

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. PUPUK INDONESIA PANGAN**

SETYOAJI WIBOWO

8215163323



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

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2020

***INTERNSHIP REPORT AT
PT. PUPUK INDONESIA PANGAN***

SETYOAJI WIBOWO

8215163323



The Internship Report was written to comply one of the requirement to get a Bachelor's Degree of Economics of State University of Jakarta

***BACHELOR'S DEGREE OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2020***

ABSTRAK

Setyo Aji Wibowo. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Pupuk Indonesia Pangan, Jakarta Pusat, 1 Juli 2019 sampai dengan 30 Agustus 2019. 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 Departemen Bisnis. Tugas yang diberikan kepada Praktikan adalah merekap laporan pengadaan bahan baku, membuat *invoice*/faktur penjualan, dan merekonsiliasi data penjualan beras. 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. Pupuk Indonesia Pangan, Manajemen, Penjualan, Pemasaran,

ABSTRACT

Setyo Aji Wibowo. The Internship Report at PT. Pupuk Indonesia Pangan, Central Jakarta, July 1 2019 to August 30 2019. Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta.

Internship for the interns aims to increase experience and train themselves to prepare for competition in the world of work later. The interns implement Internship in the Business Departement. The assignment given to the interns is include raw material procurement report, make a sales invoice, and reconciliation of rice sales data. From the implementation of internship, the interns can improve the knowledge, abilities, and skills of students in the field of work directly, specifically management in the marketing department of the company.

Keywords: PT. Pupuk Indonesia pangan, Management, Sales, Marketing

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. Pupuk
Indonesia Pangan

Nama Praktikan : Setyo Aji Wibowo

Nomor Registrasi : 8215163323

Program Studi : S1 Manajemen

Setuju untuk Ujian :

Menyetujui,

Pembimbing



Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si.
NIP. 197206171999031001

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, S.E., M.Si.
NIP. 197311162006041001

Seminar Pada Tanggal,.....

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta




Dr. Suherman, S.E., M.Si.
NIP. 197311162006041001

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Dr. Mohamad Rizan, M.M.
NIP. 197206272006041001



30/01/20

Penguji Ahli

Usep Suhud, M.Si., P.hD.
NIP. 197002122008121001



29/01/20

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si.
NIP. 197206171999031001



29/01/20

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Merupakan suatu pengalaman yang bermanfaat dan tidak terlupakan bagi Praktikan bisa melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Pupuk Indonesia Pangan. Selain itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Dr. Ari Saptono, S.E., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Suherman, S.E., M.Si. selaku Koordinator Progam Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Sonny Hadiyansyah selaku Sekretaris PT. Pupuk Indonesia Pangan yang telah telah memproses berkas lamaran Praktik Kerja Lapangan (PKL) praktikan.
5. Bapak Mardi selaku Manajer Keuangan yang menerima praktikan untuk melakukan PKL di PT. Pupuk Indonesia Pangan.
6. Bapak Budi selaku Staf Bagian Keuangan yang telah menjadi teman baik praktikan selama menjalani PKL di PT. Pupuk Indonesia Pangan.

7. Kedua orang tua praktikan, yang selalu mendoakan dan memberi nasihat yang positif kepada praktikan.
8. Teman-teman S1 Manajemen D 2016 dan pendamping tercinta yang selalu memberikan semangat kepada praktikan.
9. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

Akhir kata, praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna. Maka dari itu, praktikan mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk menghasilkan laporan yang lebih baik lagi ke depannya. Semoga laporan yang praktikan susun ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 13 Januari 2020

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	5
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	6
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	8
E. Jadwal dan Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan	9
F. Tahap Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan	11
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	12
A. Sejarah Perusahaan.....	12
B. Struktur Organisasi.....	18
C. Kegiatan Umum Perusahaan	22
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	29
A. Bidang Kerja	29
B. Pelaksanaan Kerja	30
C. Kendala yang Dihadapi.....	42

D. Mengatasi Kendala	43
BAB IV PENUTUP	46
A. Kesimpulan	46
B. Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	49

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Hal
Gambar II.1	Logo PT. Pupuk Indonesia Pangan	13
Gambar II.2	Struktur Organisasi Perusahaan	18
Gambar II.3	Struktur Organisasi Departemen Bisnis	19
Gambar II.4	Brosur Beras SIP	23
Gambar III.1	Dokumen Pengadaan Bahan Baku	31
Gambar III.2	<i>Flowchart</i> Perekapan Bahan Baku	33
Gambar III.3	Hasil Rekap Pengadaan Bahan Baku	34
Gambar III.4	Daftar Transaksi	36
Gambar III.5	<i>Flowchart</i> Pembuatan Invoice	37
Gambar III.6	<i>Invoice</i> Yang Sudah Selesai	37
Gambar III.7	Data Penjualan Beras	40
Gambar III.8	<i>Flowchart</i> Perekapan Penjualan Beras	41
Gambar III.9	Hasil Pekerjaan	41

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Hal
Tabel II.1	Daftar Harga Beras SIP	24

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Hal
Lampiran 1	Surat Permohonan PKL	51
Lampiran 2	Surat Persetujuan PKL dari Perusahaan	52
Lampiran 3	Daftar Tugas Harian PKL	53
Lampiran 4	Daftar Hadir	57
Lampiran 5	Lembar Penilaian	60
Lampiran 6	Kartu Konsultasi Bimbingan PKL	61
Lampiran 7	Lembar Persetujuan Sidang PKL	62

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia kerja telah berkembang dengan pesat, seiring dengan adanya kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan. Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan menyebabkan persaingan di dunia kerja menjadi semakin ketat. Agar dapat bertahan dalam persaingan usaha, perusahaan harus memiliki karyawan yang berkompeten dan ahli dibidangnya.

Untuk dapat mengatasi persaingan yang ketat di dunia kerja, mahasiswa harus memiliki pengetahuan dan keterampilan sebelum memasuki dunia kerja. Oleh karena itu, mahasiswa jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta diberikan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL). Diharapkan dengan adanya PKL mahasiswa memperoleh pengalaman kerja dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menghadapi dunia kerja. serta dapat mengaplikasikan pelajaran yang didapat semasa kuliah untuk diterapkan di dunia kerja. Praktikan mendapat kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Pupuk Indonesia Pangan yang bergerak di bidang industri dan perdagangan pertanian khususnya beras.

Produksi beras nasional dalam 10 tahun terakhir (2007-2017) naik rata-rata 3,63% setiap tahunnya. Bahkan, pada periode 2014-2017 pertumbuhannya mencapai 4,74% per tahun (Ningsih & Listiyarini, 2018).

Tren konsumsi beras nasional meningkat seiring bertambahnya populasi penduduk. Pada 2007-2017, konsumsi beras tumbuh 0,67 % per tahun, namun 2017 cenderung menurun, hal ini disebabkan gencarnya program divesifikasi pangan. Pada 2007-2016, konsumsi beras masyarakat Indonesia masih 124,89 kg perkapita per tahun, tapi mulai 2017 turun menjadi 114,60 kg perkapita per tahun (Ningsih & Listiyarini, 2018).

Kementrian Pertanian optimistis produksi beras pada 2018 sesuai target, yakni mencapai 46,50 juta ton beras. Sedangkan total konsumsi beras nasional tahun ini diperkirakan hanya 33,47 juta ton (Ningsih & Listiyarini, 2018).

Topi Koki adalah salah satu produsen beras terlaris di Indonesia. Di akhir Agustus 2018, harga saham mereka (Kode: HOKI) juga cukup stabil. Akibatnya tidak sedikit analis yang merekomendasikan investor memborong saham yang satu ini (Akbar, 2018).

PT. Buyung Poetra Sembada, selaku pendiri Beras Cap Topi Koki gencar melakukan penetrasi ke pasar-pasar modern. Segala modernisasi produk pun dilakukan oleh PT. Buyung Poetra Sembada (Akbar, 2018).

Sejak tahun 2014, Beras Cap Topi Koki telah memasuki pasar online. Hingga kini perkembangan penjualan di pasar online terus meningkat. Penjualan melalui pasar online berkembang tetapi angkanya masih kecil (Basith, 2017).

PT. Buyung Poetra Sembada selalu berupaya mengatur keberlanjutan rantai pasokan. Selama ini, mereka tidak bergantung pada satu daerah atau satu pemasok. agar mampu menjaga persediaan yang sesuai dengan aturan pemerintah dan selebihnya dapat memesan dari daerah-daerah yang masih mempunyai suplai beras (Hidayat, 2019).

PT. Pupuk Indonesia (Persero) berhasil melampaui target produksi pada kuartal I tahun 2019. Produksi perseroan mencapai 2.664.924 ton untuk seluruh jenis pupuk antara lain Urea, NPK, ZA, SP-36 dan produk lainnya, melampaui target yang ditetapkan sebesar 2.469.500 ton. Produksi tersebut juga telah mencapai 22.9% dari total target produksi sepanjang tahun 2019 yaitu sebanyak 11.625.000 ton (Rajagukguk, 2019).

Dengan kemampuan produksi yang melampaui target ini, Perseroan dapat memenuhi kebutuhan petani terutama di sektor subsidi yaitu sebesar 8,8 juta ton di tahun ini. Perseroan juga tetap memprioritaskan pemenuhan kebutuhan pupuk untuk sektor pangan Nasional setelah itu baru sektor komersil lainnya. Sebagai informasi kapasitas produksi Pupuk Indonesia Grup hingga kini mencapai 13.752.500 ton produk pupuk dan 8.694.500 ton produk non pupuk (Rajagukguk, 2019).

Dengan sinergi yang dilakukan Pupuk Indonesia bersama Anak Usaha, dan diiringi semangat untuk mencapai rencana kerja yang sudah ditetapkan, Perseroan dapat menguatkan peranan dalam program Ketahanan Pangan Nasional (Rajagukguk, 2019).

PT. Pupuk Indonesia Pangan membangun kompetensi kuat dalam melakukan usaha agribisnis yang utuh, bersamaan, dan komprehensif dari hulu sampai ke hilir yang dimulai dengan konsep klaster pangan. Secara operasional Gerakan Peningkatan Produktivitas Pangan Berbasis Korporasi (GP3K) yang dimulai sejak medio tahun 2011 dilaksanakan oleh seluruh Anak Perusahaan PT. Pupuk Indonesia dan memberikan hasil yang nyata, dimana dalam setiap tahun penyelenggaraannya terdapat peningkatan luas dan produktivitas padi pangan (PT. Pupuk Indonesia Pangan, 2017).

Oleh karena itu, Praktikan memilih PT. Pupuk Indonesia Pangan sebagai tempat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dikarenakan perusahaan tersebut merupakan perusahaan milik pemerintah pertama yang bergerak dalam industri produk hasil pertanian yaitu pangan dan didukung induk perusahaan yang kuat dan berpengalaman.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

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

- a. Memberi kesempatan kepada Praktikan untuk mendapatkan pengetahuan dan pengalaman dari dunia kerja.
- b. Mengerjakan pekerjaan yang di berikan oleh PT. Pupuk Indonesia Pangan.
- c. Mempelajari sistem manajemen di PT. Pupuk Indonesia Pangan khususnya dibidang pemasaran.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

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

- a. Memperoleh pengetahuan tentang ilmu dibidang pemasaran dan penjualan produk beras di Departemen Bisnis PT. Pupuk Indonesia Pangan.
- b. Memperoleh keterampilan dalam kegiatan pemasaran dan penjualan produk beras khususnya dalam menyusun dokumen penjualan.
- c. Memperoleh pengalaman kerja di Departemen Bisnis PT. Pupuk Indonesia Pangan.

- d. Membandingkan teori yang didapat di perkuliahan dengan praktik di dunia kerja.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun dengan diadakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak terkait antara lain:

1. Kegunaan bagi Praktikan

- a. Memperoleh pengetahuan dan keterampilan apa saja yang di butuhkan dalam dunia kerja.
- b. Menumbuhkan sikap mental yang kuat, profesionalisme, dan komitmen dalam mengerjakan pekerjaan yang diberikan oleh perusahaan. Sehingga praktikan memiliki bekal dalam menghadapi dunia kerja.
- c. Memahami dan mengenal permasalahan-permasalahan apa saja yang dihadapi sebuah perusahaan dalam menjalankan usaha.
- d. Memperoleh pengalaman kerja serta relasi selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan atau instansi pemerintah.

2. Kegunaan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Menjalin kerja sama antara Universitas Negeri Jakarta dengan perusahaan atau instansi pemerintah demi meningkatkan kualitas dan kesiapan mahasiswa dalam memasuki dunia kerja.
- b. Menjadi tolak ukur pencapaian kinerja program studi khususnya untuk mengevaluasi hasil pembelajaran oleh instansi tempat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
- c. Menjadikan Universitas Negeri Jakarta lebih dikenal di dunia industri.
- d. Meningkatkan mutu lulusan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

3. Kegunaan bagi PT. Pupuk Indonesia Pangan

- a. Perusahaan mendapat bantuan dalam menyelesaikan pekerjaan dari mahasiswa yang melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
- b. Adanya kemungkinan perusahaan mendapatkan tenaga kerja yang telah mengenal dengan baik sistem manajemen dan cara kerja perusahaan dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL).
- c. Sarana bagi perusahaan untuk melakukan tanggung jawab sosial dibidang pendidikan.
- d. Mendapatkan evaluasi dari praktikan yang berguna untuk mengembangkan perusahaan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Nama Instansi : PT. Pupuk Indonesia Pangan
Alamat : Gedung MMP lt.3, Jl. Tanah Abang 3 No.14, Jakarta
Pusat 10160
Telp : (62-21) 3853644
Fax : (62-21) 3853644
Email : info@pi-pangan.com
Website : www.pi-pangan.com

Praktikan memilih PT. Pupuk Indonesia Pangan karena merupakan salah satu anak perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yaitu PT. Pupuk Indonesia (persero). Praktikan memiliki ketertarikan dan keinginan untuk bekerja di lingkungan PT. Pupuk Indonesia Group, oleh karena itu praktikan memilih PT. Pupuk Indonesia Pangan agar memiliki pengalaman kerja di salah satu anak perusahaan PT. Pupuk Indonesia (persero) sehingga diharapkan setelah lulus Program S1 praktikan dapat bekerja di Grup PT. Pupuk Indonesia.

Selain itu PT. Pupuk Indonesia Pangan merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri pertanian, salah satu produk yang mereka produksi adalah beras. Dimana beras merupakan makanan pokok masyarakat

Indonesia, sehingga praktikan ingin mempelajari bagaimana proses distribusi dan penjualan beras sehingga sampai ketangan konsumen.

E. Jadwal dan Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Jadwal pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, praktikan mencari informasi melalui internet tentang profil PT. Pupuk Indonesia Pangan. Setelah mendapatkan informasi kemudian pada tanggal 20 Mei 2019 praktikan mengunjungi kantor PT. Pupuk Indonesia Pangan untuk melamar di posisi yang sesuai dengan konsentrasi praktikan yaitu *marketing* (pemasaran). Setelah di konfirmasi bahwa dapat melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan di minta untuk membawa beberapa berkas untuk keperluan PKL, seperti *curriculum vitae* (CV), surat pengantar dari universitas, dan transkrip nilai.

Setelah melengkapi berkas yang diminta, pada tanggal 24 Mei 2019 praktikan menyerahkan berkas tersebut kepada PT. Pupuk Indonesia Pangan dan menunggu konfirmasi selanjutnya. Kemudian pada tanggal 28 Juni 2019 praktikan menerima telephone dari PT. Pupuk Indonesia Pangan

bahwasannya praktikan diterima untuk mengikuti Praktik Kerja Lapangan di perusahaan tersebut dan di tempatkan pada departemen bisnis.

2. Tahap Pelaksanaan

Sebelum diterima untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan praktikan menyerahkan surat permohonan izin magang dari Universitas. Dalam surat izin permohonan izin tersebut, praktikan mengajukan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di PT. Pupuk Indonesia Pangan pada tanggal 15 Juli 2019 sampai dengan tanggal 13 September 2019 atau selama 45 hari kerja.

Akan tetapi PT. Pupuk Indonesia Pangan meminta praktikan untuk memulai pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada tanggal 1 Juli 2019. Sehingga praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) terhitung dari tanggal 1 Juli 2019 sampai dengan 30 Agustus 2019 atau tetap selama 45 hari kerja.

Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) praktikan mengikuti jadwal atau jam kerja yang telah ditetapkan perusahaan, yaitu Senin sampai dengan Jumat dimana pada hari Senin sampai hari Kamis masuk pukul 07.30 WIB dan selesai bekerja pukul 16.30 WIB. Sedangkan untuk hari Jumat masuk kerja pukul 08.00 WIB dan selesai bekerja pukul 17.00 WIB.

F. Tahap Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan

Setelah praktikan selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL. Dimana laporan ini sebagai 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 tentang profil perusahaan, kegiatan, pengalaman, dan pengamatan praktikan selama melaksanakan PKL, serta lampiran-lampiran yang dibutuhkan untuk penyempurnaan laporan PKL. dimana lampiran-lampiran tersebut diperoleh langsung dari data PT. Pupuk Indonesia Pangan.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

1. Profil Perusahaan

PT Pupuk Indonesia Pangan ("Perseroan") merupakan perseroan yang menjalankan usaha di bidang perindustrian pertanian dan di bidang perdagangan pertanian. Didirikan sesuai dengan Akta Notaris Nanda Fauz Iwan, SH No. 14 tanggal 30 April 2015. Pendirian Perseroan didasarkan pada Undang-Undang No. 40 tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Akta pendirian perseroan telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia melalui surat No. AHU-3503094.AH.01.11 Tahun 2015 tanggal 11 Mei 2015.

Kehadiran PT. Pupuk Indonesia Pangan adalah merupakan kebijakan Pemerintah untuk kesinambungan program peningkatan produktivitas pertanian dalam bentuk korporasi.

Anggaran Dasar perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan dan perubahan terakhir mengenai perubahan susunan Direksi perseroan berdasarkan akta notaris Lumassia, SH, notaries di Jakarta, No. 04 tanggal 10 Februari 2017, yang telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia dengan Surat Keputusan No. AHUAH.01.03-0030382 Tahun 2017 tanggal 10 Maret 2017.

Sesuai Anggaran Dasar, perseroan dapat menjalankan aktivitas-aktivitas sebagai berikut:

- a. Menjalankan usaha di bidang perindustrian pertanian, dan
- b. Menjalankan usaha di bidang perdagangan pertanian.



Gambar II.1 Logo PT.Pupuk Indonesia Pangan
Sumber: www.pi-pangan.com

2. Bidang Usaha

PT. Pupuk Indonesia Pangan bergerak di bidang pertanian khususnya pangan, yang dimulai dengan konsep cluster pangan dan dibangun melalui kompetensi yang kuat dalam melakukan usaha agribisnis dari hulu ke hilir, dimana setiap rangkaian proses bisnisnya memiliki nilai dan terkonsolidasi dengan baik.

Kegiatan *on farm* yang merepresentasikan usaha di sektor hulu diawali dengan pembinaan kepada petani~kelompok tani dalam satu kawasan seluas

500 Ha. Dalam hal ini petani/kelompok tani diberi kesempatan untuk menyediakan lahan dan menggarap, sedangkan perseroan melakukan pembinaan, pengawalan, memberikan kemudahan dalam penyediaan saprodi dan alsintan serta bertindak sebagai *offtaker*. Dalam setiap aktivitas tersebut yang dimulai dengan pengolahan lahan, pembudidayaan benih, penanaman, pemupukan, pengendalian OPT sampai dengan kegiatan panen raya akan muncul berbagai peluang bisnis yang dapat memberikan profit. Sebagai penunjang utama kegiatan *on farm*, perusahaan membangun Unit Depo (unit usaha pelayanan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tani dalam kegiatan usaha tani) dan Unit Budidaya (unit usaha yang mengelola lahan berskala kecil baik yang dimiliki maupun yang dikuasai, yang dijalankan secara modern sebagai percontohan dan *profit maker*). Sejalan dengan unit budidaya pertanian, perusahaan juga melakukan kerjasamariset pertanian di Kabupaten Merauke.

Demikian pula dengan kegiatan *off farm* yang merepresentasikan usaha di sektor hilir telah dimulai dengan cara membangun processing unit berupa *Rice Milling Unit* (RMU) dengan kapasitas 4 ton per jam, gudang serta dilengkapi dengan Unit Trading Komoditi (khususnya beras) sebagai upaya pembelajaran dalam membangun kompetensi di sektor ini, serta rencana pengembangan Unit *Rice Bran Oil* (RBO) yang akan memproses hasil samping dari RMU, yaitu bekatul, menjadi minyak bekatul dan derivate lainnya.

Sepanjang tahun 2018 perusahaan telah menjalankan enam kegiatan usaha, antara lain:

- a. Trading Komoditi yaitu bidang usaha perdagangan terutama beras, yang dilengkapi dengan *Distribution Center* yang berfungsi sebagai pusat penyimpanan dan pemasaran beras yang akan didistribusikan ke pasar ritel serta melalui *network marketing* dan *online marketing*.
- b. Budidaya pertanian meliputi 3 (tiga) bidang usaha yang terdiri dari Pembinaan area GP3K, *Service/ Jasa* (penangkaran benih dan brigade hama) dan Kultivasi padi.
- c. Unit Depo, yaitu suatu unit usaha pelayanan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tani dalam kegiatan usaha taninya dengan usaha utamanya penjualan sarana produksi pertanian. Pengoperasian 1 (satu) unit RMU di Indramayu dan 1 (satu) unit RMU di Karawang masing-masing berkapasitas 4 ton per jam untuk menjadikan bahan baku beras menjadi beras premium. RMU tersebut masing-masing telah dilengkapi dengan drier berkapasitas 20 ton/batch.
- d. Pengembangan *Rice Bran Oil* (RBO) yaitu mesin pemroses bahan baku berupa bekatul menjadi minyak bekatul yang rencananya menjadi satu kesatuan dengan RMU di Indramayu.
- e. Riset pertanian sebagai penugasan dari PT. Pupuk Indonesia terkait pengembangan lahan pertanian di Kabupaten Merauke dengan melaksanakan budidaya panen dan penjualan hasil panen.

3. Visi dan Misi

Visi

Menjadi perusahaan agribisnis yang terintegrasi untuk meningkatkan pendapatan petani, meningkatkan ketersediaan pangan dan mendukung bisnis utama PT. Pupuk Indonesia (persero).

Misi

- a. Melakukan usaha agribisnis dari hulu ke hilir melalui *cluster* pangan.
- b. Melakukan jasa mekanisasi pertanian.
- c. Memberikan kontribusi terhadap ketersediaan pangan khususnya beras dalam mendukung bisnis utama PT. Pupuk Indonesia (Persero).
- d. Member nilai tambah untuk *stakeholder*.

4. Tata Nilai Perusahaan

a. Profesional

- 1) Berkompeten dalam bidangnya
- 2) Memiliki semangat
- 3) Meningkatkan kemampuan diri
- 4) Memiliki kemampuan profesional dan mengetahui kapasitas diri

b. Integritas

- 1) Jujur dan transparan
- 2) Menegakkan Whistleblowing System
- 3) Konsistensi
- 4) Bertanggung jawab

c. Inovatif

- 1) Membangun budaya yang selalu ingin lebih baik dan lebih maju
- 2) Berinovasi demi meraih hasil yang lebih baik, lebih aman, dan lebih efisien
- 3) Memiliki kematangan intelektual

d. Kepuasan Pelanggan

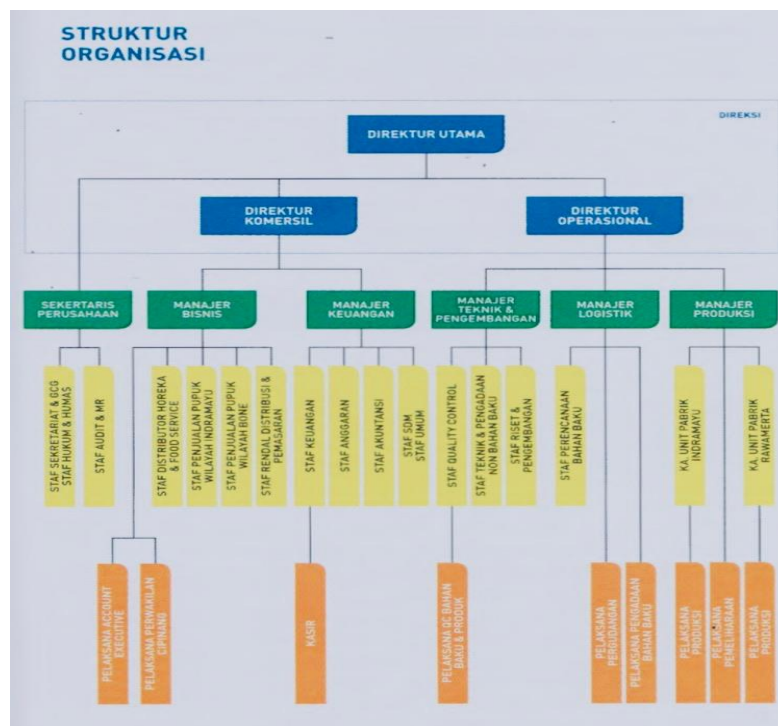
- 1) Memperhatikan dan menjamin mutu dan kualitas produk
- 2) Siap mengantisipasi masalah yang mungkin terjadi
- 3) Memelihara hubungan baik dengan pelanggan (maintaining networking)

- 4) Memperhatikan tingkat kepentingan pelayanan dan survei kepuasan pelanggan
- 5) Selalu tanggap terhadap keluhan dan saran dari pelanggan

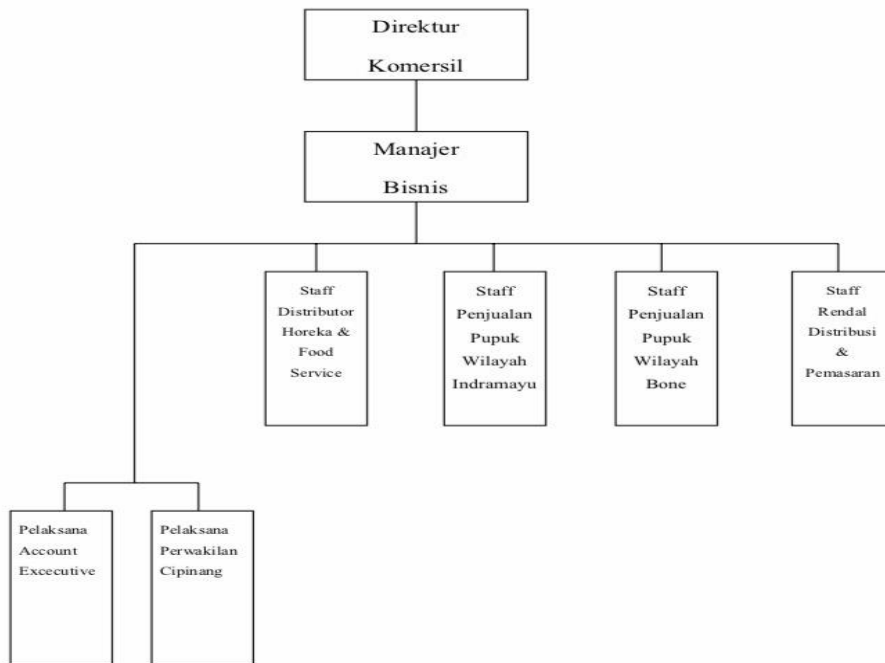
B. Struktur Organisasi

1. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah suatu gambaran yang menjelaskan tipe organisasi, pendepartemenan organisasi kedudukan, jenis wewenang pejabat, bidan dan hubungan pekerjaan , garis perintah, tanggung jawab, rentang kendali serta sistem pimpinan organisasi (Hasibuan, 2010).



Gambar II.2 Struktur Organisasi Perusahaan
Sumber: Laporan Tahunan 2018 PT. Pupuk Indonesia Pangan



Gambar II.3 Struktur Organisasi Departemen Bisnis
Sumber: Laporan Tahunan 2018 PT. Pupuk Indonesia Pangan

Seperti perusahaan pada umumnya, PT. Pupuk Indonesia Pangan juga memiliki pembagian-pembagian kerja yang dilakukan berdasarkan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dengan adanya struktur organisasi, hal ini memudahkan pimpinan untuk mengawasi para staffnya yang berada di bawah sehingga sehingga arus kerja di PT. Pupuk Indonesia Pangan menjadi jelas dan lancar.

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Pupuk Indonesia Pangan, Praktikan ditempatkan pada departemen bisnis. Gambar II.4 merupakan struktur pada departemen bisnis. Berikut tugas dan tanggung jawab dari jabatan yang pada departemen bisnis:

a. Manajer Bisnis

- 1) Mengawasi semua bidang operasi, termasuk perekrutan, wawancara & penyaringan, dan pelatihan, penempatan kerja, surat perjanjian kerja dan *customer service*.
- 2) Komitmen untuk ekspansi dan keberhasilan bisnis dengan menerapkan strategi yang meningkatkan produktivitas & memungkinkan pencapaian target penjualan.
- 3) Memastikan pekerja mendapat pekerjaan & yang sesuai dengan pengalamannya (*matchmaker*.)
- 4) Memberikan orientasi / pelatihan kepada pekerja agar mereka familiar dengan tugas dan tanggung jawabnya (*training*).
- 5) Menarik tenaga kerja yang kompeten untuk bekerja (*recruitment*).

b. Pelaksana Account Executive

- 1) Mengkoordinasi para *salesman*. Selain itu, bertugas mengatur strategi pemasaran yang akan dijalankan selanjutnya.

c. Pelaksana Perwakilan Cipinang

- 1) Sebagai pelaksana teknis dalam penjualan beras dan mewakili kepentingan PT. Pupuk Indonesia Pangan di Pasar Beras Cipinang.

d. Staf Distributor *Horeka* dan *Food Service*

- 1) Bertanggung jawab dalam mengatur pengiriman barang agar barang dapat terkirim tepat jumlah barang, tepat jenis barang, tepat tujuan dan tepat waktu.
- 2) Merencanakan dan mengatur jadwal pengiriman barang ke konsumen.
- 3) Memastikan ketersediaan kendaraan angkutan baik internal maupun eksternal (ekspedisi, transporter).
- 4) Memerintahkan proses muat barang ke kendaraan angkutan sesuai dengan prioritas.
- 5) Memastikan bukti serah terima barang (*Delivery Note*) asli dikembalikan oleh pengirim barang.

e. Staf Penjualan Pupuk Wilayah Bone dan Indramayu

- 1) Menangani faktur penjualan.
- 2) Melakukan penagihan pembayaran yang telah lewat.
- 3) Memantau pesanan yang sedang berlangsung.
- 4) Menyimpan catatan penjualan dan memperbarui catatan pelanggan
- 5) Menyediakan informasi penjualan berdasarkan lini produk atau wilayah yang digunakan manajer penjualan untuk menyiapkan laporan dan memantau kinerja.
- 6) Berhubungan dengan departemen Logistik untuk memastikan pengiriman tepat waktu.

- 7) Memastikan target penjualan terpenuhi dan laporkan penyimpangan apapun.

f. Staf Rendal Distribusi dan Pemasaran

- 1) Melakukan pengendalian persediaan, pengendalian produksi, perencanaan, dan kontrol pengiriman.
- 2) Untuk kegiatan pabrik/gudang, membuat laporan bahan yang masuk, penyimpanan, penyediaan, dan pengiriman.
- 3) Membuat rencana kegiatan tahunan dan penganggaran untuk basis Departemen bisnis.
- 4) Membuat laporan kegiatan. Laporan ini disampaikan kepada manajer bisnis untuk di *review* setiap bulan.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Pupuk Indonesia Pangan merupakan salah satu anggota holding PT. Pupuk Indonesia (Persero) yang bergerak di bidang pertanian khususnya pangan. yaitu kegiatan produksi dan penjualan produk beras. Perseroan menyadari beras merupakan kebutuhan pokok dan konsumsi utama rakyat Indonesia dan mempunyai peluang bisnis yang luas. Sistem pemasaran beras sangat mempengaruhi pembelian oleh konsumen dan efisiensi tataniaga beras secara keseluruhan. Oleh karena itu, sistem dan strategi pemasaran beras harus dirancang seefektif mungkin sesuai karakteristik dan dinamika perubahan pasar.

1. Product

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.. PT. Pupuk Indonesia Pangan membuat produk beras dengan menggunakan merek dagang “SIP” dengan moto "Jaminan Kualitas Dalam Setiap Bulirnya". Beras SIP yang sudah dikenal konsumen merupakan beras yang bebas pemutih, pengawet dan pewangi.



Gambar II.4 Brosur Beras SIP
Sumber: berasinfo.wordpress.com

Dibandingkan pesaingnya yaitu Beras CapTopi Koki, Beras SIP memiliki jenis beras yang lebih sedikit, tidak seperti Beras Cap topi Koki yang memiliki beberapa jenis beras seperti, Beras Setra Ramos, Long Grain, dan Pandan Wangi. Namun untuk kualitas Beras SIP tidak perlu diragukan lagi, karna proses pengolahan dari hulu ke hilir menggunakan alat dan pabrik yang modern.

2. Price

Harga yang ditetapkan untuk produk Beras SIP ditentukan berdasarkan berat dari produk. Dimana tersedia beras SIP dengan berat 5kg, 10kg, 20kg, dan 50kg. berikut harga dari beras SIP:

Beras SIP 5kg	Rp. 63.000,-
Beras SIP 10kg	Rp. 120.000,-
Beras SIP 20kg	Rp. 240.000,-
Beras SIP 50kg	Rp. 535.000,-

Tabel II.1 Daftar Harga Beras SIP
Sumber: berasinfo.wordpress.com

Dibandingkan dengan pesaing yaitu Beras Cap Topi Koki, Harga yang dipatok Beras SIP sama dengan harga yang di tetapkan Beras Cap Topi Koki, atau mengikuti harga pasar. Namun Beras Cap Topi Koki sering melakukan promosi, diskon yang diberikan membuat harga Beras Cap Topi Koki menjadi lebih murah.

3. *Promotion*

Dalam kegiatan ini PT. Pupuk Indonesia Pangan berusaha untuk mempromosikan produk yang dimilikinya baik berupa langsung maupun tidak langsung. Tujuan promosi adalah untuk mengenalkan produk yang ingin ditawarkan kepada konsumen. Promosi yang dilakukan oleh PT. Pupuk Indonesia Pangan yaitu *Personal Selling*, dimana ketentuan penjualan Beras SIP sebagai berikut:

Ketentuan Penjualan

a. Penjualan Langsung

Merupakan penjualan produk ke individu/konsumen atau institusi untuk dikonsumsi langsung atau digunakan sebagai bahan baku.

Persyaratan penjualan langsung:

- 1) Mempunyai identitas dan domisili tetap
- 2) Pemesanan minimal 300kg
- 3) Pembayaran secara tunai

b. Penjualan melalui Distributor

Merupakan penjualan produk melalui jaringan distributor/agen dan pengecer.

Persyaratan distributor:

- 1) Bidang bisnis: beras, sembako, atau produk komoditi pangan lainnya
- 2) Berbadan usaha dan memiliki dokumen SIUP/NPWP/TDP
- 3) Menguasai armada angkutan

4) Menguasai gudang penyimpanan yang memadai

Setelah melalui masa pengenalan bermitra dengan calon distributor selama 3 bulan, calon distributor akan di evaluasi berdasarkan:

- 1) Target kuantiti, pencapaian minimal 75% dari kesanggupan
- 2) Waktu pembayaran, apakah sesuai dengan jangka waktu yang diberikan
- 3) Target distribusi/area

Cara Penjualan

a. Penjualan secara tunai

- 1) Merupakan penjualan dengan pembayaran dimuka
- 2) Pembayaran tunai dibuktikan dengan nota transfer bank atau tanda terima kas

b. Penjualan secara kredit

Diberikan kepada pelanggan baru dan pelanggan lama sebagai upaya pengembangan pasar.

Ketentuan bagi pelanggan baru:

- 1) Telah lolos evaluasi kemampuan bisnis dan pembayaran sebagai calon pelanggan
- 2) Mendapat kredit tanpa jaminan dari direksi, selama masa pengenalan 3 bulan, masa kredit maksimal 1 bulan dari kuantum transaksi kredit tiap pelanggan maksimal 30 ton

- 3) Menandatangani Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) antara perusahaan dengan pelanggan
- 4) Transaksi berikutnya dilayani setelah transaksi yang sebelumnya dilunasi

Dibandingkan dengan pesaing yaitu Beras Cap Topi Koki, dalam hal promosi Beras SIP dilakukan dengan cara *Personal Selling*. dan dalam waktu dekat untuk pemasaran, distribusi ke *end user*, serta sistem resi gudang, PT. PIP akan bekerja sama dengan PT. FSTJ.

Sales Promotion merupakan bentuk pemasaran dari Beras Cap Topi Koki mereka melakukan promosi dengan menggunakan metode diskon. diskon yang diberikan juga membuat harga produk Beras Cap Topi Koki lebih murah.

4. *Place*

Saluran distribusi yang digunakan oleh Perseroan meliputi kerja sama dengan pihak eksternal, baik melalui *modern trade* maupun *general trade*. Pada tahun 2018, Perseroan telah bekerja sama dengan berbagai hotel, restoran, dan Katering (HOREKA) dan institusi. Perseroan juga melakukan kegiatan penjualan di Pasar Beras Cipinang.

Dibandingkan pesaing, Beras SIP sudah bekerja sama dengan berbagai hotel, restoran, dan Katering. Hal ini menjadi peluang bagi Beras SIP untuk menjadi pemasok utama untuk industri penyedia makanan.

Sedangkan Beras Cap Topi Koki sudah memasuki pasar modern seperti:

1. Pada tahun 2005, Beras Cap Topi Koki melakukan penetrasi ke pasar-pasar modern. Mereka pun memasuki Alfamart, Hypermart, Carrefour, Hero Giant, Superindo. Lotte, Yogya, dan lainnya.
2. Cara lainnya adalah *business to business* seperti menjual langsung pada industri restoran, hotel, dan lain sebagainya yang memerlukan beras.
3. Beras Cap Topi Koki juga telah masuk ke pasar online. Produknya telah masuk pasar online sejak tahun 2014. Hingga kini perkembangan penjualan di pasar online terus meningkat.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Pupuk Indonesia Pangan praktikan ditempatkan pada Departemen Bisnis. Adapun tugas dari Departemen Bisnis adalah untuk menjual dan memasarkan produk beras milik PT. Pupuk Indonesia Pangan.

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Pupuk Indonesia Pangan, praktikan ditempatkan di Departemen Bisnis dan dibimbing oleh Ibu Maya selaku Manajer Bisnis, dan Bapak Sonny Hadiyansyah selaku Sekretaris Perusahaan, serta para Staf Departemen Bisnis PT. Pupuk Indonesia Pangan. Pada Departemen Bisnis praktikan membantu pekerjaan staff yang ada didalam Departemen Bisnis. Adapun tugas yang praktikan kerjakan selama kegiatan PKL sebagai berikut:

1. Merekap laporan pengadaan bahan baku
2. Membuat *invoice*/faktur penjualan
3. Merekonsiliasi data penjualan beras

B. Pelaksanaan Kerja

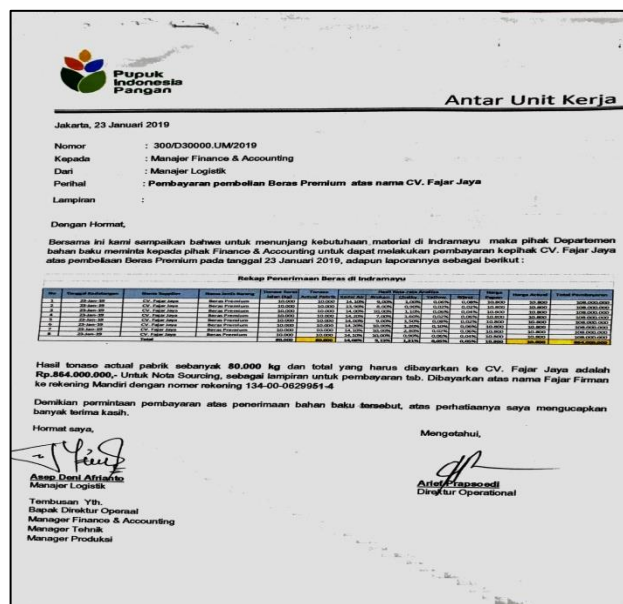
Praktikan memulai pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Senin, 1 Juli 2019. Praktikan ditempatkan pada Departemen Bisnis, dan mendapat tugas untuk membantu pekerjaan staf penjualan. Selama melaksanakan kegiatan PKL Praktikan dibimbing oleh Bapak Sonny Hadiyansah selaku sekretaris perusahaan, dan Ibu Maya selaku manajer bisnis, serta para staf departemen bisnis. Selama kurang lebih 2 (dua) bulan melaksanakan PKL, seluruh tugas yang Praktikan kerjakan selama pelaksanaan PKL tertera secara terpirinci di lampiran.

Berikut penjelasan secara terperinci mengenai tugas yang diberikan selama melakukan kegiatan PKL dan manfaat yang praktikan praktikan dapatkan selama mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing PKL di Departemen Bisnis PT. Pupuk Indonesia Pangan:

1. Merekap Laporan Pengadaan Bahan Baku

Dalam setiap kegiatan pengadaan bahan baku, diperlukan dokumen yang berisi informasi terperinci dari barang yang di beli dalam suatu waktu tertentu. Seperti data jumlah dan harga bahan baku yang di beli, nama pemasok/*Supplier*, jumlah yang harus dibayarkan, tanggal pemesanan serta jumlah dari bahan baku. Dokumen pengadaan bahan baku diajukan oleh Manajer Logistik dan ditujukan kepada Manajer *Finance & Accounting*. Tujuannya adalah sebagai bukti dari adanya penerimaan dan permintaan pembayaran bahan baku dalam kurun waktu tertentu.

Praktikan diberikan tugas untuk merekap data pada dokumen pengadaan bahan baku kedalam bentuk Ms. Excel. Tugas tersebut diberikan oleh Bapak Budi selaku staf di departemen keuangan, sebelum melakukan perekapan, beliau memberi arahan dan penjelasan mengenai data-data apa saja yang harus di input ke dalam Ms. Excel, serta format tabel yang dibuat di Ms. Excel

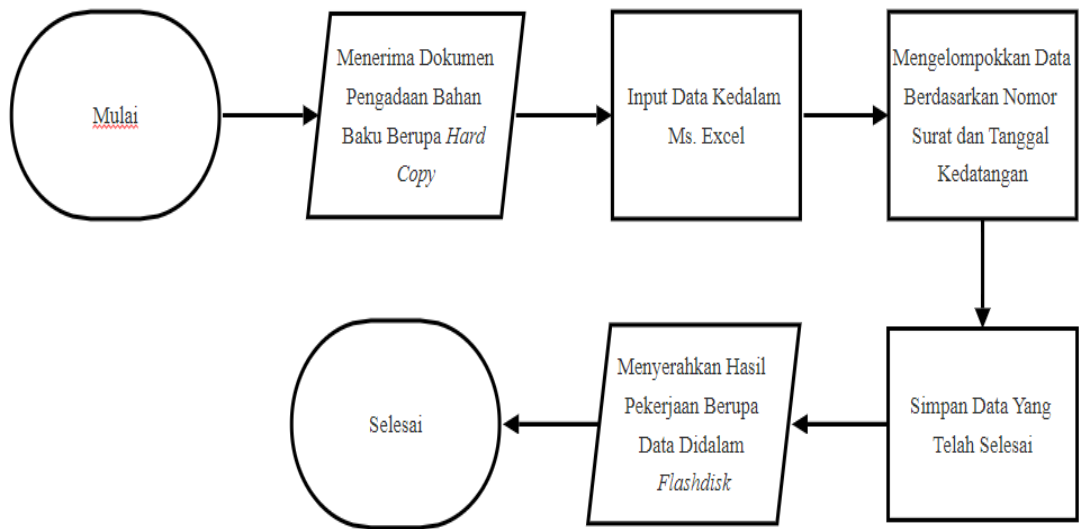


Gambar III.1 Dokumen Pengadaan Bahan Baku
Sumber: Data Bagian Keuangan

Adapun tahapan pengerjaannya sebagai berikut:

- Praktikan menerima dokumen pengadaan baku dari Bapak Budi berupa *hardcopy*. Dokumen tersebut berisi tentang rincian bahan baku yang dibeli.
- Praktikan menerima arahan dan penjelasan mengenai data-data yang harus di input ke Ms. Excel.

- c. Data pertama yang harus di input adalah nomor surat, yang merupakan nomer yang dikeluarkan sebuah instansi atau organisasi, kode surat merupakan klasifikasi masalah yang disampaikan dalam surat, tahun surat merupakan tahun dimana surat itu dibuat.
- d. Data kedua yang di input ke dalam Ms. Excel adalah tanggal kedatangan, yang merupakan tanggal diterimanya bahan baku yang telah dibeli.
- e. Kemudian data ketiga adalah nama *supplier* merupakan orang atau badan hukum yang menjual dan memasok bahan baku kepada PT. Pupuk Indonesia Pangan.
- f. Data keempat yang di input adalah jenis barang, merupakan nama barang yang dibeli.
- g. Selanjutnya adalah data tonase aktual merupakan berat dari produk yang dibeli.
- h. Terakhir adalah data harga aktual, merupakan harga dari produk yang dibeli.
- i. Data-data tersebut kemudian di kelompokkan berdasarkan nomer surat, dan diurutkan berdasarkan tanggal kedatangan.
- j. Setelah selesai, hasil pekerjaan di serahkan kembali kepada Bapak Budi dalam bentuk *softcopy*.



Gambar III.2 Flowchart Perekapan Bahan Baku
Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

Untuk waktu pengerjaan, Pak Budi selaku pemberi tugas tidak menargetkan berapa lama waktu untuk menyelesaikan tugas ini. Walaupun tidak ada target waktu, Praktikan tetap berusaha menyelesaikan pekerjaan ini dengan baik dan tidak memakan waktu yang lama. Setelah menyelesaikan pekerjaan ini Praktikan menyerahkannya kembali kepada Bapak Budi untuk beliau arsipkan ke data bagian keuangan. Ketika diperiksa ternyata pekerjaan yang praktikan kerjakan benar.

No.	No. Surat	Tgl. Surat	Tgl. Kedatangan	Nama Supplier	Jenis Barang	Tonase Aktual	Harga Aktual	Total
1	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
2	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
3	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
4	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
5	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
6	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
7	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
8	300/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. FAJAR JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
9	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
10	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
11	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
12	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
13	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
14	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
15	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
16	301/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. SANDY JAYA	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
17	302/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. AM	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
18	302/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. AM	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
19	302/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. AM	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000
20	302/D30000.UM/2019	23-Jan-19	23/01/19	CV. AM	BERAS PREMIUM	10000	10800	Rp 108,000,000

Gambar III.3 Hasil Rekap Pengadaan Bahan Baku
Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

Dengan diselesaikannya pekerjaan ini membantu perusahaan untuk mengumpulkan data-data pengadaan bahan baku dari beberapa bulan. Manfaat yang diperoleh dari pelaksanaan pekerjaan ini diantaranya Praktikan menjadi mengetahui tentang informasi apa saja yang dicantumkan dalam sebuah dokumen pengadaan barang, dan setiap kegiatan transaksi diperlukan adanya bukti surat menyurat yang dapat dipertanggung jawabkan seperti dokumen pengadaan bahan baku ini.

Serta pentingnya melakukan perekapan data, yang tujuannya agar perusahaan memiliki arsip yang dapat digunakan kapan pun dan berguna untuk kemudian hari.

2. Membuat *Invoice*/Faktur Penjualan

Departemen Binis PT. Pupuk Indonesia Pangan memiliki tanggung jawab untuk menjual dan memasarkan produk. Termasuk dokumen yang berkaitan dengan kegiatan penjualan dan pemasaran itu sendiri. Seperti *Invoice*/Faktur Penjualan. *Invoice*/Faktur penjualan adalah bukti transaksi untuk pembayaran atas barang atau jasa yang dipakai. Informasi yang ada dalam faktur harus jelas dan detail, seperti barang, jumlah kuantitas, harga, jumlah utang, informasi pembeli dan penjual,serta jangka waktu (Pangestika, 2019).

Invoice ditanda tangani oleh kepala penjualan wilayah sebagai penanggung jawab kegiatan penjualan yang dilakukan oleh para staf penjualan. Tujuannya agar *invoice* tersebut menjadi alat bukti transaksi yang sah dan dapat dipertanggung jawabkan.

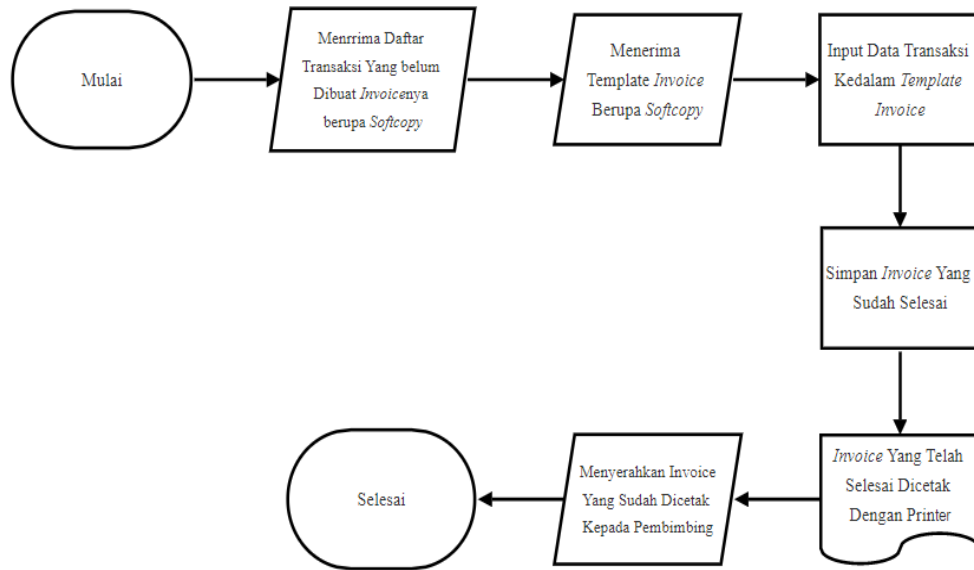
Praktikan diminta membuat *invoice* untuk beberapa transaksi yang belum dibuatkan *invoice*. Tugas diberikan oleh Bapak Sonny Hadiyansyah selaku Sekretaris Perusahaan. sebelum mengerjakan pekerjaan yang diberikan, beliau memberikan penjelasan mengenai bagaimana cara membuat *invoice*. *Invoice* dibuat dengan menggunakan Ms. Excel.

	Tanggal		Nama Customer / Toko	Quantity	Harga Penebusan	Harga Jual	Total Nilai Penjualan	Harga Jual
7	5/24/2018	Banten	H. HANIBAL JR	1,000	8,450	8,650	8,650,000	Banten
8	5/25/2018	Banten	H. IMAM T	10,000	8,450	8,650	86,500,000	Banten
9	5/31/2018	Banten	AZAH MUNAZAH	640	8,450	8,650	5,536,000	Banten
10	5/31/2018	Banten	ASHIH SUKAESIH	600	8,450	8,650	5,190,000	Banten
11	6/5/2018	Banten	MUKHLIS	500	8,450	8,650	4,325,000	Banten
12	6/7/2018	Banten	YEDY	200	8,450	8,650	1,730,000	Banten
13	6/8/2018	Banten	DANI	370	8,450	8,650	3,200,500	Banten
14	7/12/2018	Banten	H. HARIRI	200	8,450	8,650	1,730,000	Banten
15	7/12/2018	Banten	MAT'RUF	200	8,450	8,650	1,730,000	Banten
16	7/13/2018	Banten	DIDIN NASRULAH	100	8,450	8,650	865,000	Banten
17	8/7/2018	Banten	MIRZA	100	8,450	8,650	865,000	Banten
18	8/27/2018	Banten	ADI S-SINAR TANI	50	8,450	8,650	432,500	Banten
19	9/21/2018	Banten	IWA	200	8,450	8,650	1,730,000	Banten
20	9/24/2018	Banten	DASA W	100	8,450	8,650	865,000	Banten
21	10/10/2018	Banten	ASHIH SUKAESIH	450	8,450	8,650	3,892,500	Banten
22	10/22/2018	Banten	OYOK	650	8,450	8,650	5,622,500	Banten
23	10/25/2018	Banten	ARSIDI	240	8,450	8,650	2,076,000	Banten
24	11/8/2018	Banten	ADI S-SINAR TANI	200	8,450	8,650	1,730,000	Banten
25	11/13/2018	Banten	DIDIN NASRULAH	100	8,450	8,650	865,000	Banten
26	11-Nov-18			1900	11,800		22,800,000	
27	7/2/2018	Bank	Aminudin Latief	200	8,450	8,650	1,730,000	Bogor


Gambar III.4 Daftar Transaksi
Sumber: Data Bagian Penjualan


Adapun tahapan-tahapan pengerjaannya sebagai berikut:

- a. Praktikan menerima daftar transaksi yang harga belum dibuatkan *invoice* dari Bapak Sonny. Data berupa *softcopy* dari Ms. Excel.
- b. Menerima *template invoice* standar yang biasa digunakan PT. Pupuk Indonesia Pangan. Praktikan juga menerima penjelasan bagian mana saja yang harus di isi.
- c. Menginput data yang tertera pada daftar transaksi berupa tanggal transaksi, nama pelanggan, *quantity*, dan harga jual ke dalam *template invoice*.
- d. Tiap-tiap kegiatan transaksi dibuatkan satu *invoice*, sehingga dalam pengerjaannya membutuhkan waktu yang cukup lama.
- e. Setelah setiap transaksi telah dibuatkan *invoice*, semua *invoice* tersebut kemudia di print. Sehingga menjadi bentuk *hardcopy*.



Gambar III.5 Flowchart Pembuatan Invoice
Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

PT PUPUK INDONESIA PANGAN		INVOICE		No : /INV.PIP-B/IV/2018		Tanggal	
Kepada Yth:		H. Hambal Jr				24-May-18	
Komoditas: Beras		Periode: Periode:		24 Mei 2018			
Uraian Barang	Jumlah (Pc)	Jumlah (Kg)	Jumlah Harga (Rp.)				
			Satuan / Kg	Total			
Beras SIP							
5 Kg	-	-	-	-			
10 Kg	-	-	-	-			
20 Kg	-	-	-	-			
50 Kg	-	-	-	-			
Beras Gaset Kaca							
5 Kg	-	-	-	-			
10 Kg	-	-	-	-			
25 Kg	-	-	-	-			
Beras Kita/Belag Medan							
5 Kg	2000	10000	8,650	8,650,000			
10 Kg	-	-	-	-			
20 Kg	-	-	-	-			
50 Kg	-	-	-	-			
Jumlah				Rp 8,650,000			
Terbilang :		Delapan Juta Enam Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah					
Pejabat		Pembayaran ke: No. Rekening PT PI Pangan					
 M. Ali Yasndri Kpl. Pajalean Wilayah Jakarta		500-4004040		(BN)			
		681-5605555		(BCA)			
		185-005-004-005-0		(Mandiri)			
		112-009-000-136-303		(BRI)			
		TgP: 14 Hari setelah barang diserahkan/maka					
Terbayar Tgl.:							
PT PUPUK INDONESIA PANGAN Gd. Petrokimia Gresik Lt. 2, Jln. Tanah Abang III No. 16, Jakarta Pusat 10160							

PT PUPUK INDONESIA PANGAN		INVOICE		No : /INV.PIP-B/IV/2018		Tanggal	
Kepada Yth:		H. Imam T				25-May-18	
Komoditas: Beras		Periode: Periode:		25 Mei 2018			
Uraian Barang	Jumlah (Pc)	Jumlah (Kg)	Jumlah Harga (Rp.)				
			Satuan / Kg	Total			
Beras SIP							
5 Kg	-	-	-	-			
10 Kg	-	-	-	-			
20 Kg	-	-	-	-			
50 Kg	-	-	-	-			
Beras Gaset Kaca							
5 Kg	-	-	-	-			
10 Kg	-	-	-	-			
25 Kg	-	-	-	-			
Beras Kita/Belag Medan							
5 Kg	2000	10000	8,650	8,650,000			
10 Kg	-	-	-	-			
20 Kg	-	-	-	-			
50 Kg	-	-	-	-			
Jumlah				Rp 8,650,000			
Terbilang :		Delapan Puluh Enam Jera Lima Puluh Ribu Rupiah					
Pejabat		Pembayaran ke: No. Rekening PT PI Pangan					
 M. Ali Yasndri Kpl. Pajalean Wilayah Jakarta		500-4004040		(BN)			
		681-5605555		(BCA)			
		185-005-004-005-0		(Mandiri)			
		112-009-000-136-303		(BRI)			
		TgP: 14 Hari setelah barang diserahkan/maka					
Terbayar Tgl.:							
PT PUPUK INDONESIA PANGAN Gd. Petrokimia Gresik Lt. 2, Jln. Tanah Abang III No. 16, Jakarta Pusat 10160							

Gambar III.6 Invoice Yang Sudah Selesai
Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

Dalam melakukan pekerjaan ini praktikan diberikan target waktu pengerjaan selama 2 (dua) hari. Ini dikarenakan banyaknya kegiatan transaksi yang belum dibuatkan *invoice* dan dalam proses pembuatannya pun masih dengan cara manual. Jadi, pembuatannya dilakukan satu per satu, sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama dan tenaga yang tidak sedikit.

Setelah menyelesaikan pekerjaan ini dan menyerahkannya kepada Pak Sonny selaku pemberi tugas, beliau memuji praktikan karena mampu menyelesaikan pekerjaan tersebut sesuai jangka waktu yang diberikan. Dan setelah hasil pekerjaan diperiksa, ternyata tidak terdapat kesalahan.

Manfaat yang diperoleh dari pekerjaan ini diantaranya adalah melatih ketelitian. Diperlukan ketelitian dan fokus yang tinggi untuk membuat *invoice* secara manual dalam jumlah yang banyak. Karena dokumen ini sangat dibutuhkan, jadi diperlukan ketelitian untuk menyelesaikan dokumen ini dengan cepat. Selain itu, Praktikan juga memperoleh pengetahuan tentang bagaimana cara membuat *invoice*, dan apa-apa saja isi dari *invoice*/faktur penjualan.

3. Merekonsiliasi Data Penjualan Beras

Rekonsiliasi merupakan kegiatan merinci adanya perbedaan terhadap catatan transaksi yang di miliki staf penjualan atau biasa disebut *Person In Charger* (PIC) sebagai orang yang turun kelapangan untuk menjual produk milik perusahaan dengan catatan yang di miliki perusahaan berupa laporan pendapatan yang didapat dari bagian keuangan.

Praktikan mendapat tugas untuk melakukan rekonsiliasi terhadap catatan penjualan beras. Hal ini dilakukan karena ditemukan adanya ketidaksesuaian antara laporan di bagian keuangan dengan catatan diberikan PIC. Pentingnya melakukan pekerjaan ini untuk menyesuaikan data transaksi dan memeriksa dimana kesalahan itu terjadi.

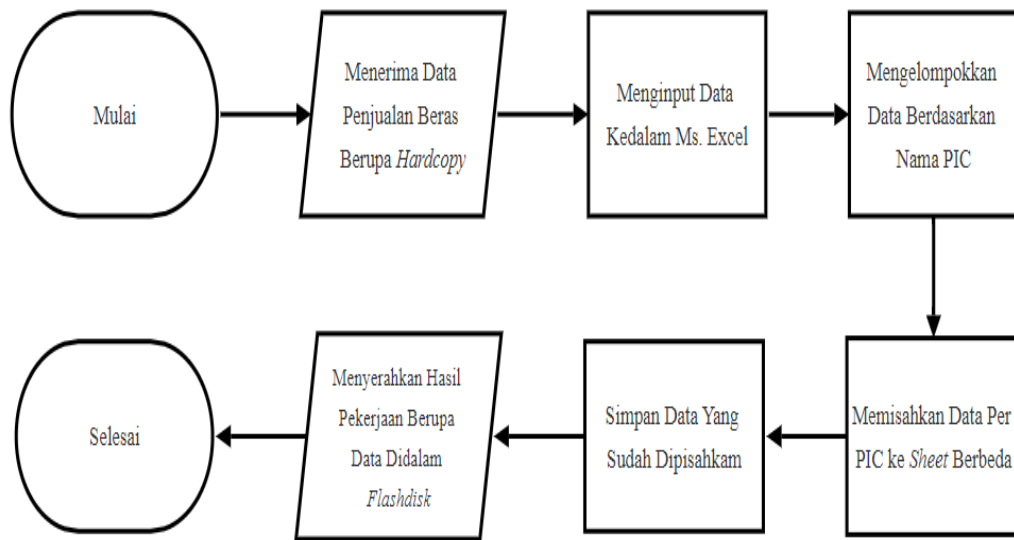
Pekerjaan ini diberikan oleh Bapak Sonny Hadiyansyah, beliau yang menemukan adanya ketidaksesuain pada laporan penjualan. Untuk itu beliau meminta praktikan untuk melakukan rekonsiliasi. Pekerjaan ini dilakukan menggunakan MS. Excel, dan untuk waktu penyelesaian praktikan diberi waktu 1 (Satu) hari.

The image consists of four separate photographs arranged in a 2x2 grid, each showing a different section of a large, multi-column data table. The table appears to be a sales record for rice, with columns for various categories and numerical values. The data is presented in a structured format with alternating rows and columns, and several rows are highlighted in yellow, red, and blue. The photographs are taken from slightly different angles, showing the physical layout of the paper and the way the data is organized into sections.

Gambar III.7 Data Penjualan Beras
Sumber: Data Bagian Penjualan

Adapun tahapan pengerjaannya sebagai berikut:

- a. Praktikan menerima data penjualan beras yang sudah dikumpulkan oleh Pak Sonny berupa *hardcopy*, namun belum diurutkan berdasarkan kategori tertentu.
- b. Membuat tabel menggunakan Ms. Excel, format tabel mengikuti *hardcopy* data penjualan beras.
- c. Mengelompokkan data berdasarkan nama per PIC.
- d. Selanjutnya memisahkan data penjualan yang telah dikelompokkan, kemudian memisahkannya ke *sheet* berbeda.



Gambar III.8 Flowchart Perekaman Penjualan Beras
Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

The first screenshot displays a summary table for 'BIBIT AKARA REKORDAN PENJUALAN & PEMBIAYAN JULIUS 2018-2019'. The second and third screenshots show detailed data tables with columns for 'Target Penjualan', 'Membayar (Pembayar)', 'PIC', 'Jumlah Penjualan', 'Harga Jual', 'Nilai Penjualan', 'Target Beas', 'Nilai Beas', 'Sisa Beas', and 'Kategori'.

Gambar III.9 Hasil Pekerjaan
Sumber: Data Diolah Oleh Praktikan

Setelah pekerjaan selesai, praktikan kemudian menyerahkannya kembali kepada Pak Sonny untuk diperiksa. Setelah diperiksa ternyata pekerjaan yang dikerjakan oleh Praktikan tidak terdapat kesalahan.

Manfaat yang praktikan peroleh adalah, dengan pekerjaan ini praktikan mampu melatih ketelitian dan kecepatan dalam bekerja. Di era industri yang serba cepat ini diperlukan sumber daya yang berkualitas yang mampu bekerja dengan cepat dan tepat. Serta kedisiplinan, dan kerapihan dalam mengerjakan suatu pekerjaan.

Pengalaman yang Praktikan dapat adalah bagaimana seorang PIC atau penjual tidak hanya harus fokus dengan barang yang mereka jual saja, melainkan dokumen pelaporan atau pencatatan transaksi itu juga diperlukan. Pencatatan yang tidak benar akan menimbulkan ketidaksesuaian data yang akan menyulitkan kegiatan usaha.

C. Kendala yang Dihadapi

1. Pemberian tugas yang tidak rutin dan tidak sistematis menyebabkan praktikan akan sangat sibuk dalam satu waktu dan diwaktu lain praktikan tidak mendapatkan tugas apapun. Hal ini disebabkan karena instansi belum mempunyai suatu program khusus untuk mahasiswa yang melakukan praktik kerja lapangan.
2. Tidak disediakannya fasilitas komputer untuk mahasiswa yang sedang magang atau PKL.

3. Pada awal praktikan menjalankan PKL, praktikan merasa sulit untuk beradaptasi dan berkomunikasi dengan karyawan di perusahaan tempat praktikan bekerja, dikarenakan praktikan belum mengenal karakter dan sifat karyawan setempat.

D. Mengatasi Kendala

1. Ketika praktikan sedang tidak ada pekerjaan untuk dikerjakan, praktikan aktif untuk berinisiatif bertanya apakah ada yang bias praktikan kerjakan. Lalu, praktikan juga sering berinisiatif untuk menawarkan bantuan kepada karyawan Departemen Bisnis apakah ada yang praktikan bisa bantu atau tidak.
2. Tidak di sediakannya fasilitas computer untuk mahasiswa PKL, Praktikan berinisiatif untuk membawa laptop pribadi. Agar bias mengerjakan pekerjaan yang diberikan.
3. Saat kesulitan untuk beradaptasi, praktikan mencoba untuk terus berkomunikasi dengan para karyawan agar semakin dekat. Praktikan mencoba untuk berpikir positif, dengan terus-menerus mengajak berkenalan dengan karyawan sebelum mereka tidak ada di meja masing-masing dikarenakan rapat ataupun sedang dinas ke luar kota. Walaupun jika ada pekerjaan atau istilah-istilah yang belum praktikan mengerti, praktikan aktif bertanya kepada pembimbing atau karyawan lain. Karena selain menjadi lebih mengerti

terhadap tugas yang diberikan, praktikan bisa sekaligus berkenalan dan merasa lebih akrab dengan karyawan.

Berdasarkan pekerjaan yang sudah praktikan kerjakan selama PKL di PT. PIP, ada beberapa pekerjaan yang cukup sesuai dengan penjurusan yang praktikan ambil yaitu manajemen pemasaran. Diantaranya adalah merekap pengadaan bahan baku. Dari kegiatan perekapan ini Praktikan jadi mengetahui bahwa Dalam kegiatan pengadaan baku PT. PIP tidak hanya bekerja sama dengan satu pemasok saja. Ini sesuai dengan teori manajemen pemasaran yang praktikan pelajari di mata kuliah manajemen pemasaran di semester 3 yaitu menganalisis pasar bisnis.

Pasar Bisnis (*business market*) terdiri dari semua organisasi yang mendapatkan barang dan jasa yang digunakan untuk memproduksi produk atau jasa lain kemudian dijual, disewakan, atau dipasok ke orgnisasi lain. Industry utama yang termasuk didalam pasar bisnis adalah pertanian, perhutanan, perikanan, pertambangan, manufaktur, konstruksi, transportasi, komunikasi, utilitas public, perbankan, keuangan, dan asuransi, distribusi, serta jasa (Kotler & Keller, 2009).

Proses Pembelian Bisnis (*business buying process*) adalah proses pengambilan keputusan oleh pembeli bisnis untuk menentukan produk dan layanan yang perlu dibeli oleh organisasi mereka, kemudian menemukan, mengevaluasi dan memilih diantara pemasok serta merek yang tersedia (Kotler & Keller, 2009).

Agar mampu memenuhi kebutuhan akan bahan baku yang berkualitas dan agar tidak bergantung pada satu pemasok saja, PT.PIP bekerja sama dengan beberapa pemasok yang sudah diseleksi dan terpercaya yang mampu memasok bahan baku untuk kepentingan produksi dan bisnis PT.PIP.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Praktikan melaksanakan Pratik Kerja Lapangan selama kurang lebih 2 (dua) bulan di PT. Pupuk Indonesia Pangan, perusahaan yang bergerak dibidang perindustrian dan perdagangan pertanian. Dimana praktikan ditempatkan pada departemen bisnis yang bertugas untuk memasarkan dan menjual produk mirik perusahaan. praktikan mendapatkan banyak pengalaman dan pengetahuan baru meliputi dunia kerja dan pengetahuan umum lainnya. Kesimpulan ini praktikan buat berdasarkan tujuan praktikan dalam melaksanakan PKL. Adapun kesimpulan yang praktikan dapat setelah melaksanakan PKL, yaitu:

1. Praktikan telah memperoleh pengetahuan dan dapat memahami bagaimana proses pemasaran dan penjualan produk beras yang dilakukan di departemen bisnis. dari mulai mencari dan mengumpulkan data pelanggan, meminta pelanggan melengkapi persyaratan administrasi, menganalisa dan menilai dokumen persyaratan administrasi calon pelanggan, mengusulkan rekomendasi calon pelanggan kepada direksi, setelah itu baru bisa melayani permintaan pesanan pelanggan.

2. Praktikan memperoleh keterampilan dalam bidang pemasaran dan penjualan produk beras, yaitu dalam membuat *invoice*/faktur penjualan selama menjalani PKL. Tidak hanya itu saja, praktikan merasa mendapatkan kemampuan memecahkan masalah dan kemampuan manajemen waktu serta meningkatkan ketelitian saat mengerjakan tugas yang diberikan serta tentu saja kemampuan ini penting untuk praktikan nantinya untuk diterapkan pada dunia kerja yang sesungguhnya.
3. Selama melaksanakan PKL praktikan mendapatkan banyak pengalaman dalam bekerja dalam departemen bisnis PT. PIP. Praktikan telah mengalami dan merasakan secara langsung aktivitas yang terjadi dalam perusahaan selama kurang lebih 2 (dua) bulan praktikan menjalani PKL. Berbagai kegiatan keseharian telah praktikan jalani seperti praktikan mendapat kepercayaan untuk merekap laporan pengadaan bahan baku, membuat dan mencetak *invoice*/faktur penjualan, serta merekap data penjualan.
4. Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan praktikan dapat membandingkan teori yang praktikan dapatkan dalam perkuliahan sesuai dengan praktik di dunia kerja. Diantaranya adalah *business market* dan *business buying process*. dimana dalam salah satu kegiatan bisnisnya yaitu pengadaan bahan baku PT. PIP bekerja sama dengan beberapa pemasok atau *vendor* untuk mendapatkan produk yang berkualitas. Dapat disimpulkan terdapat kesesuaian teori yang didapat praktikan di perkuliahan dengan praktiknya selama menjalani PKL.

B. Saran

Saran untuk PT. Pupuk Indonesia Pangan

1. Menerima lebih banyak peserta Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena sedikitnya jumlah karyawan serta untuk membantu menyelesaikan pekerjaan yang belum terselesaikan.
2. Diharapkan kedepannya dalam pembuatan *invoice*/faktur penjualan dapat menggunakan *software* akuntansi. Agar kegiatan pembuatan *invoice* menjadi lebih cepat.
3. Diharapkan PT. Pupuk Indonesia Pangan memfasilitasi mahasiswa PKL dengan komputer atau laptop sehingga mahasiswa yang sedang PKL tidak merasa berat saat membawa laptop atau tidak khawatir saat mengerjakan tugas ketika lupa membawa laptop pribadi.
4. Diharapkan kedepannya dalam pelaporan hasil penjualan, setiap *person in charge* (PIC) melakukan kegiatan pencatatan dan pemberkasan dengan lebih rapi dan teliti. pencatatan dan pemberkasan yang tidak rapi akan menyulitkan perusahaan suatu hari nanti jika perusahaan membutuhkan dokumen-dokumen tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, A. (2018, 01 September). *Dulu Cuma Toko di Pasar, Kini Topi Koki Jadi Raksasa Beras di Indonesia*. Money Smart. Diambil kembali dari <https://www3.moneysmart.id/cerita-beras-topi-koki-merajai-pasar-indonesia/> (diakses tanggal 01 Desember 2019)
- Basith, A. (2017, 18 Juli). *Hoki dari penjualan beras Topi Koki si HOKI*. Kontan.co.id. Diambil kembali dari <https://investasi.kontan.co.id/news/hoki-dari-penjualan-beras-topi-koki-si-hoki> (diakses tanggal 01 Desember 2019).
- Hidayat, A. (2019, Juli 10). *Semester II 2019, Buyung Poetra Sembada (HOKI) Mengandalkan Pasokan Beras Luar Jawa*. Business Insight. Diambil kembali dari <https://insight.kontan.co.id/news/semester-ii-2019-buyung-poetra-sembada-hoki-mengandalkan-pasokan-beras-luar-jawa> (diakses tanggal 01 Desember 2019)
- Ningsih, D. dan Listiyarini, T. (2018, April 10). *Produksi Beras Naik 3,63% Per Tahun*. Berita Satu. Diambil kembali dari <https://www.beritasatu.com/ekonomi/487417/produksi-beras-naik-363-per-tahun> (diakses tanggal 25 November 2019)
- Pangestika, W. (2019, 19 Januari). *Pentingnya Faktur Penjualan Dalam Akuntansi Keuangan*. A Jurnal by Mekari. Diambil kembali dari <https://www.jurnal.id/id/blog/pentingnya-faktur-penjualan-dalam-akuntansi-keuangan/> (diakses tanggal 16 Desember 2019)
- PT. Pupuk Indonesia Pangan. (2017). *PT Pupuk Indonesia Pangan adalah Pioneer Perusahaan Pangan yang Mengelola Industri Pangan dari Hulu ke Hilir*. Diambil kembali dari <http://pupuk-indonesia.co.id/id/holding/pupuk-indonesia-pangan/profil> (diakses tanggal 25 November 2019)

PT. Pupuk Indonesia Pangan. (2017). *PT Pupuk Indonesia Pangan adalah Pioneer*

Perusahaan Pangan yang Mengelola Industri Pangan dari Hulu ke Hilir.
Diambil kembali dari <http://www.pi-pangan.com/> (diakses tanggal 08 desember 2019)

Rajagukguk, R. (2019, Mei 6). *Kuartal I 2019, Pupuk Indonesia Lampau Target*

Produksi. INews.id Finance. Diambil kembali dari <https://www.inews.id/finance/bisnis/kuartal-i-2019-pupuk-indonesia-lampau-target-produksi> (diakses tanggal 25 November 2019)

Tim Penyusun Pedoman Praktik Kerja Lapangan Fakultas Ekonomi UNJ, (2012).

Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Diambil kembali dari http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIKKERJA-LAPANGAN_0.pdf (diakses tanggal 25 November 2019)

Toko Makmur Pangan. (2018, 15 Agustus). *Info Beras Toko Makmur Pangan di*

Tangerang. Berasinfo. Diambil kembali dari <https://berasinfo.wordpress.com/tag/agen-beras-sip/> (diakses tanggal 08 desember 2019)

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan PKL



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT

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



Nomor : 5282/UN39.12/KM/2019

21 Mei 2019

Lamp. :-

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.
Kepala Manajer Keuangan PT. Pupuk Indonesia Pangan
Gedung Petrokimia Gresik lt.2 Jl. Tanah Abang 3 No.16 Jakarta
Pusat

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

Nama : Setyo Aji Wibowo
Nomor Registrasi : 8215163323
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Jenjang : S1
No. Telp/Hp : 081905456799

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "**Praktik Kerja Lapangan**" pada tanggal **15 Juli 2019** sampai dengan tanggal **13 September 2019**.
Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
dan Hubungan Masyarakat



Wiro Samudro, S.T.
NIP. 196304031985102001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen



Lampiran 2 Surat Persetujuan PKL dari Perusahaan



Jakarta, 8 Juli 2019

Nomor : PIP- 021 /B120.KP/2019
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan**

Kepada Yth,
**Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
dan Hubungan Masyarakat**
Universitas Negeri Jakarta
di Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat Universitas Negeri Jakarta nomor 5282/UN39.12/KM/2019 tanggal 21 Mei 2019 perihal tersebut di atas, bersama ini dapat disampaikan bahwa Mahasiswa Universitas Jakarta a.n **Setyo Aji Wibowo** diberikan izin untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di PT Pupuk Indonesia Pangan **terhitung mulai tanggal 15 Juli 2019 dan akan berakhir pada tanggal 13 September 2019.**

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Hormat kami,
PT PUPUK INDONESIA PANGAN

Mardhy Rikm
Manajer Keuangan

Tembusan:

- Yth. Direktur Komersil PT Pupuk Indonesia Pangan
- File

Lampiran 3 Daftar Tugas Harian PKL


No.	Hari/Tanggal	Kegiatan	PIC
1	Senin, 01 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Perkenalan dengan karyawan Pengarahan tugas input data penjualan 	<ul style="list-style-type: none"> Pak Sonny Pak Caryanto
2	Selasa, 02 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Mengetik surat perjanjian kerjasama distribusi 	<ul style="list-style-type: none"> Bu Maya
3	Rabu, 03 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Mengetik surat perjanjian kerjasama distribusi 	<ul style="list-style-type: none"> Bu Maya
4	Kamis, 04 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Mengetik surat perjanjian kerja sama distribusi 	<ul style="list-style-type: none"> Bu Maya
5	Jumat, 05 Juli 19	<i>Standby</i>	
6	Senin, 08 Juli 19	Izin UAS	-
7	Selasa, 09 Juli 19	<i>Standby</i>	
8	Rabu, 10 Juli 19	<i>Standby</i>	
9	Kamis, 11 Juli 19	Izin UAS	-
10	Jumat, 12 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Membuat akun media social untuk produk Beras SIP 	<ul style="list-style-type: none"> Bu Maya
11	Senin, 15 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Menemui calon distributor untuk produk Beras SIP 	<ul style="list-style-type: none"> Bu Maya
12	Selasa, 16 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> Pak Budi
13	Rabu, 17 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> Pak Budi

14	Kamis, 18 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
15	Jumat, 19 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
16	Senin, 22 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
17	Selasa, 23 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
18	Rabu, 24 Juli 19	Izin	-
19	Kamis, 25 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Scanning invoice</i> dan surat jalan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Caryanto
20	Jumat, 26 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Scanning invoice</i> dan surat jalan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Caryanto
21	Senin, 29 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • Scanning invoice dan surat jalan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Caryanto
22	Selasa, 30 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat nota pembelian beras 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Caryanto
23	Rabu, 31 Juli 19	<ul style="list-style-type: none"> • Cross check daftar pelanggan yang masih belum melunasi pembayaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Adit
24	Kamis, 01 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
25	Jumat, 02 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
26	Senin, 05 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny

27	Selasa, 06 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
28	Rabu, 07 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
29	Kamis, 08 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
30	Jumat, 09 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
31	Senin, 12 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
32	Selasa, 13 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
33	Rabu, 14 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merapikan dan menyusun dokumen penjualan lama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
34	Kamis, 15 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
35	Jumat, 16 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
36	Senin, 19 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
37	Selasa, 20 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
38	Rabu, 21 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap laporan pengadaan bahan baku 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Budi
39	Kamis, 22 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat <i>Invoice</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
40	Jumat, 23 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat <i>Invoice</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny


41	Senin, 26 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekonsiliasi data penjualan beras 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
42	Selasa, 27 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekonsiliasi data penjualan beras 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
43	Rabu, 28 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Merekonsiliasi data penjualan beras 	<ul style="list-style-type: none"> • Pak Sonny
44	Kamis, 29 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data penjualan pupuk untuk audit BPK 	<ul style="list-style-type: none"> • Bu Ayu
45	Jumat, 30 Ags 19	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data penjualan pupuk untuk audit BPK 	<ul style="list-style-type: none"> • Bu Ayu

Lampiran 4 Daftar Hadir



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung 8, Jalan Kemuning Raya, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.unj.ac.id




DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2 SKS

Nama : Setyo Aji Wibowo
 No. Registrasi : 22.5162523
 Program Studi : SI Manajemen
 Tempat Praktik : Jl. Pulo Kembangan, Lingsar
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Tanah Abang 2 No. 16
 Jakarta 10160 Telp: (21) 344 6460

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	01 - Juli - 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	02 - Juli - 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	03 - Juli - 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	04 - Juli - 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	05 - Juli - 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	08 - Juli - 2019	6. -	UAS
7.	09 - Juli - 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	10 - Juli - 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	11 - Juli - 2019	9. -	UAS
10.	12 - Juli - 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	15 - Juli - 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	16 - Juli - 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	17 - Juli - 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	18 - Juli - 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	19 - Juli - 2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 3/9/19
 Penilai, *[Signature]*

Catatan:
 Form ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalisasi dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan



[Signature]
 Indonesia Pagar
 Somu Hadiyansyah



Building Future Leaders

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

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2... SKS

Nama : Setyo Asi Wibowo
No. Registrasi : 8245163373
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Pupuk Indonesia Pangan
Alamat Praktik/Telp : Jl. Tanah Abang 2, No. 16
Jakarta 10160.1 (62-21) 3146460

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	22 - Juli - 2019	1.	Persewaan Simbolis Beraswa PT Hino
2.	23 - Juli - 2019	2.	
3.	24 - Juli - 2019	3. -	
4.	25 - Juli - 2019	4.	
5.	26 - Juli - 2019	5.	
6.	29 - Juli - 2019	6.	
7.	30 - Juli - 2019	7.	
8.	31 - Juli - 2019	8.	
9.	01 - Agustus - 2019	9.	
10.	02 - Agustus - 2019	10.	
11.	05 - Agustus - 2019	11.	
12.	06 - Agustus - 2019	12.	
13.	07 - Agustus - 2019	13.	
14.	08 - Agustus - 2019	14.	
15.	09 - Agustus - 2019	15.	

Jakarta, 3/9/19
Penilai,

Catatan:
Formulir ini dapat dipertanggungjawabkan
Makna legalitas dengan menambahkan cap Instansi/Perusahaan





Building
Future
Leaders

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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Kemuning Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 47212274/706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Setyo Aji Wibowo
No. Registrasi : B215163323
Program Studi : Sa. Manajemen
Tempat Praktik : Pt. Pupuk Indonesia Pangan
Alamat Praktik/Telp : Jl. Tanah Abang 2 No.16
Jakarta 10180 / (62-21) 2441160


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

Jakarta, 3/9/19
Penilai,



Catatan :
Formulir ini dapat dipertukarkan sesuai kebutuhan
Melakukan legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan


Lampiran 5 Lembar Penilaian



Building Future Leaders

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

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




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

Nama : Setyo Aji Wibowo
 No.Registrasi : 0915163325
 Program Studi : Si Manajemen
 Tempat Praktik : PT. PUKOL Indonesia Terasan
 Alamat Praktik/Temp : Jl. Tanah Abang 3, No.16
 Jakarta 10160 (062-21) 3446160

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																														
		46-100																															
1	Kehadiran	94	1. Keterangan Penilaian : <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Skor</td> <td>Nilai</td> <td>Bobot</td> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	86																															
3	Sikap dan Kepribadian	90																															
4	Kemampuan Dasar	86																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	86																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	90																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	95																															
10	Hasil Pekerjaan	90																															
Jumlah		897	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">897</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: center;">897</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">897</td> <td style="text-align: center;">A.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	897	-	897	10 (sepuluh)			897	A.	Angka bulat	huruf																				
897	-	897																															
10 (sepuluh)																																	
897	A.																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 3/9/19.
Penilai,


 Sonny Hadiyansyah

Catatan :
Membaca legitimasi dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 7 Lembar Persetujuan Sidang PKL




KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id
Laman www.fe.unj.ac.id

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing


1. Nama : Setyo Ferry Wibowo, SE., M.Si.
2. NIP : 193906171 20031001
3. Tanda tangan 

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Setyo Aji Wibowo
2. No. Registrasi : 8215163323
3. Program Studi : S1 Manajemen
4. Judul PKL : Laporan Praktikum Kerja Lapangan pada PT Pupuk Indonesia Pangsari

Untuk Mengikuti/Tidak mengikuti* Sidang PKL pada tanggal.....

Mengetahui,
Koorprodi S1 Manajemen


Dr. Suherman, M.Si.
NIP. 19731116 200604 100 1

Jakarta,.....

Mahasiswa Ybs.


Setyo Aji Wibowo
No.Reg : 8215163323

Cat : coret yang tidak perlu *)