dan tindakan secara konsisten oleh sekumpulan nilai yang sama.

- Perilaku yang mencakup konsep integritas ini antara lain: jujur, tulus, dapat dipercaya, dapat diandalkan, tepat waktu, etis dan adil. Memahami diri sendiri akan menambah integritas seseorang.

### **NETWORKING**

- a. *Networking* adalah memiliki jaringan bisnis yang luas baik internal maupun eksternal yang dapat dikembangkan menjadi partner bisnis dan pengembangan serta peluang usaha bagi Rajawali Nusindo.
  - b. *Networking Internal* mencakup jaringan bisnis di lingkungan RNI Groups, dengan menjadikan Rajawali Nusindo sebagai *Integrated Supply Chain (ISC)*
- *Networking Eksternal* menciptakan *synergy* dengan seluruh BUMN, serta melakukan kerjasama dan kemitraan dengan Instansi Pemerintah, Yayasan serta perusahaan nasional maupun multinasional.

### **TEAMWORK**

- Sikap dalam berinteraksi atau berhubungan sosial yang efektif antar individu, individu dan kelompok unit kerja, antar perusahaan di lingkungan PT Rajawali Nusindo (Persero) yang secara bersama-sama melaksanakan kegiatan untuk mewujudkan tujuan perusahaan.
- Sikap kerjasama ini diwujudkan dalam kemauan saling berbagi dan kemauan saling mendukung sesama insan PT Rajawali Nusindo (Persero).
- Insan PT Rajawali Nusindo (Persero) menyadari bahwa terdapat banyak tuntutan tugas dan pekerjaan, dimana semangat kerjasama akan menghasilkan prestasi yang lebih baik, sekaligus kemungkinan solusi permasalahan, dibandingkan jika bekerja sendiri.

**EXCELLENCE**

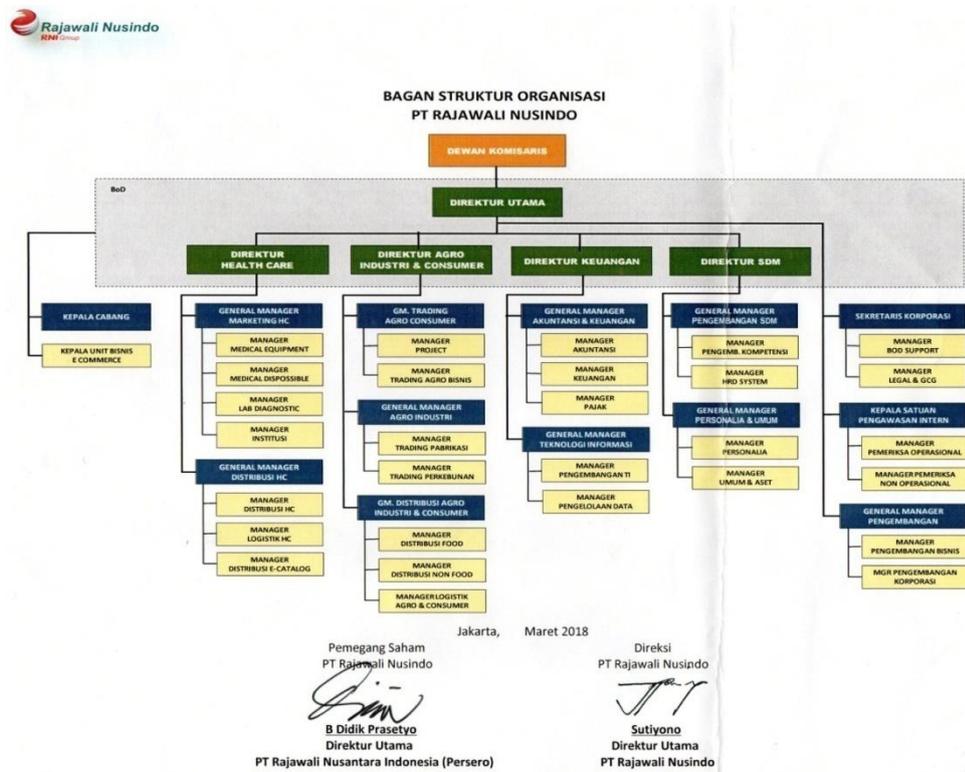
- Semangat untuk memberikan yang terbaik harus menjadi bagian dari seluruh insan PT Rajawali Nusindo (Persero) dalam menjalankan tugas dan kewajibannya.
- Menerapkan semangat untuk terus meningkatkan kualitas pada semua dimensi pekerjaan, diyakini dapat mempercepat pencapaian tugas pokok, sasaran, tujuan, misi dan visi yang diemban masing-masing insan PT Rajawali Nusindo (Persero).
- Proses untuk mencapai hasil terbaik melampaui ekspektasi normal adalah proses yang tidak akan berakhir. Keunggulan, kecemerlangan dan kesempurnaan tercipta dari hal-hal kecil, namun sebenarnya semua itu bukanlah hal-hal yang kecil.

**RESPECT**

- Insan PT Rajawali Nusindo (Persero) memiliki komitmen untuk memperlakukan orang lain dengan penuh rasa hormat yang dilandasi oleh kepercayaan dan harga diri. Segala hal yang dikerjakan oleh insan PT Rajawali Nusindo (Persero) senantiasa harus saling menghargai dan saling menghormati dalam menyikapi ide dan saran sesama insan PT Rajawali Nusindo (Persero).
- Komitmen saling menghargai dan menghormati ini menyangkut aspek menghargai dan menghormati keberagaman, individualitas, perbedaan profesional dan personal, aset-aset PT Rajawali Nusindo (Persero), serta

perasaan ikut memiliki perangkat kerja yang dipercayakan kepada masing-masing insan PT Rajawali Nusindo (Persero).

**B. Struktur Organisasi**



**Gambar II. II Struktur Organisasi PT Rajawali Nusindo**

Sumber: HRD PT Rajawali Nusindo

Kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk memiliki struktur organisasi yang cukup besar. PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk merupakan Perusahaan yang diawasi oleh Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Struktur organisasi kantor pusat meliputi Dewan Komisaris, Direksi, Unit Kerja, dan Unit Bisnis. Masing-masing bagian memiliki fungsi dan tugas sebagai berikut:

- 1) Dewan Komisaris adalah melakukan pengawasan terhadap pengurusan Perusahaan yang dilakukan oleh Direksi serta memberikan nasihat berkenaan dengan kebijakan Direksi dalam menjalankan Perusahaan. Dewan Komisaris secara terus menerus memantau efektivitas kebijakan Perusahaan, kinerja dan proses pengambilan keputusan oleh Direksi, termasuk pelaksanaan strategi untuk memenuhi harapan para pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya. Hasil pengawasan disertai kajian dan pendapat Dewan Komisaris disampaikan dalam RUPS sebagai bagian dari penilaian kinerja Direksi tahunan.
- 2) Direksi, merupakan orang yang memiliki tanggung jawab besar atas kepengurusan perusahaan. Direksi terdiri dari Direktur Utama selaku koordinator Direksi, Direktur Health Care, Direktur Agro Industri dan Consumer, Direktur Keuangan, dan Direktur SDM.
- 3) Unit Kerja, dipimpin oleh kepala departemen yang memiliki tugas peran untuk memimpin bidang tugas dari departemen yang diembannya. Ada berbagai departemen yang ada pada struktur

organisasi PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk, General Manager Marketing Health Care (HC), General Manager Distribusi HC, General Manager Trading Agro Consumer, General Manager Agro Industri, General Manager Distribusi Agro Industri & Consumer, General Manager Akuntansi & Keuangan, General Manager Teknologi Informasi, General Manager Pengembangan SDM, General Manager Personalia & Umum, General Manager Pengembangan, Sekretaris Korporasi, Kepala Satuan Pengawasan Intern, dan Kepala Cabang.

- 4) Unit Bisnis, dipimpin oleh kepala divisi yang memiliki tugas peran untuk memimpin bidang tugas dari divisi yang diembannya. Ada berbagai divisi yang ada pada struktur organisasi PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Antara lain Manager Medical Equipment, Manager Medical Disposable, Manager Lab Diagnostic, Manager Institusi, Manager Distribusi HC, Manager Logistik HC, Manager Project, Manager Trading Agro Bisnis, Manager Trading Pabrikasi, Manager Perkebunan, Manager Distribusi Food, Manager Akuntansi, Manager Keuangan, Manager Pajak, Manager Pengembangan TI, Manager Pengelolaan Data, Kepala Unit Bisnis E-Commerce, Manager BOD Support, Manager Legal & GCG, Manager Pemeriksa Operasional, Manager Pemeriksa Non Operasional, Manager Pengembangan Bisnis, Manager Pengembangan Korporasi.

### **C. Kegiatan Umum Perusahaan**

Perseroan memiliki maksud dan tujuan untuk menjalankan bisnis menjadi Perusahaan Marketing, Distribusi dan Trading yang Unggul dan Terpercaya pada produk kesehatan, konsumen dan industrial dengan menerapkan prinsip-prinsip Perseroan Terbatas.

Untuk saat ini Perseroan melaksanakan kegiatan Bisnis Intinya yaitu Seperti Marketing yang mempromosikan alat-alat laboratorium, reagensia, alat investasi dan barang medis habis pakai. Serta Distribusi dan Trading yang ingin menjadikan perseroan sebagai distributor untuk memenuhi kebutuhan dan menjual produknya keluar lingkungan dan internal RNI Group. Selain 3 bisnis inti tersebut di atas, PT Rajawali Nusindo memiliki Unit Bisnis E-Commerce yang berkonsentrasi pada peningkatan penjualan *online* untuk produk sendiri dan UMKM serta produk sinergi BUMN.

#### **1. Product**

PT Rajawali Nusindo menyediakan layanan prajual dan purna jual untuk produk-produk seperti medical disposable, peralatan medis, alat laboratorium, obat-obatan dan vaksin.

Ini merupakan salah satu gambar produk yang di miliki oleh PT Rajawali Nusindo dan Perusahaan lainnya:

nd/katalog/list\_produk/24/?isSubmitted=1&kategoriProdukId=&kabupatenId=306&keyword=&penyediaId=24297

File converter

	Peralatan Anestesi ▶ Peralatan Anestesi Terapeutik 42000000-AKS-000051798 <b>IMTMEDICAL Bellavista Ventilator ICU Standard</b>	Harga: <b>IDR 360,000,000.00</b> Tanggal Tayang : 23 November 2015 Update Harga : 13 November 2015 Jumlah Stok : <a href="#">Hubungi Penyedia</a> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Anestesi ▶ Peralatan Anestesi Terapeutik 42000000-AKS-000038436 <b>IMTMEDICAL Bellavista Ventilator NICU Standart</b>	Harga: <b>IDR 429,580,000.00</b> Tanggal Tayang : 13 Oktober 2015 Update Harga : 28 Agustus 2015 Jumlah Stok : <a href="#">Hubungi Penyedia</a> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Anestesi ▶ Peralatan Anestesi Terapeutik 42000000-AKS-000051796 <b>IMTMEDICAL Bellavista Ventilator ICU Deluxe</b>	Harga: <b>IDR 440,000,000.00</b> Tanggal Tayang : 09 Februari 2016 Update Harga : 13 November 2015 Jumlah Stok : <a href="#">Hubungi Penyedia</a> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Anestesi ▶ Peralatan Anestesi Terapeutik 42000000-AKS-000051794 <b>IMTMEDICAL Bellavista Ventilator ICU Premium</b>	Harga: <b>IDR 500,500,000.00</b> Tanggal Tayang : 23 November 2015 Update Harga : 13 November 2015 Jumlah Stok : <a href="#">Hubungi Penyedia</a> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Anestesi ▶ Peralatan Anestesi Terapeutik 42000000-AKS-000038434 <b>IMTMEDICAL Bellavista Ventilator NICU Deluxe</b>	Harga: <b>IDR 510,000,000.00</b> Tanggal Tayang : 13 Oktober 2015 Update Harga : 28 Agustus 2015 Jumlah Stok : <a href="#">Hubungi Penyedia</a> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Anestesi ▶ Peralatan Anestesi Terapeutik 42000000-AKS-000051793 <b>IMTMEDICAL Bellavista Ventilator ICU Complete</b>	Harga: <b>IDR 550,000,000.00</b> Tanggal Tayang : 09 Februari 2016 Update Harga : 13 November 2015 Jumlah Stok : <a href="#">Hubungi Penyedia</a> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO

Gambar II.III Daftar produk peralatan anestesi

Sumber:(ecatalogue, 2015)

Image	Product Name	Price	Update Date	Supplier
	<b>CAREFUSION IX5 ICU Ventilator</b>	IDR 447,842,984.00	23 Desember 2015	PT. Andra Prima Jaya
	<b>ORICARE- UNDERLICES ORICARE USA Ventilator Unit - V8800</b>	IDR 458,179,950.00	25 Februari 2016	PT. BETA MEDICAL
	<b>DRAEGERWERK AG &amp; CO. KGAA Savina 300 Ventilator - with MMV/AF &amp; etCO2</b>	IDR 475,000,000.00	01 Agustus 2018	PT. Draeger Medical Indonesia
	<b>COVIDIEN Newport Ventilator e360T</b>	IDR 481,812,000.00	13 Oktober 2015	PT. Covidien Indonesia
	<b>CHIRANA Ventilator CHIRANA Type AURA</b>	IDR 496,000,000.00	24 Agustus 2018	PT. SUMBER MANDIRI ALKESTRON
	<b>DRAEGERWERK AG &amp; CO. KGAA Neonatal ventilator Babylog VN 500</b>	IDR 497,719,000.00	01 Agustus 2018	PT. Draeger Medical Indonesia
			20 Agustus 2018	

**Gambar II.IV Daftar produk peralatan anastesi**

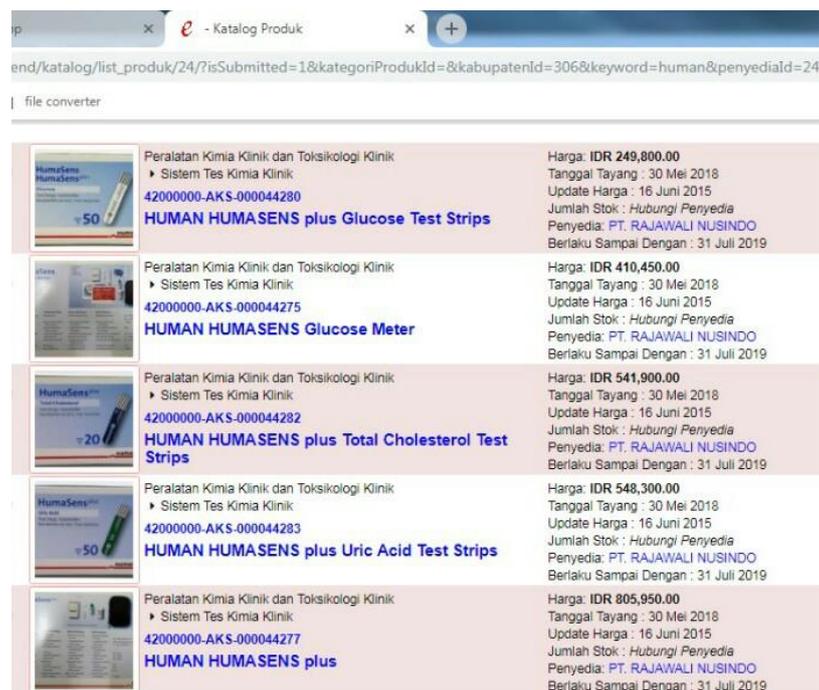
**Sumber: (ecatalogue, 2015)**

Dibandingkan dengan para pesaingnya, rajawali nusindo memiliki lebih banyak produk dikarenakan diferensiasi produk mereka. Salah satunya adalah produk peralatan anastesi terapeutik yang dimiliki oleh Rajawali Nusindo sangat beragam dari yang standart, premium, deluxe sampai complete. Berbeda dengan pesaingnya seperti dari PT Beta

Medical, Coviden Indonesia dan Draeger Medical Indonesia mereka tidak beragam.

## 2. Price

Harga produk PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk sesuai kontrak *Unit Price* yang sudah diterapkan oleh perseroan. Rajawali Nusindo mempunyai beragam pilihan harga yang berbeda untuk setiap produknya. Berikut merupakan gambar beserta harga yang ditawarkan untuk produk peralatan kimia klinik dan toksikologi klinik:



Produk	Detail Produk	Harga
	Peralatan Kimia Klinik dan Toksikologi Klinik ► Sistem Tes Kimia Klinik 42000000-AKS-000044280 <b>HUMAN HUMASENS plus Glucose Test Strips</b>	Harga: IDR 249,800.00 Tanggal Tayang : 30 Mei 2018 Update Harga : 16 Juni 2015 Jumlah Stok : <i>Hubungi Penyedia</i> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Kimia Klinik dan Toksikologi Klinik ► Sistem Tes Kimia Klinik 42000000-AKS-000044275 <b>HUMAN HUMASENS Glucose Meter</b>	Harga: IDR 410,450.00 Tanggal Tayang : 30 Mei 2018 Update Harga : 16 Juni 2015 Jumlah Stok : <i>Hubungi Penyedia</i> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Kimia Klinik dan Toksikologi Klinik ► Sistem Tes Kimia Klinik 42000000-AKS-000044282 <b>HUMAN HUMASENS plus Total Cholesterol Test Strips</b>	Harga: IDR 541,900.00 Tanggal Tayang : 30 Mei 2018 Update Harga : 16 Juni 2015 Jumlah Stok : <i>Hubungi Penyedia</i> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Kimia Klinik dan Toksikologi Klinik ► Sistem Tes Kimia Klinik 42000000-AKS-000044283 <b>HUMAN HUMASENS plus Uric Acid Test Strips</b>	Harga: IDR 548,300.00 Tanggal Tayang : 30 Mei 2018 Update Harga : 16 Juni 2015 Jumlah Stok : <i>Hubungi Penyedia</i> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019
	Peralatan Kimia Klinik dan Toksikologi Klinik ► Sistem Tes Kimia Klinik 42000000-AKS-000044277 <b>HUMAN HUMASENS plus</b>	Harga: IDR 805,950.00 Tanggal Tayang : 30 Mei 2018 Update Harga : 16 Juni 2015 Jumlah Stok : <i>Hubungi Penyedia</i> Penyedia: PT. RAJAWALI NUSINDO Berlaku Sampai Dengan : 31 Juli 2019

Gambar II.V Daftar harga peralatan kimia klinik dan toksikologi klinik

Sumber:(ecatalogue, 2015)

Dibandingkan dengan pesaing lain, Rajawali Nusindo mempunyai harga untuk produknya yang lebih beragam dan terdapat banyak pilihan yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Hal ini merupakan salah satu keunggulan dari produk Rajawali Nusindo.

### **3. Promotion**

PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Melakukan strategi pemasaran dan promosi melalui Iklan, spanduk dan baliho. Bukan sekedar itu yang membedakan dengan pesaing lainnya, PT Rajawali Nusindo juga melakukan kegiatan promosi yaitu rutin mengikuti exhibition yang diadakan pemerintah maupun lokal. Seperti exhibition yang diadakan di JCC Senayan yaitu Hospital Expo. Hal ini lah yang membedakan Rajawali Nusindo dengan pesaingnya yang hanya mempromosikan produknya melalui spanduk atau baliho saja.

### **4. Place**

PT. Rajawali Nusindo mendistribusikan produk obat-obatan, alat kesehatan, dan produk konsumen milik lebih dari 41 prinsipal ke pasar umum dan pasar moderen. Tenaga distribusi kami didukung dengan sistem sales Force Automation (SFA).

PT. Rajawali Nusindomerupakan salah satu perusahaan perdagangan terbesar di Indonesia. Dalam mengelola bisnisnya, PT. Rajawali Nusindomempunyai kantor-kantor Cabang yang terdapat di

berbagai daerah Indonesia. Berikut adalah pembagian kantor wilayah Rajawali Nusindoyang tersebar di seluruh Indonesia:

Layanan usaha PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Berpusat di kantor pusat *Rajawali Nusantara Indonesia (RNI)*, Jl. Denpasar Raya Kav. DIII, Kuningan Timur, Jakarta Selatan 12950, Telp. (021) 252 3820 / 252 3830, atau melalui *Corporate Email* [humas@nusindo.co.id](mailto:humas@nusindo.co.id) dan PT Rajawali Nusindo mencakup seluruh Indonesia mulai dari Aceh sampai dengan Papua yang dilayani oleh 42 cabang.

Dibanding dengan para pesaing lainnya, wilayah usaha PT. Rajawali Nusindo merupakan yang terbesar di Indonesia.. Hal ini merupakan suatu keunggulan dibanding dengan perusahaan lain, karena dapat meningkatkan penjualan mereka dan memperluas jangkauan usahanya.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Pekerjaan**

Pada pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan, praktikan ditempatkan pada bagian subdivisi kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Pada Divisi Marketing Institusi pada tanggal 01 Agustus 2018 – 28 September 2018. Kerja Departemen tersebut mempromosikan beragam alat kesehatan, Bahan Medis Habis Pakai (BMHP), laboratorium dan obat bermutu tinggi bagi lembaga pemerintah swasta melalui *e-catalogue* dan sistem lelang.

Praktikan selama PKL berlangsung berada dibawah bimbingan Bapak Chafid Soekarno selaku Manager Institusi Health Care Kantor Pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Adapun tugas atau bidang kerja utama yang diberikan kepada praktikan antara lain :

1. Melakukan pengecekan *delivery order* (DO) ke logistik
2. Melakukan rekap data *e-catalogue*
3. Menjadi notulen rapat mengenai *tender*
4. Membuat Permintaan Surat Dukungan dan Penawaran Harga terhadap prinsipal.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

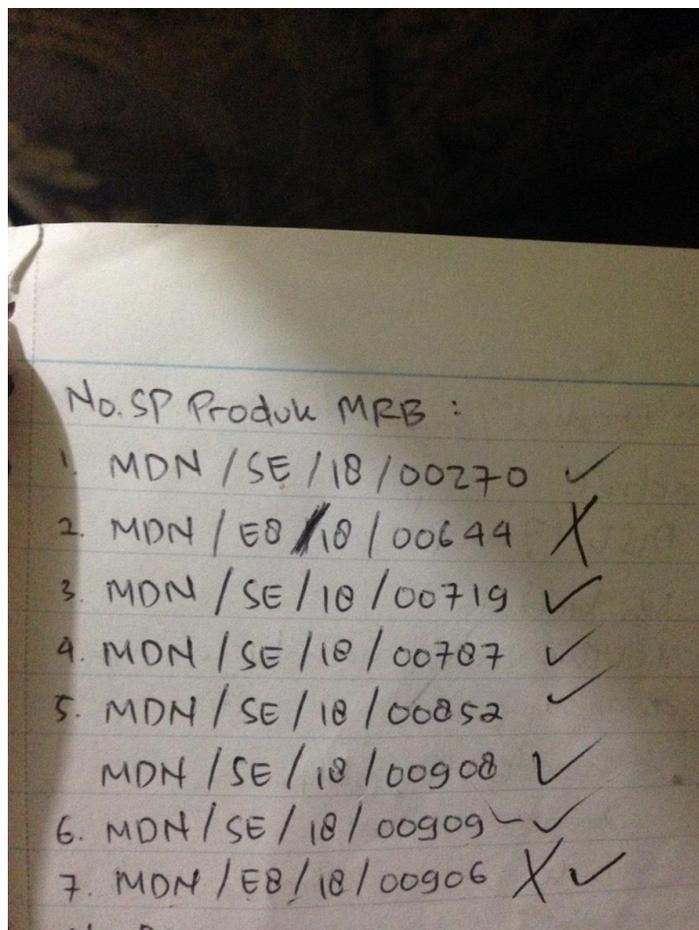
Praktikan melaksanakan PKL dimulai pada tanggal 01 Agustus sampai dengan tanggal 28 September 2018. Dengan waktu lima hari kerja dalam seminggu dari hari Senin sampai dengan hari Jumat dimulai pukul 08.00 sampai pukul 17.00 dan terdapat waktu istirahat setiap harinya mulai dari pukul 12.00 sampai pukul 13.00 WIB. Dalam pelaksanaan PKL, praktikan dibimbing oleh Bapak Chafid Soekarno selaku Manager Institusi Health Care. Namun untuk keseharian bekerja, praktikan didampingi oleh Bapak Zuhri Mustajab selaku Sales Manager Alkes Marketing untuk memberikan tugas, membantu mengerjakan tugas, dan mengawasi praktikan dalam menyelesaikan tugas.

Berikut ini adalah tugas serta penjelasan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dan manfaat yang praktikan dapatkan juga *personal experienced* dari setiap tugas yang di berikan oleh atasan praktikan di PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk:

### **1. Melakukan Pengecekan *Delivery Order* (DO) ke Logistik.**

*Delivery Order* Dokumen yang berfungsi sebagai surat perintah penyerahan barang kepada pembawa surat tersebut, yang ditujukan kepada bagian yang menyimpan barang (Bagian gudang) milik perusahaan atau bagian gudang perusahaan lain yang memiliki konsensus dengan perusahaan yang menerbitkan. Dalam hal ini praktikan ditugaskan ketika ada anak cabang yang menanyakan no. DO apakah barang yang di pesannya itu sudah dilayani atau belum. Tugas yang dikirimkan oleh rekanan rajawali nusindo berupa

*hard copy*. Dalam data tersebut praktikan di haruskan menulis no. DO berdasarkan jenis barang seperti alat kesehatan.

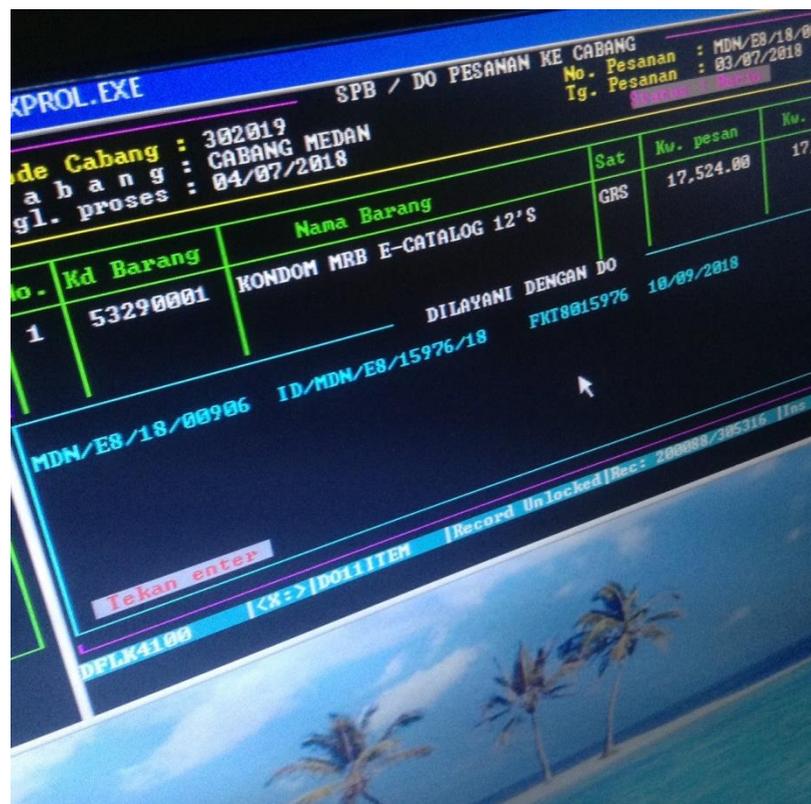


**Gambar III.1 : No. Surat Pesanan**

**Sumber: Data diolah oleh penulis.**

Berikut merupakan tahapan dalam melakukan pengecekan delivery order :

- a. Praktikan diberikan hardcopy dari perusahaan rekanan
- b. Buka sistem *Foxprol.exe*
- c. Klik no.pesanan
- d. *Input*no. Pesanan produk sesuai jenis barang
- e. Klik Enter
- f. *Tulis no. DO* diteruskan kepada pembimbing



Gambar III.2 : No. *Delivery Order*

Sumber: Data diolah oleh penulis.

Sesuai gambar diatas, kolom pertama terdapat kode barang yang merupakan sebuah kode untuk produk atau barang yang di pesan.

Pada kolom kedua terdapat nama barang yaitu merupakan nama barang atau produk yang di pesan. Pada kolom ketiga terdapat satuan barang atau produk yang dipesan. Pada kolom keempat dan kelima terdapat biaya pesanan dan biaya kirim sebuah barang atau produk yang di pesan. Dan dibawah kolom-kolom tersebut adalah No. DO.

Praktikan mengerjakan pekerjaan ini ketika ada anak cabang yang menanyakan no. delivery order. Lamanya praktikan dalam mengerjakan tugas ini kurang lebih 10 sampai 30 menit tergantung banyaknya jumlah permintaan no. delivery order yang masuk. Kesulitan yang praktikan hadapi adalah pada saat no. delivery order belum dilayani atau belum ada, karena praktikan belum mengetahui sepenuhnya proses kelanjutannya.

Ketika praktikan sudah selesai mengerjakan tugas ini, praktikan diminta untuk laporan dan menyampaikan apa kesulitan praktikan atas pekerjaan tersebut dan atasan praktikan akan membantu menjelaskannya. Respon yang di berikan oleh atasan ketika praktikan menyelesaikan tugas ini yang pertama adalah menjelaskan bagaimana bila ada pesanan yang belum dilayani, atasan juga senang karena telah dibantu dan memberi ucapan terima kasih karena pekerjaan praktikan yang bagus dan selalu tepat waktu.

Pada pelaksanaan kerja ini tentunya praktikan memperoleh manfaat dari apa yang telah praktikan kerjakan, yaitu bagaimana sesungguhnya mekanisme input suatu pesanan produk atau barang sesuai dengan jenis barang, nantinya ketika praktikan mendapat kesempatan untuk bekerja di perusahaan sejenis, maka praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah banyak belajar bagaimana cara pekerjaan ini berlangsung dan bagaimana menghadapinya.

## **2. Melakukan Rekap Data *E-Catalogue***

E-catalogue adalah sistem informasi elektronik yang memuat daftar, jenis, spesifikasi teknis dan harga Barang atau Jasa tertentu dari berbagai Penyedia Barang atau Jasa Pemerintah.

Merekap data e-catalogue merupakan tugas yang diberikan kepada praktikan setiap harinya oleh ibu schinta bertujuan untuk mengetahui penjualan dan pembelian produk di lembaga pemerintahan tersebut.

Manfaat E-catalogue yaitu mempermudah untuk penjualan atau pembelian sebuah produk atau barang tertentu.

#	Paket	Nama Penyedia	Total Produk	Instansi	Satuan Kerja	Status Paket	Posisi Paket di	Status Negosiasi	Tanggal		Total Harga (IDR)
									Buat	Edit	
1	AKS-P1812-1342118 Pengadaan Alat Laboratorium	PT RAJAWALI NUSINDO	3	Pemerintah Daerah Kabupaten Jember	DINAS KESEHATAN KABUPATEN JEMBER	PPI/Pemesan Setuju	Penyedia	Masih Negosiasi	17 Desember 2018	n/a	91.013.000,00
2	AKS-P1812-1341938 Belanja Bahan Obat-Obatan / Belanja Obat Rumah Sakit	PT RAJAWALI NUSINDO	1	Pemerintah Daerah Kabupaten Siemam	RUMAH SAKIT UMUM DAERAH SLEMAN	PPI/Pemesan Setuju	Penyedia	Masih Negosiasi	17 Desember 2018	17 Desember 2018	4.350.000,00
3	AKS-P1812-1341595 Belanja Bahan Medis Habis Pakai	PT RAJAWALI NUSINDO	6	Pemerintah Daerah Kabupaten Jember	DINAS KESEHATAN KABUPATEN JEMBER	PPI/Pemesan Setuju	Penyedia	Masih Negosiasi	17 Desember 2018	n/a	3.889.680,00
4	AKS-P1812-1341485 BHP Medik	PT RAJAWALI NUSINDO	3	Pemerintah Daerah Kabupaten Banggai	DINAS KESEHATAN KAB BANGGAI	PPK/Pembeli Setuju. Pembelian diproses.	Distributor/Pelaksana Pekerjaan	Sepakat	15 Desember 2018	n/a	128.637.500,00
5	AKS-P1812-1340827 Belanja Bahan Penunjang Medis	PT RAJAWALI NUSINDO	4	Pemerintah Daerah Kabupaten B...	RUMAH SAKIT UMUM DAERAH	Penyedia Manolak.	PPI/Pemesan	Masih Negosiasi	14 Desember 2018	n/a	23.006.000,00

**Gambar III.3 :E-Catalogue.**

**Sumber: Data diolah oleh penulis.**

Berikut merupakan tahapan dalam pengerjaan tugas penginputan data e-catalogue:

1. Praktikan diberikan data akun e-catalogue perusahaan
2. Buka *website* lkpp.go.id
3. Klik daftar paket
4. Buka folder MS. Excel
5. Isi tabel excel sesuai di daftar paket e-catalogue
6. Kirim Email ke Ibu Schinta

CABANG	ID PAKET	INSTANSI	SATUAN KERJA	NAMA ALKES	QTY	HARGA	ONGKIR	TOTAL	TGL BUAT PAKET
Makassar	AKS-P1809-1174122	Pemerintah Daerah Kabupaten Soppeng	RUMAH SAKIT UMUM DAERAH LA TEMMAMAL	IMTMEDICAL Bellavista Ventilator	1	#####	#####	443.761.140	10-Sep-18
Solo	AKS-P1809-1174177	Pemerintah Daerah Kabupaten Karanganyar	DINAS KESEHATAN KABUPATEN KARANGANYAR	MICROLIT Tips for Micropipettes-MT-3	5	175.700	47.500	926.000	10-Sep-18
Jakarta 2	AKS-P1809-1174316	Pemerintah Daerah Provinsi DKI Jakarta	RUMAH SAKIT UMUM DAERAH PASAR MINGGU	MICROLIT Tips for Micropipettes-MT-II	4	227.100	38.000	946.400	10-Sep-18
Bogor	AKS-P1809-1174380	Pemerintah Daerah Kota Depok	DINAS KESEHATAN	MEDICAL Equator Convective Warmer	4	41.500.000	400.000	166.400.000	10-Sep-18
Jakarta 2	AKS-P1809-1174585	Pemerintah Daerah Provinsi DKI Jakarta	PUSAT KESEHATAN MASYARAKAT KECAMATAN	MEDICAL Snuggie Warm a Comfort	2	2.980.000	100.000	6.060.000	10-Sep-18
Medan	AKS-P1809-1174744	Pemerintah Daerah Kabupaten Tapanuli Utara	RSU DAERAH TARUTUNG	MICROLIT Tips for Micropipettes-MT-3	5	175.700	15.000	893.500	10-Sep-18
	AKS-P1809-1175314	Pemerintah Daerah Kabupaten Tangerang	RSU KAB TANGERANG	MICROLIT Tips for Micropipettes-MT-3	20	175.700	-	3.514.000	10-Sep-18
	AKS-P1809-1175362	Pemerintah Daerah Kabupaten Aceh Timur	DINAS KESEHATAN	IDEALCARE PVC Endotracheal Tube	10	16.140	18.000	179.400	10-Sep-18
	AKS-P1809-1175659	Pemerintah Daerah Provinsi DKI Jakarta	RUMAH SAKIT UMUM DAERAH JAGAKARSA	SMI CATGUT CHROMIC 3/0 HR 26 MM	240	32.610	270.000	8.096.400	10-Sep-18
				SMI CATGUT CHROMIC 3/0 HR 30 MM	240	34.170	270.000	8.470.800	10-Sep-18
				SMI CATGUT CHROMIC 2/0 HR 30 MM	240	34.170	270.000	8.470.800	10-Sep-18
				SMI SILK BLACK 3/0 HR 30 MM	300	20.610	337.500	6.520.500	10-Sep-18
				MICROLIT Tips for Micropipettes-MTSP	20	87.800	-	1.756.000	10-Sep-18
				MICROLIT Tips for Micropipettes-MT-3	10	175.700	-	1.757.000	10-Sep-18
				SMI CATGUT CHROMIC 5/0 HR 26 MM	84	32.610	94.500	2.833.740	10-Sep-18

**Gambar III.4 : Input Data Dari E-Catalogue**

**Sumber: Data diolah oleh penulis.**

Sesuai gambar diatas, kolom pertama terdapat nama cabang itu merupakan cabang yang memesan produk.

Pada kolom kedua terdapat no. Id paket suatu produk atau barang yang dipesan.

Pada kolom kelima terdapat nama alat kesehatan atau nama produk yang di pesan.

Pada kolom keenam, ketujuh dan kedelapan merupakan quantity, harga, ongkos dari produk atau barang yang di pesan.

Pada kolom terakhir yaitu kolom kesepuluh terdapat tanggal pembuat dari pembelian produk atau barang tersebut.

Lamanya praktikan dalam mengerjakan tugas ini kurang lebih 2 jam untuk mengerjakan rekap data *e-catalogue*, setelah selesai kemudian diteruskan kepada ibu schinta melalui email. Kesulitan yang praktikan hadapi adalah pada input data total harga karena praktikan pada awalnya belum mengetahui bagaimana ketentuan untuk keseluruhan total itu sendiri.

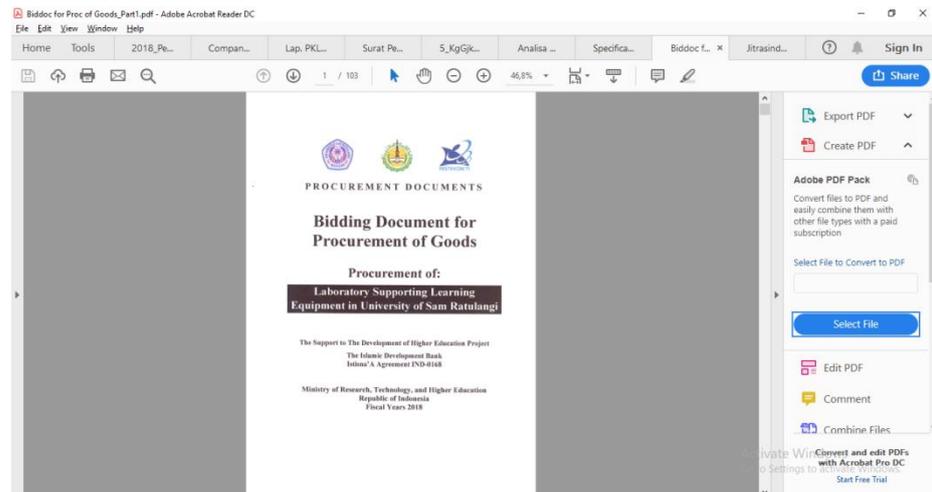
Ketika praktikan sudah selesai mengerjakan tugas ini, praktikan diminta untuk laporan dan menyampaikan apa kesulitan praktikan atas pekerjaan tersebut kepada Ibu Schinta sebagai penanggung jawab E-Catalogue dalam Divisi Marketing Institusi. Respon yang di berikan oleh Ibu Schinta ketika praktikan menyelesaikan tugas ini yang pertama adalah menjelaskan bagaimana penentuan keseluruhan total, beliau juga senang karena telah dibantu dan memberi ucapan terima kasih karena pekerjaan praktikan yang bagus dan membantu meringankan tugas divisinya.

Manfaat yang praktikan peroleh dalam melaksanakan pekerjaan Rekap Data E-Catalogue ini yaitu bagaimana sesungguhnya mekanisme merekap data dari e-catalogue ke ms.excel terlaksana, nantinya ketika praktikan mendapat kesempatan untuk bekerja di perusahaan sejenis, maka praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah banyak belajar bagaimana cara pekerjaan ini berlangsung.

### **3. Menjadi notulen rapat mengenai *tender***

Rapat Divisi Marketing Institusi mengenai pelelangan atau *tender* yang diselenggarakan pada Selasa, 6 Agustus 2018 Praktikan di ajak untuk mengikuti rapat tersebut dan ditunjuk sebagai notulen. Sebelum itu *Tender* itu

sendiri adalah tawaran untuk mengajukan harga, memborong pekerjaan, atau menyediakan barang yang diberikan oleh perusahaan swasta besar atau pemerintah kepada perusahaan-perusahaan lain. Dalam rapat tersebut membahas mengenai dokumen yang diberikan oleh si pelelang. Dalam rapat ini praktikan diminta untuk membuat notulen rapat dalam bentuk catatan.

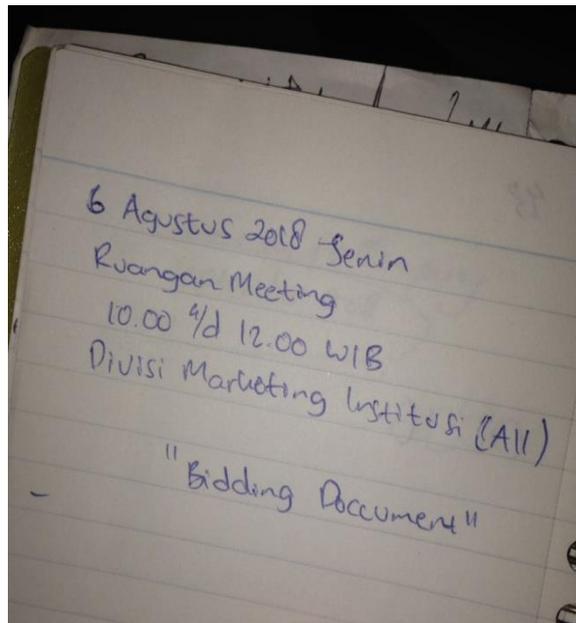


**Gambar III.5 : Bidding Document**

**Sumber: Data diolah oleh penulis.**

Berikut merupakan tahapan dalam pengerjaan tugas Notulen Rapat :

1. Buka *folder* Bidding Document
2. Buka Catatan atau note
3. Mencatat topik permasalahan
4. Mencatat waktu dan tempat rapat dilaksanakan
5. Mencatat jumlah peserta
6. Menuliskan hasil rapat
7. diserahkan kepada pembimbing

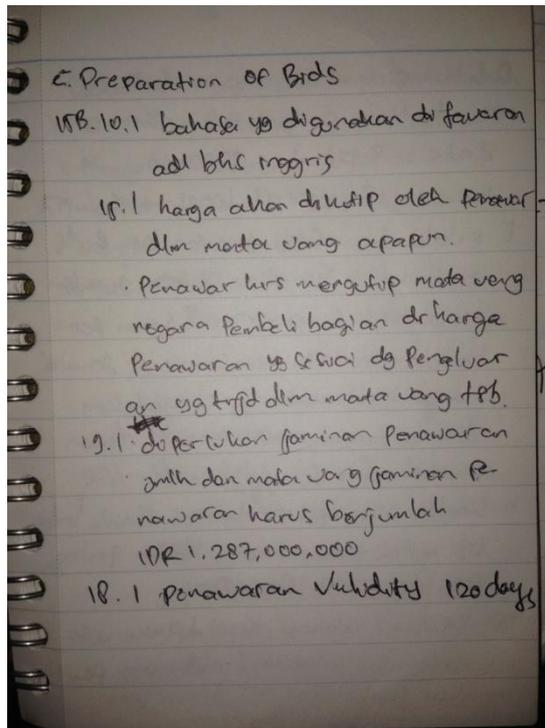


**Gambar III.6 : Risalah Rapat**

**Sumber: Data diolah oleh penulis.**

Sesuai gambar diatas, terdapat topik permasalahan yang telah dibahas yaitu tata cara dalam penawaran.

Pada gambar pertama dalam risalah rapat terdapat keterangan mengenai penyelenggaraan rapat yang berisi informasi seperti hari, tanggal, pukul, tempat, siapa saja yang hadir dan acara yang berisi permasalahan yang dibahas.



**Gambar III.7 : Risalah Rapat**

**Sumber: Data diolah oleh penulis.**

Pada gambar kedua terdapat persiapan dari penawaran dimana berisikan bahasa apa yang digunakan, dalam bentuk mata uang apa, jaminan penawaran minimal berapa dan batas dari penawaran sampai kapan.

Hasil rapat tersebut sesuai gambar diatas yaitu bahasa yang digunakan adalah bahasa Inggris, untuk mata uang penawar harus mengutip mata uang negara pembeli bagian dari harga penawaran yang sesuai dengan pengeluaran yang terjadi dalam mata uang tersebut, sedangkan untuk jaminan penawaran harus berjumlah RP. 1.287.000.000 dan penawaran berlaku sampai 120 hari.

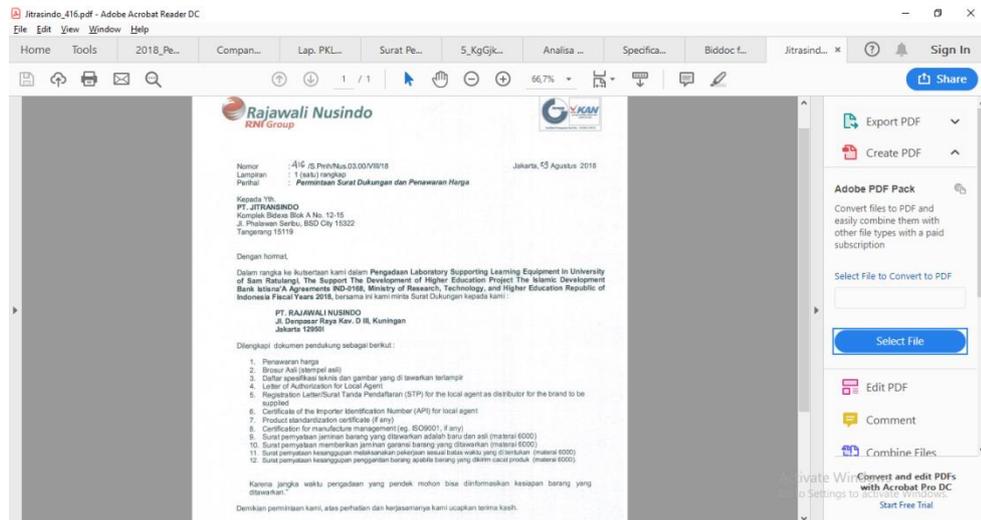
Lamanya praktikan dalam mengerjakan tugas ini kurang lebih 2jam dimulai dari membahas dokumen hingga mencatat hal-hal penting dalam rapat. Kesulitan yang praktikan hadapi adalah belum tau apa saja yang harus dicatat karena praktikan tidak di beri form penulisan sebagai notulen rapat.

Ketika praktikan sudah selesai mengerjakan tugas ini, praktikan diminta untuk melaporkan catatan rapat kepada kepala bagian yaitu Bapak Chafid. Respon yang di berikan oleh Bapak Chafid ketika praktikan menyelesaikan tugas ini yaitu beliau senang karena telah dibantu, memberi ucapan terima kasih karena pekerjaan praktikan yang bagus.

Manfaat yang praktikan peroleh dalam melaksanakan pekerjaan Notulen Rapat ini yaitu bagaimana sesungguhnya mekanisme rapat dalam suatu perusahaan berlangsung dan praktikan juga belajar membangun hubungan dengan karyawan lain, nantinya ketika praktikan mendapat kesempatan untuk bekerja di perusahaan sejenis, maka praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah banyak belajar bagaimana cara perkerjaan ini berlangsung.

#### **4. Membuat Permintaan Surat Dukungan dan Penawaran Harga terhadap prinsipal**

Permintaan surat dukungan dan penawaran harga terhadap prinsipal bertujuan untuk meminta dukungan dan menawarkan harga produknya terhadap perusahaan yang mengikuti pelelangan atau tender. Praktikan diminta untuk membantu Bapak Irwan dalam membuat permintaan surat dukungan dan penawaran harga terhadap prinsipal.



**Gambar III.8 : Surat Permintaan Dukungan dan Penawaran Harga**  
**Sumber: Data diolah oleh penulis.**

Berikut merupakan tahapan dalam pengerjaan Surat Permintaan Dukungan dan Penawaran Harga PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk :

1. Praktikan diberikan nama data perusahaan prinsipal
2. Buka *folder* form pdf
3. *Input* data di MS. Word
4. *Print Out* data
5. Paraf kepala bagian
6. *Scan* data
7. Kirim email terhadap prinsipal

Lamanya praktikan dalam mengerjakan tugas ini kurang lebih 60 menit dalam membuat surat dukugan dan penawaran harga. Kesulitan yang praktikan hadapi adalah pada saat ingin parap kepala bagian karena tidak selalu ada di ruangnya.

Ketika praktikan sudah selesai mengerjakan tugas ini, praktikan diminta untuk melaporkan proses pembuatan surat tersebut kepada Bapak Irwan. Respon yang di berikan oleh Bapak Irwan ketika praktikan menyelesaikan tugas ini yaitu beliau senang karena telah dibantu dan memberi ucapan terima kasih karena proses distribusi yang selesai dengan lebih cepat dari biasanya.

Manfaat yang praktikan peroleh dalam melaksanakan pekerjaan membuat surat ini yaitu bagaimana sesungguhnya membuat surat dalam perusahaan berlangsung. Nantinya ketika praktikan mendapat kesempatan untuk bekerja di perusahaan sejenis, maka praktikan tidak akan kebingungan untuk menangani pekerjaan ini karena sudah banyak belajar bagaimana cara pekerjaan ini berlangsung.

### **C. Kendala Yang Dihadapi**

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan di kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk. Praktikan tidak lepas dari kendala-kendala yang mengganggu kelancaran kegiatan PKL. Adapun kendala yang dihadapi praktikan selama PKL adalah:

1. Praktikan memerlukan waktu untuk beradaptasi terhadap pekerjaan yang dilakukan. Pada awalnya praktikan merasa kesulitan ketika mendapatkan tugas untuk melakukan input data *e-catalogue*. Karena praktikan belum mengetahui pasti tentang *e-catalogue*. Terkadang praktikan harus menanyakan terlebih dahulu kepada Bapak Zuhri atau Ibu Schinta agar tidak terjadi kesalahan saat melakukan input data *e-catalogue*.
2. Pada Saat Menjadi Notulen Rapat. Praktikan mengalami kesulitan ketika menjadi notulen rapat, karena praktikan belum mengetahui form penulisan sebagai notulen rapat

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Walaupun terdapat kendala yang dihadapi Praktikan selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk, tetapi Praktikan dapat menyelesaikan PKL dengan baik dan lancar, adapun cara Praktikan mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan PKL di kantor pusat PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk yaitu :

1. Pertama praktikan di perkenalkan ke setiap staff divisi marketing oleh pembimbing, bukan hanya divisi marketing saja melainkan divisi logistik dan divisi sumber daya manusia. Praktikan juga mencoba memahami alur kerja dengan cara bertanya kepada pembimbing dan pegawai supaya tidak ada kesalahan dalam melakukan tugas yang di berikan oleh atasan. Karena menurut George Herberd Mead mengatakan setiap manusia mengembangkan konsep dirinya melalui interaksi dengan orang lain dan itu dilakukan lewat komunikasi. Sama halnya yang dilakukan oleh praktikan dengan berkomunikasi dengan staff staff divisi supaya tidak ada yang salah dalam mengerjakan tugas.

2. Praktikan mendapatkan kesulitan ketika menjadi notulen dalam tata cara penulisan nya. Praktikan diharuskan mencari serta mengumpulkan informasi terkait tata cara penulisan dalam rapat. Serta praktikan mencoba bertanya kepada staff rekanan untuk mengetahui bagaimana tata cara untuk menjadi sebagai notulen dan bukan hanya menanyakan kepada staff rekanan melainkan bertanya juga kepada pembimbing supaya tidak salah dalam menjalankan tugas nya. Praktikan juga bertanya terhadap manager marketing institusi yaitu bapak chafid bagaimana tata cara atau format penulisan sebagai notulen rapat. Setelah bertanya terhadap manager akhirnya praktikan di berikan contoh tata cara penulisan atau format penulisan supaya praktikan bisa mengetahuinya dan juga praktikan memperhatikan manager dalam mengajarkan praktikan dalam tata cara penulisan, supaya praktikan tidak salah lagi apabila di berikan tugas kembali sebagai notulen di sebuah rapat. Serta Praktikan tidak lupa untuk berterima kasih terhadap manager atas bimbingannya dan praktikan selalu bertanya apabila ada kesalahan atau lupa dalam mengerjakan tugas yang telah di berikan oleh pembimbing maupun manager.

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

1. Penjualan personal, lebih efektif untuk menjaga hubungan pribadi dengan konsumennya seperti diadakanya *Booth* atau *Event-event*. Pelanggan dapat bertemu langsung dengan pegawai PT. Rajawali Nusindo untuk menanyakan berbagai hal mengenai PT. Rajawali Nusindo
2. Promosi penjualan, PT. Rajawali Nusindo membuat promo dengan cara mengikuti kegiatan Seminar Dahsyat 2018 yang bertajuk “Sehat Tanpa Terjerat” yaitu dengan mempromosikan produk obat dan alat kesehatan kepada peserta seminar yang dihadiri oleh tenaga kesehatan sebanyak 520 praktisi kesehatan terdiri dari Dokter, Dokter gigi, bidan, perawat, mahasiswa kesehatan dan kader kesehatan kabupaten Karawang, Subang dan Bekasi. Dengan ini PT Rajawali Nusindo bisa membantu para praktisi kesehatan yang ada di kabupaten Karawang dalam memberikan produk alkes yang berkualitas tinggi guna mewujudkan masyarakat yang peduli akan kesehatan dan membuat pelanggan tertarik untuk segera memanfaatkan promo tersebut.
3. Hubungan Masyarakat, Dalam hal ini seperti PT. Rajawali Nusindo menjalin hubungan dengan masyarakat melalui kegiatan sosialisasi seperti beramal dan mengunjungi bencana alam seperti yang di lakukan oleh PT.

Rajawali Nusindo kemarin mengunjungi salah satu Bencana Alam Tsunami yang terjadi di Palu.

4. Pemasaran Langsung, PT. Rajawali Nusindo menggunakan data yang telah dihimpun oleh perusahaan menghubungi pelanggan yang potensial untuk dapat di tawarkan atau memasarkan produknya.

5. Iklan, Demi membangun citra serta menyebarkan informasi agar mendapatkan tanggapan dari pelanggan, PT. Rajawali Nusindo menggunakan media cetak hingga *Online*.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berikut merupakan kesimpulan yang didapatkan praktikan:

1. Praktikan mendapatkan kesempatan untuk bekerja secara langsung khususnya di bidang marketing institusi.
2. Praktikan memperoleh pengetahuan dalam pelaksanaan PKL mengenai *tender* atau pelelangan pada Divisi Marketing Institusi.
3. Praktikan memperoleh kemampuan, dan keterampilan mahasiswa dalam penjualan dan pemasaran melalui E-Catalogue.
4. Praktikan selama mengikuti PKL dapat memahami bahwa ada kesesuaian antara ilmu pemasaran yang didapat dalam mata kuliah dengan penerapan didunia kerja pada PT. Rajawali Nusindo.

## **B. Saran**

### **Saran untuk PT Rajawali Nusindo (Persero) Tbk.**

1. Diharapkan PT Rajawali Nusindo membuat Risalah Rapat atau Tata cara sebagai notulen rapat, sehingga praktikan dapat mengetahui alur atau tata cara sebagai notulen rapat.
2. Diharapkan PT Rajawali Nusindo membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) tentang program PKL, seperti *job description*, kontrak kerja Praktik Kerja Lapangan (PKL) secara jelas, dan program khusus sehingga mahasiswa tidak merasa bingung ketika melaksanakan program PKL.
3. Praktikan berharap PT Rajawali Nusindo dapat menyediakan tempat khusus seperti komputer untuk para mahasiswa yang sedang melaksanakan PKL. Sehingga selama kegiatan PKL bisa efisien dan tidak mengganggu pegawai lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kemenkes. (2015). Dipetik Agustus 30, 2018, dari Depkes.go.id:  
<http://www.depkes.go.id/resources/download/info-publik/Renstra-2015.pdf>
- Medistiara, Yulida. (2018). Diakses tanggal 01 September 2018, dari Finance.detik.com: <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3336321/baru-ada-214-industri-farmasi-di-indonesia-kemenkes-harusnya-ribuan>
- Yudi, Hafit. (2018). Diakses tanggal 01 September 2018, dari Warta Ekonomi.com: <https://www.wartaekonomi.co.id/read168874/2018-rajawali-nusindo-targetkan-omzet-tembus-rp4-triliun.html>
- Riska, Merlina. (2013). Diakses tanggal 28 Oktober 2018, dari Kontan.co.id: <https://industri.kontan.co.id/news/bisnis-alat-kesehatan-tumbuh-subur>
- Christofell, E. (2018). Diakses tanggal 15 November 2018, dari Kontan.co.id: <https://investasi.kontan.co.id/news/millennium-pharmacon-memacu-bisnis-alat-kesehatan-tahun-ini>
- Hidayat, F. (2018). Diakses tanggal 20 November 2018, dari Warta.com: <http://www.wartaekonomi.co.id/read179029/2017-pt-phapros-catat-penjualan-rp1002-triliun.html>
- Kotler, Philip, Kevin, L. (2016). *Marketing Management : promotion mix 15<sup>th</sup> edition, pearson education, inc / Kotler, Philip, dan Kevin.:* Pearson Education, Inc.

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1

### Surat Lamaran PKL

 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982  
BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180  
Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawatan : 4890536, Bagian Humas : 4898486  
Laman : www.unj.ac.id

*Building Future Leaders*

Nomor : 1954/UN39.12/KM/2018 1 Agustus 2018  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. HRD PT, RNI  
Jl. Denpasar Raya Kav.D-3 Kuningan Timur  
Jakarta Selatan 12940

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Syamsul Bahri  
Nomor Registrasi : 8215150354  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
No. Telp/HP : 088806362336

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 1 Agustus s.d. 25 September 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
dan Hubungan Masyarakat

  
Wido Samudro, SH  
NIP. 196304031985102001

Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Koordinator Prodi Manajemen

## Lampiran 2

### Surat Keterangan telah Melaksanakan PKL

**SURAT KETERANGAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN**  
No. 371/S.Ket/Nus.05.1/X/2018

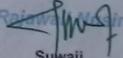
Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Suwaji**  
Jabatan : GM. Pengembangan SDM  
Perusahaan : PT Rajawali Nusindo  
Alamat : Gedung PT RNI Jln. Denpasar Kav. D – III Kuningan Jakarta Selatan

Dengan ini menerangkan bahawa :

Nama : **Syamsul Bahri**  
No. Registrasi : 8215150354  
Program : S 1 Manajemen  
Universitas : Universitas Negeri Jakarta

Adalah benar telah melakukan Praktek Kerja Lapangan / Magang di Divisi Marketing Health Care PT Rajawali Nusindo – Jakarta, selama kurang lebih 2 bulan sejak tanggal 01 Agustus 2018 sampai dengan tanggal 28 September 2018.

Jakarta, 04 Oktober 2018  
PT Rajawali Nusindo  
  
**Suwaji**  
GM. Pengembangan SDM

PT Rajawali Nusindo  
Jl. Denpasar Raya Kav. D. III Kuningan  
Jakarta 12950 - Indonesia  
Telp: 021-2523820 (hunting)  
Fax: 021-52914179  
www.nusindo.co.id

## Lampiran 3

## Daftar Hadir

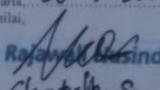

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telp: (021) 4721237-470635, Fax: (021) 4706283  
 Laman: www.fekonj.ac.id




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

Nama : Syamsul Bahri  
 No. Registrasi : 8215150354  
 Program Studi : SI Manajemen  
 Tempat Praktik : PT. Rajawali Nusantara Indonesia  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Pempalar Raya Kav. D-3 RT.1/RW.2  
 Kuningan Timur, Jakarta Selatan 12990

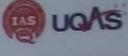
NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 1 Agustus 2018	1. ✓	
2.	Kamis, 2 Agustus 2018	2. ✓	
3.	Jumat, 3 Agustus 2018	3. ✓	
4.	Senin, 6 Agustus 2018	4. ✓	
5.	Selasa, 7 Agustus 2018	5. ✓	
6.	Rabu, 8 Agustus 2018	6. ✓	
7.	Kamis, 9 Agustus 2018	7. ✓	
8.	Jumat, 10 Agustus 2018	8. ✓	
9.	Senin, 13 Agustus 2018	9. ✓	
10.	Selasa, 14 Agustus 2018	10. ✓	
11.	Rabu, 15 Agustus 2018	11. ✓	
12.	Kamis, 16 Agustus 2018	12. ✓	
13.	Jumat, 20 Agustus 2018	13. ✓	
14.	Selasa, 21 Agustus 2018	14. ✓	
15.	Kamis, 23 Agustus 2018	15. ✓	

Jakarta, 28-9-2018  
 Penilai,  
  
 PT. Rajawali Nusantara  
 Chatchy. S.

LAMARAN:  
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
 Namun ilegalitas dengan menyalahki cap Instansi/Pemakaian

## Daftar Hadir


**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Mula, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 471223/4706285, Fax (021) 4706285  
 E-mail: www.fekui.unj.ac.id



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

Nama : Syamsul Bahri .....  
 No. Registrasi : 021810314 .....  
 Program Studi : SI Manajemen .....  
 Tempat Praktik : PT Rajawali .....  
 Alamat Praktik Telp : Jl. Denpasar Raya Kav. D-3 C61/EW.2 .....  
 Minimoran Timur, Jakarta Selatan 12940 .....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Ra Agustus 2018	1. 7	
2.	Senin, 27 Agustus 2018	2. 7	
3.	Selasa, 28 Agustus 2018	3. 7	
4.	Rabu, 29 Agustus 2018	4. 7	
5.	Kamis, 30 Agustus 2018	5. 7	
6.	Jumat, 31 Agustus 2018	6. 7	
7.	Senin, 3 September 2018	7. 7	
8.	Selasa, 4 September 2018	8. 7	
9.	Rabu, 5 September 2018	9. 7	
10.	Kamis, 6 September 2018	10. 7	
11.	Jumat, 7 September 2018	11. 7	
12.	Senin, 10 September 2018	12. 7	
13.	Rabu, 12 September 2018	13. 7	
14.	Kamis, 13 September 2018	14. 7	
15.	Jumat, 14 September 2018	15. 7	

Jakarta, 20-9-2018  
 Penilai,  
  
 PT. Rajawaliindo  
 (Chafidh.S...)

**Catatan:**  
 Format ini dapat dipertanyakan omisi kesalahan  
 Melalui kegiatan dengan menghubungi cap Instansi/Perusahaan

**Daftar Hadir**



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.fc.unj.ac.id



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

Nama : Syamsul Bahri  
No. Registrasi : 811010304  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Rajawali  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pempoko Raya Kav. D.3 Pt 1/Kw. 2 Kuningan Timur, Jakarta Selatan 12940

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

Jakarta, 28-9-2018  
Penilai  
PT. Rajawaliindo  
(Chafrudin-S.)

**Catatan :**  
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalisir dengan menabahi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 4

## Lembar Penilaian

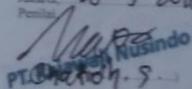

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Purnasungkar Mak, Jakarta 13229  
 Telepon (021) 472-227-476263, Fax: (021) 476263  
 Laman: www.unj.ac.id



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

Nama : Syamsul Bahri  
 No.Registrasi : 0815150354  
 Program Studi : SI Manajemen  
 Tempat Praktik : PT Rajawali Nusantara Indonesia  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Denpasar Raya Kav. D-3 Rt. 1 Rw. 2  
Kuningan Timur, Jakarta Selatan 15240

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	100	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	80	66-70 B- 2,7
8	Aktivitas dan Kreativitas	86	61-65 C+ 2,3
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	86	56-60 C 2,0
10	Hasil Pekerjaan	86	51-55 C- 1,7
			46-50 D 1
	Jumlah	864	2. Alokasi Waktu Praktik :
			2 sks : 90-120 jam kerja efektif
			3 sks : 135-175 jam kerja efektif
			Nilai Rata-rata :
			$\frac{864}{10 \text{ (sepuluh)}} = 86,4$
			Nilai Akhir :
			86      A
			Angka bulat      huruf

Jakarta, 28-9-2018  
 Penilai  
  
 P.T. ...

Catatan :  
Maklup validasi dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 5

### Daftar Tugas Harian PKL

No	Hari, Tanggal	Jam Kerja	Kegiatan	PIC
1	Rabu, 01 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perkenalan dengan para karyawan PT. Rajawali Nusindo (Persero) Tbk di Divisi Marketing</li> <li>2. Memahami bidding document</li> </ol>	Pak Zuhri
2	Kamis, 02 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memahami bidding document</li> </ol>	Pak Zuhri
3	Jumat, 03 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memahami bidding document</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri
4	Senin, 06 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memahami bidding document</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri
5	Selasa, 07 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Memahami bidding document</li> </ol>	Pak Zuhri
6	Rabu, 08 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memahami bidding document</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> <li>3. Cross checking barang</li> </ol>	Pak Zuhri
7	Kami, 09 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cross checking barang</li> </ol>	Pak Zuhri
8	Jumat, 10 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cek no. delivery order</li> <li>2. Input data e-</li> </ol>	Pak Zuhri

			catalogue	
9	Senin, 13 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Notulen rapat bidding document</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> </ol>	Mba Schinta
10	Selasa, 14 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Notulen rapat bidding document</li> <li>2. Cek no. delivery order</li> <li>3. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri
11	Rabu, 15 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cross checking barang</li> </ol>	Mba Schinta
12	Kamis, 16 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cek no. delivery order</li> </ol>	Mba Schinta
13	Jumat, 17 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> </ol>	Mba Schinta
14	Selasa, 21 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>3. Input specification produk</li> </ol>	Pak Zuhri
15	Kamis, 23 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>3. Input specification produk</li> </ol>	Pak Zuhri
16	Jumat, 24 Agustus		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pitching dengan rekanan dan client</li> </ol>	Mba Schinta

	2018	08.00-17.00	<p>melalui e-mail dan telepon</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Cek no. delivery order</li> </ol>	
17	Senin, 27 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> </ol>	Mba Schinta
18	Selasa, 28 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cross checking barang</li> </ol>	Mba Schinta
19	Rabu, 29 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> </ol>	Mba Schinta
20	Kamis, 30 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Notulen rapat bidding document</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> <li>3. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> </ol>	Pak Zuhri
21	Jumat, 31 Agustus 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> </ol>	Pak Zuhri
22	Senin, 03 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri

23	Selasa, 04 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>3. Membuat surat permintaan dukungan dan penawaran harga</li> </ol>	Pak Zuhri
24	Rabu, 05 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Membuat surat permintaan dukungan dan penawaran harga</li> </ol>	Pak Zuhri
25	Kamis, 06 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>2. Membuat surat permintaan dukungan dan penawaran harga</li> </ol>	Pak Zuhri
26	Jumat, 07 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>2. Membuat surat permintaan dukungan dan penawaran harga</li> </ol>	Pak Zuhri
27	Senin, 10 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat surat permintaan dukungan dan penawaran harga</li> <li>2. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> </ol>	Pak Zuhri
28	Rabu, 12 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Input data e-catalogue</li> <li>4. Input specification produk</li> </ol>	Pak Zuhri
29	Kamis, 13 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri

30	Jumat, 14 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cek no. delivery order</li> </ol>	Mba Schinta
31	Senin, 17 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cek no. delivery order</li> </ol>	Mba Schinta
32	Selasa, 18 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> </ol>	Mba Schinta
33	Rabu, 19 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cross checking barang</li> </ol>	Mba Schinta
34	Kamis, 20 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri
35	Jumat, 21 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pitching dengan rekanan dan client melalui e-mail dan telepon</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri
36	Senin, 24 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cek no. delivery order</li> </ol>	Pak Zuhri
37	Selasa, 25 September 2018	08.00-17.00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cek no. delivery order</li> <li>2. Input data e-catalogue</li> </ol>	Pak Zuhri
38	Rabu, 26 September 2018	08.00-	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input data e-catalogue</li> <li>2. Cek no. delivery</li> </ol>	Pak Zuhri

		17.00	order	
39	Kamis, 27 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Input data e-catalogue</li><li>2. Cek no. delivery order</li><li>3. Cross checking barang</li></ol>	Pak Zuhri
40	Jumat, 28 September 2018	08.00- 17.00	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Input data e-catalogue</li><li>2. Cek no. delivery order</li><li>3. Cross checking barang</li></ol>	Pak Zuhri

## Lampiran 6

### Daftar Kantor Cabang yang Tersebar di Wilayah Indonesia

- 1) Ambon Jl. Ir. J. Leimena RT 005 RW 003. Desa Wayame (Komplek Ruko Wayame, Depan Swalayan Jemn'd), Ambon - Maluku 97134 Telp. (+62 911) 3824240, 3824241 Fax. (+62 911) 3824249  
cab.ambon@nusindo.co.id
- 2) Batam Komplek Ruko Accelance Blok A No. 2-3. Ocarina - Batam Centre Batam 29432 Telp. (+62 778) 464710 Fax. (+62 778) 464711  
cab.batam@nusindo.co.id
- 3) Banda Aceh Jl. Cut Nyak Dhien No. 40 Gampong Ajeun KM 4.5 Peukan Bada Aceh Besar 23351 Telp. (+62 651) 46297 Fax. (+62 651) 42991  
cab.aceh@nusindo.co.id
- 4) Bandar Lampung Jl. Urip Sumoharjo No.100 RT 02 LK.2 Gunung Sulah, Sukarame, Bandar Lampung Lampung 35136 Telp. (+62 721) 705945, 7474858 Fax. (+62 721) 701302 cab.lampung@nusindo.co.id
- 5) Balikpapan Jl. MT Haryono RT 30 No.06. Kel. Sungai Nangka Balikpapan Selatan Telp. (+62 542) 7207460 Fax. (+62 542) 7207463  
cab.balikpapan@nusindo.co.id
- 6) Bandung Jl. Soekarno-Hatta No.493, Bandung Jawa Barat 40265 Telp. (+62 22) 7301947 (+62 22) 7331464 Fax. (+62 22) 7305831, 7306661  
cab.bandung@nusindo.co.id
- 7) Banjarmasin Jl. Manggis No.32 A RT 20, Banjarmasin Kalimantan Selatan 70235 Telp. (+62 511) 3256342, 3254133 Fax. (+62 511) 3261960 cab.banjarmasin@nusindo.co.id
- 8) Bogor Jl. Raya Brigjen H. Saptadji Hariprawira No.141 Cilendek Barat, Bogor Barat, Bogor Jawa Barat 161541 Telp. (+62 251)7543594-95 Fax. (+62 251) 7543593 cab.bogor@nusindo.co.id
- 9) Cikarang Jl. Jend. Urip Sumohardjo RT 002/01 Tanjung Sari, Cikarang, Jawa Barat 17530 Telp. (+62 21) 89106753-55 Fax. (+62 21) 8900366  
cab.cikarang@nusindo.co.id
- 10) Cirebon Jl. Suryaragi No.6, Cirebon- Jawa Barat 45132 Telp. (+62 231) 237023, 237087 Fax. (+62 231) 202540 cab.cirebon@nusindo.co.id
- 11) Denpasar Jl. Seruni 11B, Denpasar - Bali 80232 Telp. (+62 361) 236493, 265425 Fax. (+62 361) 234926 cab.denpasar@nusindo.co.id

- 12)** Jakarta I Jl. Pulo Kambing Kav. II Blok I No.11 Kawasan Industri Polugadung, Jakarta Timur DKI Jakarta 13920 Telp. (+62 21) 4600692, 46830058 Fax. (+62 21) 4613501, 46827651 cab.jakarta@nusindo.co.id
- 13)** Jakarta II Jl. Raya Rawa Bambu No. 20B - 21C Kel. Pasar Minggu, Kec. Pasar minggu Jakarta Selatan Telp. (+62 21) 22978187, 22978583 Fax. (+62 21) 22780785 cab.jakarta2@nusindo.co.id
- 14)** Jayapura Jl. Pasar Kelapa Dua, Komplek Pergudangan Boulevard No. 1 Entro, Jayapura, Papua Telp. (+62 967) 534254 Fax. (+62 967) 534153 cab.jayapura@nusindo.co.id
- 15)** Jambi Jl. Banjarmasin (Nusa Indah) I No.58 RT 09/03 Rawasari, Kota Baru, Jambi 36125 Telp. (+62 741) 669404, 61600 Fax. (+62 741) 63151 cab.jambi@nusindo.co.id
- 16)** Jember Jl Tampak Siring No.63 Antirogo, Kec. Sumber Sari Kab. Jember 68121 Jawa Timur Telp. (+62 331) 339623 Fax. (+62 331) 322122 cab.jember@nusindo.co.id
- 17)** Kendari Jl. Laode Hadi - By Pass No. 77, Kendari Sulawesi Tenggara 39333 Telp. (+62 401) 3192287 Fax. (+62 401) 392031 cab.kendari@nusindo.co.id
- 18)** Kudus Jl. Kudus Raya Jepara Km.5 Kedungdowo, Kaliungu - Kudus Jawa Tengah Telp. (+62 291) 435349, Fax. (+62 291) 4248220 cab.kudus@nusindo.co.id
- 19)** Kupang Jl. Sam Ratulangi V Gang III. Kupang Nusa Tenggara Timur Telp. (+62 380) 8585175 Fax. (+62 380) 8585175 cab.kupang@nusindo.co.id
- 20)** Madiun Jl. Yos Sudarso 29-31, Madiun, Jawa Timur 63122 Telp. (+62 351) 465268, 466080, 457764 Fax. (+62 351) 497134 cab.madiun@nusindo.co.id
- 21)** Makasar Jl. Wolter Monginsidi No.54, Makasar Sulawesi Selatan 90142 Telp. (+62 411) 871641, 850835, 811176, Fax. (+62 411) 851640 cab.makasar@nusindo.co.id
- 22)** Malang Jl. Delima No.7, Malang, Jawa Timur Telp. (+62 341) 557528-29 Fax. (+62 341) 557530 cab.malang@nusindo.co.id
- 23)** Manado Jl. Garuda No.53, Manado Sulawesi Utara 95112 Telp. (+62 431) 862498, 859224 Fax.(+62 431) 851155 cab.manado@nusindo.co.id
- 24)** Mataram Jl Kesra Raya No 129, Mataram Nusa Tenggara Barat Telp. (+62 370) 6333369, 633569 Fax. (+62 370) 642004 cab.mataram@nusindo.co.id
- 25)** Medan Jl. Jend. Gatot Subroto KM 5, No. 146 Medan 20123 Telp. (+62 61) 8452104, 8454062 Fax. (+62 61) 8456027 cab.medan@nusindo.co.id

- 26)** Padang Jl. Andalas Baru No.9, Padang Sumatera Barat 25123 Telp. (+62 751) 25709 Fax. (+62 751) 39140 cab.padang@nusindo.co.id
- 27)** Pangkal Pinang Jl. Pikas 9 No.39 Bukit Baru - Pangkal Pinang 33123 Telp. (+62 717) 435232 Fax. (+62 717) 422681 cab.pangkalpinang@nusindo.co.id
- 28)** Palu Jl. Setiabudi No.42, Palu Sulawesi Tengah 94113 Telp. (+62 451) 427535, 458392 Fax. (+62 451) 428769 cab.palu@nusindo.co.id
- 29)** Palangkaraya Jl. Pangrango No.26, Palangkaraya Kalimantan Tengah 73118 Telp. (+62 536) 3222458 Fax. (+62 536) 3227912 cab.palangkaraya@nusindo.co.id
- 30)** Palembang Jl. Rambutan No.2, Palembang Sumatera Selatan 30144 Telp. (+62 711) 350445 Fax. (+62 711) 350897 cab.palembang@nusindo.co.id
- 31)** Pekanbaru Jl. Pandansari No.01 Kav. II, Tangkerang Selatan, Pekanbaru, Riau 28282 Telp. (+62 761) 32074, 7077345 Fax. (+62 761) 854328 cab.pekanbaru@nusindo.co.id
- 32)** Pontianak Jl. PAL IX Kec. Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya, Kalimantan Barat 78381 Telp. (+62 561) 743922 Fax. (+62 561) 736611 cab.pontianak@nusindo.co.id
- 33)** Purwokerto Jl. Martadireja I No.274A, Purwokerto - Jawa Tengah 53111 Telp. (+62 281) 7607562, 636907, 631626 Fax. (+62 281) 636907, 622579 cab.purwokerto@nusindo.co.id
- 34)** Samarinda Jl. Abdul Wahab Syahrani No.50 RT 23 Sempaja, Samarinda Kalimantan Timur 75119 Telp. (+62 541) 050790, 251737 Fax. (+62 541) 250790 cab.samarinda@nusindo.co.id
- 35)** Serang Jl. Ayip Usman No.10 Unyur. Serang - Banten 42151 Telp. (+62 254) 210263 Fax. (+62 254) 210262 cab.serang@nusindo.co.id
- 36)** Semarang Jl. Kepodang No.25-27, Semarang - Jawa Tengah Telp. (+62 24) 3545681-83 Fax. (+62 24) 3540918 cab.semarang@nusindo.co.id
- 37)** Solo Jl. Tentara Pelajar No.21 Gilingan, Banjarsari, Surakarta - Jawa Tengah Telp. (+62 271) 664903, 664905 Fax. (+62 271) 641735 cab.solo@nusindo.co.id
- 38)** Sorong Jl A. Yani, Ruko Kuda Laut Blok B No.6-7, Sorong - Papua Barat Telp. (+62 951) 323086, 3100175 Fax. (+62 951) 323057 cab.sorong@nusindo.co.id
- 39)** Surabaya I Jl. Kalimas Barat No.35-37, Surabaya Jawa Timur Telp. (+62 31) 3538270, 5458720 DI (+62 31) 3535449-49 Fax. (+62 31) 3534130 – 3534131 cab.surabaya@nusindo.co.id
- 40)** Sidoarjo Jl. KH. Mas Mansyur KM 23 Trosobo Taman. Sidoarjo - Jawa Timur Telp. (+62 31) 99783240 Fax. (+62 31) 99783028 cab.sidoarjo@nusindo.co.id

- 41)** Tangerang Jl. Arya Kemuning, No.71 Pengasinan RT 01/03 Periuk Jaya,  
Tangerang - Banten 15131 Telp. (+62 21) 5531234, 55791863-64 Fax.  
(+62 21) 55791865 cab.tangerang@nusindo.co.id
- 42)** Yogyakarta Rumah Dinas PG Madukismo No.21, Padokan, Tirtonirmolo,  
Kasihlan, Bantul 55181 DI Yogyakarta Telp. (+62 274) 450370, 450143  
Fax. (+62 274) 450371 cab.yogyakarta@nusindo.co.id