

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DIVISI *BUDGET CONTROL PLANNING AIR*
CONDITIONING (AC) PT PANASONIC GOBEL INDONESIA**

**DHEA REZKY SHAFIRA
1702517016**



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

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

***FIELD WORK PRACTICE REPORT AT MARKETING
BUDGET CONTROL PLANNING AIR CONDITIONING (AC)
DIVISION OF
PT PANASONIC GOBEL INDONESIA***

**DHEA REZKY SHAFIRA
1702517016**



***This Field Work Practice Report arranged to meet one of the requirements to
get the title of Ahli Madya at Faculty of Economics Universitas Negeri Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT DIII STUDY PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019***

LEMBAR EKSEKUTIF

Dhea Rezky Shafira, 1702517016, Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. Panasonic Gobel Indonesia Kantor Pusat Jakarta. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama 42 hari Di PT. Panasonic Gobel Indonesia Kantor Pusat Jakarta. Praktikan di tugaskan di Divisi *Budget Control Planning* pada Department *Marketing Planning*. Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan mengenai pekerjaan di perusahaan khususnya dalam Bidang pemasaran. Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti membuat SAP, menginput jurnal pembelian, menginput surat pesanan yang dilakukan konsumen ke perusahaan, menginput budgeting perusahaan yang sudah di proses pemesanannya selama satu bulan.

Dengan adanya Praktik Kerja lapangan ini, praktikan dapat memperoleh pengetahuan mengenai pekerjaan yang dilakukan pada sebuah perusahaan khususnya pada bidang pemasaran, selain itu praktikan dapat menerapkan ilmu yang telah

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan, *Budget Control Planning*, *Department Marketing Planning*, PT Panasonic Gobel Indonesia Kantor Pusat Jakarta.

EXECUTIVE SUMMARY

Dhea Rezky Shafira, 1702517016, Field Work Practice Report at PT. Panasonic Gobel Indonesia, Jakarta Head Office. Marketing Management Study Program DIII. Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta.

This report aims to inform 42 days of practicum activities (04 July 2019-31 August 2019) at PT Panasonic Gobel Indonesia Jakarta Head Office. Practicum assigned to the Budget Control Planning Division at the Marketing Planning Department. Field work During Field Work Practices, praktikan do some work such as making SAP, inputting purchase journals, inputting orders made by consumers to the company, inputting budgeting companies that have been in the process of ordering for a month.

With the existence of this Field Work Practice, praktikan can gain knowledge about the work done in a company, especially in the field of marketing, besides that praktikan can apply the knowledge that has been.

Keywords: Field Work Practices, Budget Control Planning, Marketing Department Planning, PT Panasonic Gobel Indonesia Jakarta Head Office.

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.
NIP.1962006231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
------	--------------	---------

Ketua Penguji

Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 1962006231990032001



20 Januari 2020

Penguji Ahli

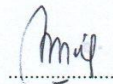
Dr. Christian Wiradendi Wolor, SE., MM.
NIP.199110182019031014



27 Januari 2020

Dosen Pembimbing

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



26 Januari 2020

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT. Karena karuniaNya praktikan dapat menyelesaikan penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan. Terima kasih kepada Kedua Orang Tua praktikan yang telah memberikan doa dan dukungan kepada praktikan selama pelaksanaan PKL. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan PKL (Praktik Kerja lapangan) bagi Mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan lakukan pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Panasonic Gobel Indonesia khususnya di Department Marketing Planning, selama 42 Hari, Terhitung dari 04 Juli 2019.

Dalam penyusunan laporan ini, praktikan menyadari sepenuhnya bahwa selesainya laporan PKL ini tidak terlepas dari dukungan, semangat, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik bersifat moril maupun materil, oleh karena itu praktikan ingin menyampaikan ucapan terimakasih antara lain kepada :

1. Umi Mardiyati, M.Si., selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan.
2. Dra. Sholikhah, MM, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta.

3. Dr. Ari Saptono selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
4. Ibu Sudarti selaku SPV dan Mas Ricky Aditomo selaku mentor Marketing Planning PT Panasonic Gobel Indonesia dan Seluruh pegawai PT Panasonic Gobel Indonesia yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu.
5. Semua pihak yang terkait dalam melaksanakan PKL, serta pembuatan laporan PKL ini, yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat praktikan ucapkan terimakasih yang sebesar besarnya.

Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu praktikan mengharapkan kritik dan saran dari pembaca Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Tidak lupa praktikan harapkan semoga Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat bermanfaat bagi pembacanya.

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	iii
EXECUTIVE SUMMARY.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan	3
C. Kegunaan PKL	4
D. Tempat PKL	4
E. Jadwal Waktu PKL	5
BAB II	8
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	8
A. Sejarah Perusahaan	8
B. Struktur Organisasi	11

C. Kegiatan Umum Perusahaan	11
BAB III	19
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	19
A. Bidang Kerja	19
B. Pelaksanaan Kerja	20
C. Kendala yang Dihadapi	27
D. Cara Mengatasi Kendala	28
BAB IV	29
PENUTUP	29
A. Kesimpulan.....	29
B. Saran	30
DAFTAR PUSTAKA	31
LAMPIRAN – LAMPIRAN	32

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
Tabel I.1	Jadwal PKL Praktikan	6
Tabel II.1	Tabel Harga AC	14
Tabel II.2	Tabel Harga Kamera	14
Tabel II.3	Tabel Harga Pompa Air	15

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
Gambar II.1	Logo Panasonic	10
Gambar II.2	Struktur Organisasi	11
Gambar II.3	Produk AC Panasonic	12
Gambar II.4	Katalog Panasonic	14
Gambar III.1	Bagan Alir Melihat Stock AC	21
Gambar III.2	Bagan Alir Penggabungan Toko Cabang	23
Gambar III.3	Bagan Alir Pendaftaran Nomor	25
Gambar III.4	Bagan Alir Proses Claim Jurnal	26

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
Lampiran 1	Surat Permohonan Izin PKL	32
Lampiran 2	Surat Balasan PKL	33
Lampiran 3	Surat Telah Melaksanakan PKL	34
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL	35
Lampiran 5	Penilaian PKL	38
Lampiran 6	Foto Kegiatan Selama PKL	39
Lampiran 7	Kegiatan Selama Melaksanakan PKL	40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini perkembangan dalam hal soal elektronik atau teknologi sangat berkembang pesat untuk memudahkan kegiatan sehari-hari masyarakat di era yang berkembang saat ini. Banyak sekali elektronik atau teknologi-teknologi yang modern yang sangat memudahkan pekerjaan manusia saat ini.

Saat ini banyaknya keinginan-keinginan yang dibutuhkan manusia khususnya dalam bidang elektronik dan teknologi, maka dari itu banyak perusahaan-perusahaan yang berlomba-lomba untuk menciptakan inovasi-inovasi baru demi membantu keinginan-keinginan manusia dalam melakukan pekerjaan. Banyak perusahaan-perusahaan yang tidak hanya menciptakan inovasi dan ide-ide kreatif demi menarik perhatian masyarakat saat ini tetapi juga keberhasilan perusahaan tersebut diukur dari bagaimana mereka cara memasarkan produk-produk mereka itu sendiri. Lalu perusahaan sangat membutuhkannya juga tenaga kerja yang ahli untuk membantu prosesnya kesuksesan perusahaan tersebut.

Universitas Negeri Jakarta merupakan salah satu perguruan tinggi di Indonesia yang sangat menghasilkan sumber daya manusia yang sangat baik. Salah satu cara Universitas Negeri Jakarta adalah dengan mengadakan atau memasukkan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan yang bertujuan agar

mahasiswanya dapat memiliki pengalaman kerja sebelum lulus dari kuliah. Lalu agar mahasiswa dapat mempraktikkan langsung ilmu-ilmu yang sudah diajarkan di kelas saat mahasiswa bekerja di perusahaan tersebut.

PT Panasonic Gobel Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang Elektronik untuk kebutuhan sehari-hari yang namanya memang sudah dikenal masyarakat luas dengan pengenalan yang paling spesifik adalah AC nya yang berkualitas.

Budget Control Planning Division adalah bagian divisi dari PT Panasonic Gobel Indonesia yang bertanggung jawab untuk memberikan layanan pemasaran yang terkait dengan bidang-bidang Elektronik rumah tangga yang di butuhkan untuk memudahkan kebutuhan sehari-hari, divisi ini juga mengatur bagaimana caranya agar penjualan barang-barang elektronik stabil di pasar dan mampu bersaing dengan produk-produk pesaing yang sedang trend saat ini dengan kualitas yang tak kalah baik. Selain mengatur bagaimana penjualan stabil, divisi ini juga mengatur budget controlling di setiap transaksinya.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, Praktikan berkesempatan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Panasonic Gobel Indonesia pada Divisi Budget Control Planning. Yang berada di Jl. Dewi Sartika No.14 (Cawang II) Jakarta Timur. Praktikan memilih PT Panasonic Gobel Indonesia karena praktikan ingin mengetahui bagaimana cara system marketing yang ada di Perusahaan tersebut dan perkembangan elektronik-elektronik yang

biasa di gunakan sehar-hari untuk memenuhi kebutuhan hidup juga ingin menambah pengalaman dan ilmu yang belum di dapat saat di bangku kuliah.

B. Maksud dan Tujuan PKL

1. Maksud dari praktik kerja lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:
 - a. Mempelajari apa saja pekerjaan yang terdapat di department Marketing Plan khususnya di Divisi *Budget Control Planning*.
 - b. Mengetahui bagaimana cara mengelola stock AC yang akan di rekap untuk mengetahui stok ac lalu mengelompokkan toko cabang ke PGI Portal
 - c. Dapat mengetahui cara membuat jurnal EER, merekap data pesanan AC, mengetahui cara mengolah data di *System SAP*, dapat mengetahui bagaimana proses pembelian atau pemesanan AC.
2. Tujuan dari dilaksanakannya praktik kerja lapangan, antara lain:
 - a. Praktikan dapat mengadministrasikan data pesanan AC sehingga sales dapat mengetahui ketersediaan tipe AC
 - b. Praktikan menginput data toko-toko di Indonesia yang bekerja sama dengan PT Panasonic Gobel Indonesia, dan menggolongkan toko tersebut kedalam Parent yang sudah tersedia.
 - c. Praktikan menginput insentif sales perbulan (bulan Juni dan Juli tahun 2019) sehingga dapat diketahui sales yang paling aktif dalam menjualkan produk.

- d. Praktikan membuat Claim jurnal untuk karyawan yang sakit atau melakukan dinas keluar kota dengan menggunakan biaya sendiri yang kemudian diganti oleh perusahaan.

C. Kegunaan PKL

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

1. Bagi Praktikan

Dengan dilaksanakannya praktik kerja lapangan diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan, serta dapat melatih keterampilan praktikan didalam dunia kerja, yang dapat digunakan untuk bekal di masa yang akan datang.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ)

- a. Dapat menjalin kerjasama yang baik dengan perusahaan
- b. Dapat menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.

3. Bagi Perusahaan

- a. Dapat membantu karyawan PT. Panasonic Gobel Indonesia dalam menyelesaikan pekerjaannya.
- b. Setelah mengetahui system kerja perusahaan, diharapkan praktikan dapat memberikan saran kepada perusahaan agar menjadi lebih baik.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan praktik kerja lapangan pada:

Nama Perusahaan : PT. Panasonic Gobel Indonesia
Tempat : Jl. Dewi Sartika No.14 (Cawang II) Jakarta Timur, 13630
Nomor Telepon : (+62-21) 8090108, 8015710
Fax : (+62-21) 8015685
Website : www.panasonic.com

2. Alasan Pemilihan PT Panasonic Gobel Indonesia

Alasan Praktikan memilih PT Panasonic Gobel Indonesia sebagai tempat PKL, karena praktikan tertarik dengan perusahaan tersebut lalu praktikan ingin mengetahui bagaimana cara kerja karyawan-karyawan di perusahaan tersebut terkhusus di bagian Marketing.

Praktikan juga ingin mengetahui bagaimana cara memasarkan produk Panasonic yang merupakan kebanyakan barang-barang di bagian elektronik dengan pesaing yang sangat banyak. Karena rekomendasi dari senior yang bekerja di perusahaan ini.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia adalah selama dua bulan yang terhitung mulai tanggal 04 Juli 2019 sampai dengan 31 Agustus 2019, di hari Senin sampai dengan hari Jumat mulai pukul 08.30 sampai dengan pukul 17.30 WIB. Ada beberapa proses didalam pelaksanaan PKL, yang dibagi menjadi tiga tahap yaitu antara lain:

1. Tahap Persiapan PKL

Pada tanggal 03 Juli 2019 praktikan mendapatkan informasi di salah satu room chat grup di Line dari senior yang bekerja di PT Panasonic Gobel Indonesia bahwasannya di perusahaan ini sedang mencari praktikan untuk praktik kerja di perusahaan ini, lalu praktikan mengirim E-mail dengan melampirkan CV Data Diri ke pihak HRD PT Panasonic Gobel Indonesia, lalu tidak berapa lama pihak HRD perusahaan menghubungi praktikan melalui telephone untuk di minta datang untuk melakukan Interview pada hari itu jam 14.00 WIB, lalu praktikan mengunjungi PT Panasonic Gobel Indonesia untuk memenuhi panggilan Interview ke PT Panasonic Gobel Indonesia. Lalu pada saat Interview praktikan diberitahu di bagian apa praktikan akan melaksanakan PKL tersebut, praktikan mendapat Divisi Marketing Plan lalu di bagian Budget Control Planning. Pihak HRD meminta praktikan mulai bekerja esok hari yaitu pada tanggal 04 Juli 2019 jam 08.30.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Tabel I.1
Tabel Jadwal PKL, Praktikum

No.	Hari	Jam Kerja	Keterangan
1	Senin – Jumat	08.30 – 12.00	Kerja
		12.00 – 13.00	Istirahat
		13.00 – 17.30	Kerja
2	Sabtu – Minggu	-	Libur

Sumber: Data diolah oleh Praktikan

Setelah tanggal 03 Juli 2019 praktikan dinyatakan dapat melaksanakan PKL di PT. Panasonic Gobel Indonesia yang bertempat di Jl. Dewi Sartika No.14 (Cawang II) Jakarta Timur. Kegiatan PKL dimulai pada tanggal 04 Juli 2019 dengan jadwal seperti pada Tabel I.1 diatas.

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Setelah beberapa hari diterima PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia, praktikan sudah memulai membuat laporan PKL ini dengan cara menyicil apa saja yang sudah dikerjakan praktikan selama PKL tersebut. Dimulai tanggal 15 Juli 2019.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Melalui brand-nya yang dikenal secara umum dengan nama Panasonic, Panasonic Corporation yang berpusat di Osaka, Jepang ini, merupakan manufaktur kelas dunia di bidang produk elektronik khususnya untuk kebutuhan konsumen awam dan bisnis.

Di Asia Pasifik Panasonic muncul pertama kali dengan mendirikan pabrik pertamanya di Thailand pada tahun 1961. Beberapa tahun berikutnya, operasi Panasonic di kawasan ini pun berkembang. Saat ini operasi Panasonic di kawasan ini pun berkembang. Saat ini operasinya ada di 6 area regional (80 negara termasuk Indonesia).

Di Indonesia sendiri, Panasonic Gobel Indonesia memiliki sejarah yang sangat panjang dan melekat di hati rakyat. Dimulai dengan kehadiran radio 'tjawang' oleh Almarhum Drs. H. Thayeb Moh. Gobel pada tahun 1954, TV pertama di tahun 1962, serta hadirnya brand national di tahun 1970. Panasonic Gobel Indonesia juga merupakan pelopor pendorong perusahaan-perusahaan local pemasok komponen. Hingga pada tahun 2004 nama National berubah menjadi Panasonic. Sampai saat ini Panasonic di Indonesia tetap merupakan brand elektronik terkemuka yang menyediakan produk inovatif untuk home appliances (AC, Smart TV, Kulkas, Mesin Cuci, Perangkat Audio, Rice

Cooker, Microwave, Air Purifier hingga beragam alat penataan rambut dan perawatan kulit) di kalangan B2C dan system solution di kalangan B2B yang berorientasi pada pasar local untuk menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia.

Visi

Melalui kegiatan usaha kami, kami di Panasonic telah lama menamakan “DNA Elektronik Konsumen”. Dengan menjadikan DNA ini sebagai pusat dari seluruh kegiatan kami dan memajukannya, kami bertujuan terus memberikan “kehidupan yang lebih baik” bagi pelanggan kami di berbagai ruang dan area dimana pelanggan tinggal, seperti di rumah mereka, masyarakat, bisnis, perjalanan, dan kendaraan.

Empat perusahaan kami “Appliances Company” “Eco Solution Company” “AVC Network Company”, dan “Automotive & Industrial System Company”, akan memainkan sentral dalam ketepatan menangani “industry” yang berkaitan erat dengan ruang individu, dan kami akan membangun kemitraan dengan pemain utama dalam bidang industry individu.

Dengan bekerjasama dengan mitra bisnis kami, kami akan secara aktif menyuguhkan produk dan layanan, yang merealisasikan nilai pelanggan baru, kami ingin hadir dengan inovasi baru dalam elektronik konsumen.

Panasonic akan memberikan kontribusi dalam mewujudkan “Kehidupan Yang Lebih Baik Dunia Yang Lebih Baik” bagi setiap pelanggan kami.

Misi

“Mengingat tanggung jawab kami sebagai industrialis, kami akan mengabdikan diri demi kemajuan dan perkembangan kesejahteraan masyarakat melalui kegiatan usaha kami, dengan meningkatkan kualitas hidup di seluruh dunia.”

Tujuan Dasar Manajemen *Panasonic Corporation*, dirumuskan pada tahun 1929 oleh pendirinya, Konosuke Matsushita.

Tujuan Dasar Manajemen ini adalah filosofi usaha *Panasonic* yang mewujudkan misi dan pengabdian kami demi kemajuan masyarakat dan kesejahteraan manusia di seluruh dunia melalui kegiatan usaha kami.

Motto: “A Better Life, A Better World”

Logo Perusahaan



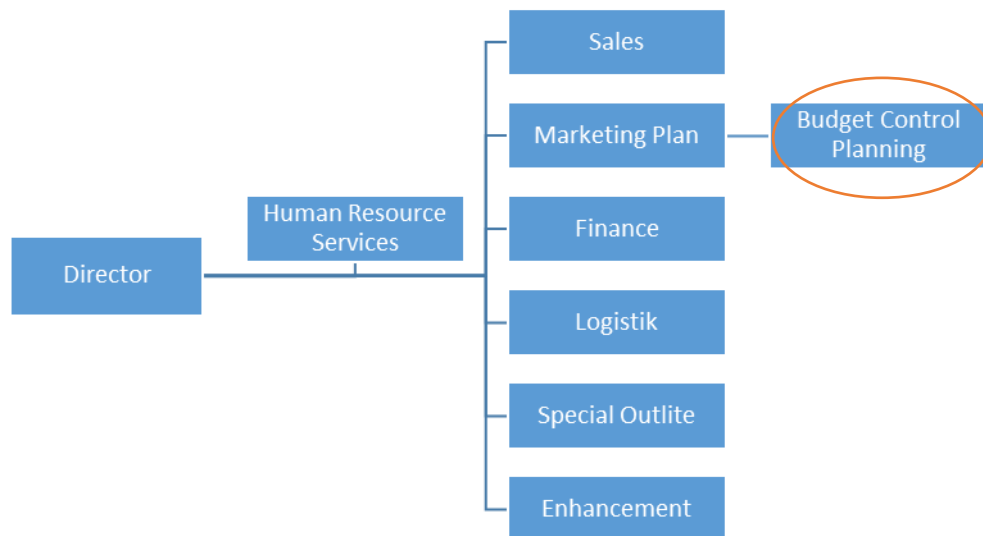
Gambar II.1

Logo PT. Panasonic Gobel Indonesia

Sumber: Google

Nama *Panasonic* diciptakan pada tahun 1955 dan pertama kali digunakan sebagai merk untuk speaker audio. Ini adalah kombinasi dari kata-kata “Pan” dan “Sonic”, yang terdengar memiliki makna membawa suara yang diciptakan perusahaan yang diciptakan perusahaan kami kepada dunia. Sejak tahun 2008, nama ini digunakan sebagai merk perusahaan yang mewakili Perusahaan, produk dan layanannya.

B. Struktur Organisasi



Gambar II.2
Struktur Organisasi PT. Panasonic Gobel Indonesia
Sumber: Wawancara oleh Praktikan

Praktikan ditempatkan di Divisi *Budget Control Planning* yang merupakan salah satu Divisi yang ada di *Departement Marketing Plan*. *Department Marketing Plan* bertugas untuk membuat target penjualan, mengurus *budget* cabang untuk melakukan *activity* dealer di setiap cabang.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

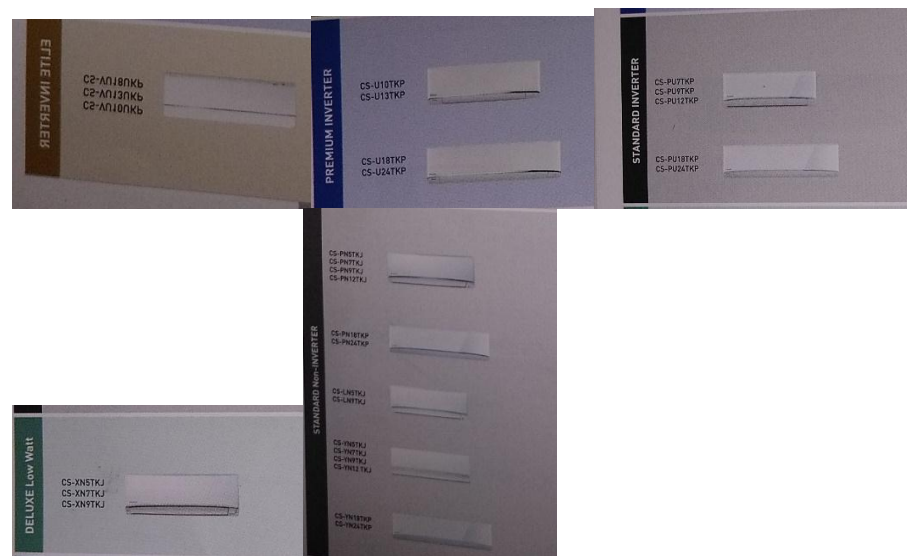
Dalam mempengaruhi konsumen agar membeli produk Panasonic, maka beberapa cara ditempuh oleh perusahaan agar produknya tidak kalah saing. Salah satu caranya adalah menggunakan *marketing mix*. Pengertian Menurut

Kotler dalam "Bauran Pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran". *Marketing Mix* itu diklasifikasikan oleh Mc Carthy (Kotler, 2004) menjadi 4 kelompok yang disebut 4P, Dalam hal ini, Panasonic menggunakan cara melalui 4P yaitu:

1. Product

Panasonic sendiri memproduksi dan menjual berbagai jenis produk yaitu AC, Kulkas, Mesin Cuci, Kompor, Small, *beauty* dan *kitchen*. Beberapa contoh produk yang di hasilkan oleh PT. Panasonic Gobel Indonesia yaitu:

- a. Air Conditioning(AC) yaitu terdiri dari AC Elite Inverter, Premium Inverter, Standard Inverter, Deluxe Low Inverter, Standard Low Inverter, Standard Non-Inverter.



Gambar II.3

Produk AC Panasonic

Sumber: Katalog Panasonic

- b. *Pompa Air* yaitu terdiri dari Centrifugal Pump, Booster Pump Flow Switch, Auto Pump, Non Auto Pump, Jet Pump. Berikut produk-produk Pompa Air:



Gambar II.4
Produk Pompa Air Panasonic

Sumber: Katalog Panasonic

- c. Kamera, kamera hanya memiliki 1 produk saja yaitu *Lumix*.



Gambar II.5
Produk Kamera Panasonic

Sumber: Katalog Panasonic

2. *Price*

Harga yang ditawarkan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia kepada pembeli akan berbeda-beda sesuai dengan tipe produk tersebut.

Tabel harga produk Panasonic:

Tabel II.1
Harga Produk AC Panasonic

Nama Barang	Harga
AC Panasonic CS-VU10SKP 1 PK Split New Elite Inverter	Rp. 8.650.000,-
AC Panasonic CS-VU13SKP 1 ½ PK New Elite Inverter	Rp. 10.100.000,-
AC Panasonic CS-VU18SKP 2 PK New Elite Inverter	Rp. 15.300.000,-
AC Panasonic CS-U10TKP 1 PK New Premium Inverter	Rp. 5.700.000,-
AC Panasonic CS-U13TKP 1 1/2 PK New Premium Inverter	Rp. 7.000.000,-
AC Panasonic CS-U18TKP 2 PK New Premium Inverter	Rp. 10.350.000,-
AC Panasonic CS-U24TKP 2 1/2 PK New Premium Inverter	Rp. 13.900.000,-
AC Panasonic CS-PU9TKP 1 PK Split Standar Inverter	Rp. 5.510.000,-
AC Panasonic CS-PU12TKP 1 1/2 PK Split Standar Inverter	Rp. 6.100.000,-
AC Panasonic CS-PU18TKP 2 PK Split Standar Inverter	Rp. 9.300.000,-
AC Panasonic CS-PU24TKP 2 1/2 PK Split Standar Inverter	Rp. 13.100.000,-

Sumber: <https://www.hargaac.co.id/harga-ac-panasonic/inverter/>

Tabel II.2
Harga Produk Kamera Panasonic

Nama Barang	Harga
Panasonic LUMIX DMC-G85 Body	Rp. 6.699.000,-

Sumber: <https://id.priceprice.com/Panasonic-Lumix-DMC-G85-Body-19744/>

Tabel II.3
Harga Produk Pompa Air Panasonic

Nama Barang	Harga
Panasonic GP-129JXX	Rp. 399.000,-
Panasonic GP-200JXX	Rp. 635.000,-
Pompa Air Listrik Panasonic GP 129 JXX	Rp. 416.000,-
Panasonic GA-130JAK Shallow Water Pump Pompa Air Dangkal	Rp. 614.000,-
Panasonic GA-130JACK Shallow Water Pump Pompa Air Dangkal	Rp. 881.000,-
Pompa Air Sumur Dangkal Panasonic GL-75 JXX	Rp. 360.000,-
Panasonic GN-205HX-P Shallow Water Pump Pompa Air Dangkal	Rp. 1.443.000,-
Panasonic Pompa Air – GP129JXX	Rp. 800.000,-
Pompa Air Panasonic GP-129JPX	Rp. 451.000,-
Pompa Air Sumur Dangkal Panasonic GA-130 JAK (Otomatis)	Rp. 625.000,-
Panasonic GA-126JAK Shallow Water Pump	Rp. 539.000,-

Sumber: <https://iprice.co.id/panasonic/perbaiki-rumah/pompa-air/>

3. Place

PT Panasonic Gobel Indonesia memiliki 53 kantor cabang dan service center yang tersebar diseluruh Indonesia. Salah satunya, yaitu tempat praktikan melaksanakan PKL di kantor cabang dan service center Jakarta 1 yang beralamat di Jalan Dewi Sartika No. 14, RT 3/RW 1 Jakarta Timur. Cabang ini menjadi tempat transit dan pendistribusian barang-barang yang akan dijual ke seluruh Indonesia.

4. Promotion

Salah satu cara yang dapat menarik konsumen adalah dengan adanya promosi, promosi yang dilakukan oleh PT Panasonic Gobel

Indonesia adalah dengan cara memberikan bonus berupa barang di setiap pembeliannya, atau pun dengan cara memberikan potongan harga pada barang tersebut. Promosi lain yang dijalankan oleh PT. Panasonic Gobel Indonesia antara lain:

a. Advertising

Periklanan yang dilakukan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia adalah dengan membuat media promosi seperti video, brosur, maupun katalog-katalog yang terus diperbaharui tampilannya. Gambar II.6 adalah salah satu media promosi yang dilakukan oleh Panasonic itu sendiri.



Gambar II.4
Katalog Panasonic

Sumber: Katalog Panasonic

b. Personal Selling

Dalam *Personal Selling* (penjualan langsung) di PT Panasonic Gobel Indonesia biasanya dilakukan oleh sales. Dimana sales menawarkan langsung kepada konsumen barang yang di produksi.

c. Sales Pomotion

Sales promotion yang dilakukan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia itu sendiri dengan cara memberikan promosi harga-harga atau hadiah barang-barang kebutuhan rumah tangga seperti membeli mesin cuci mendapatkan detergen.

d. *Publishing*

Untuk lebih mengenalkan lagi dengan masyarakat, PT Panasonic Gobel Indonesia melakukan publisitas sebagai salah satu upaya promosinya. Hal ini bertujuan agar masyarakat luas dapat mengetahui merek PT Panasonic Gobel Indonesia. Beberapa contoh dari publisitas yang dilakukan oleh PT Panasonic Gobel Indonesia adalah sebagai berikut :

1) *Panasonic Gobel Award*

Panasonic Gobel Award merupakan langkah Panasonic untuk terus mendukung hasil karya anak bangsa dalam bidang pertelevisian. Dengan *Panasonic Gobel Awards* kami ingin mendorong terciptanya industri pertelevisian Indonesia yang unggul, sejajar dengan tingkat kualitas industri pertelevisian bangsa-bangsa lain di dunia.

2) *Kid Witness News*

Tidak hanya memberikan solusi produk elektronik terbaik kepada masyarakat, kami juga menunjukkan komitmen untuk turut mengembangkan potensi dan bakat anak-anak di

Indonesia melalui program *Kid Witness News* (KWN). Program dengan konsep kompetisi ini mengajak anak-anak Indonesia untuk bercerita mengenai uniknya dunia sekitar mereka melalui naskah pendek tema “Uniknya Duniaku” tentang ekologi, komunikasi atau olahraga.

3) *Panasonic Young Film Maker*

PT Panasonic Gobel Indonesia kembali menegaskan komitmennya terhadap pengembangan potensi dan bakat generasi muda Indonesia. Melalui program “Panasonic Young Filmmaker 2015”, Panasonic menyediakan wadah bagi pelajar tingkat sekolah menengah atas (SMA) yang memiliki ketertarikan di bidang perfilman untuk mempelajari pembuatan film pendek secara lebih mendalam.

4) *100 Thousand Solar Lanterns Project* Indonesia

Proyek *100 Thousand Solar Lanterns Project* merupakan salah satu aksi sosial dari Panasonic Global dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi dan produk yang dihasilkan perusahaan untuk menerangi daerah-daerah dengan tingkat elektrifikasi rendah. Dalam pelaksanaannya di Indonesia, Panasonic telah mendonasikan solar lanterns sejak 2013 dengan menggandeng Institut Bisnis dan Ekonomi Kerakyatan (IBEKA) menyalurkan sebanyak 1.000 unit di Kepulauan Sumba, Anambas, Kepulauan Sabu, NTT.

5) Donasi 100 Pompa Air

Sebagai wujud kepedulian sosial dan komitmen untuk meningkatkan kualitas hidup, Panasonic bekerja sama dengan Lions Club Jakarta Monas Kalingga mendonasikan 100 unit pompa air GA130JACK untuk fasilitas umum di lima desa yang berada di kaki Gunung Merapi dalam acara Panasonic Employee Gathering bertema Better Together, Fellowship Day 2016.

6) Panasonic *Scholarship Award*

“Panasonic *Scholarship Award Ceremony*”, acara penyerahan beasiswa untuk mahasiswa program strata satu (S1) dan program strata dua/pascasarjana (S2). Program ini diluncurkan pertama kali pada tahun 1998 dalam perayaan 80 tahun Panasonic *Corporation* di Jepang dengan tujuan memberikan bantuan beasiswa kepada mahasiswa terbaik di kawasan Asia untuk pendidikan tinggi, terutama program S2 di universitas di Jepang.

7) *Environment Champions (Schools) Industry Module*

The Environment Champions (Schools) Industry Module adalah sebuah modul pembelajaran yang dilaksanakan oleh Panasonic dan National Environment Agency of Singapore untuk menunjukkan aplikasi lingkungan dalam kehidupan dan inisiatif dalam industri.

e. *Direct Marketing*

Menurut Kotler & Armstrong (2014, hlm.429) mengemukakan “*Direct Marketing is direct connections with carefully targeted individual consumers to both obtain an immediate response and cultivate lasting customer relationship*” yang artinya, Pemasaran Langsung adalah koneksi langsung dengan konsumen yang ditargetkan dengan hati-hati untuk memperoleh respons langsung dan memupuk hubungan pelanggan yang lebih lama.

PT Panasonic Gobel Indonesia melakukan *direct marketing* untuk menyampaikan promosi melalui telepon, surat, maupun email.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Dalam hal pelaksanaan PKL, selama 2 bulan praktikan melakukan PKL di PT Panasonic Gobel Indonesia, praktikan ditempatkan di *Marketing Planning Department* khususnya di *Budget Control Planning*, di tempat ini praktikan mendapat bimbingan langsung oleh Ricky Setyo Aditomo selaku *Staff Budget Control Planning Division* dan ibu Sudarti selaku *Supervisor Budget Control Planning Division*. Praktikan memfokuskan *jobdesk* pada memasukkan hasil pesanan produk ac yang sudah di pesan oleh para Sales yang memesan oleh toko-toko yang dipegang oleh para sales, lalu memasukkan berbagai toko-toko tersebut kedalam system yang sudah tersedia, menginput kerja sales intensif kedalam Excel untuk dibuatkan jurnal, mengklaim untuk membuat jurnal untuk jika karyawan ada yang sakit atau berobat ataupun travel domestic pekerjaan maka jurnal nya butuh di buat di system agar uang yang sudah di pakai lalu diganti oleh perusahaan.

Adapun bidang kerja di *Budget Control Planning division* antara lain sebagai berikut:

1. Mengadministrasikan Stock AC.

2. Pengelompokkan toko cabang ke PGI Portal.
3. Menginput Insentif Sales.
4. Membuat Jurnal EER/Medical Claim untuk karyawan yang sakit dan berobat melalui *System Application and product in data processing (SAP)* dan membuat Claim Jurnal Travel Domestic untuk karyawan yang baru saja dinas keluar kota.

B. Pelaksanaan Kerja

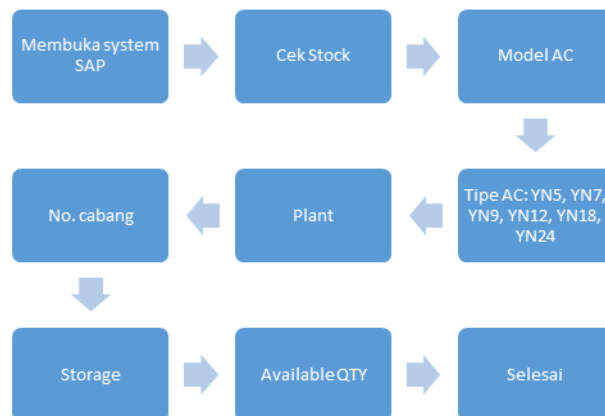
1. Mengadministrasikan Stock AC.

Pada awal bulan atau pada saat berjalannya bulan tersebut perusahaan membuka pesanan AC dengan berbagai tipe yang ada, berdasarkan tanggal-tanggal yang telah ditentukan. Sales menanyakan stok AC ke divisi *Budget Control Planning*, lalu praktikan menginformasikan barang *ready* atau inden atau habis ke Sales, namun sales tidak boleh mengetahui jumlah barang yang masih ada stok, sales membuat SP (Surat Pesanan) selanjutnya sales memberi SP ke divisi *Budget Control Planning*, menunggu sampai uang ditransfer, setelah uang masuk di *Finance* baru praktikan mengantri barang yang dipesan oleh toko yang sales kelola di *system* yang sudah dibuat, lalu praktikan mengecek stock AC.

Langkah – langkah untuk melihat stock AC (Gambar III.1):

- a. Membuka system SAP pada computer
- b. Pilih Cek Stock

- c. Pilih Model lalu isi ingin melihat AC tipe YN5, YN7, YN9, YN12, YN18, YN24.
- d. Klik Plant (No. cabang) lalu masukkan nomor cabang.
- e. Klik Storage lalu klik tanda (v)
- f. Jika sudah masukkan kode “Available QTY”



Gambar III.1
Bagan Alir Melihat Stock AC

Sumber: Diolah oleh Praktikan

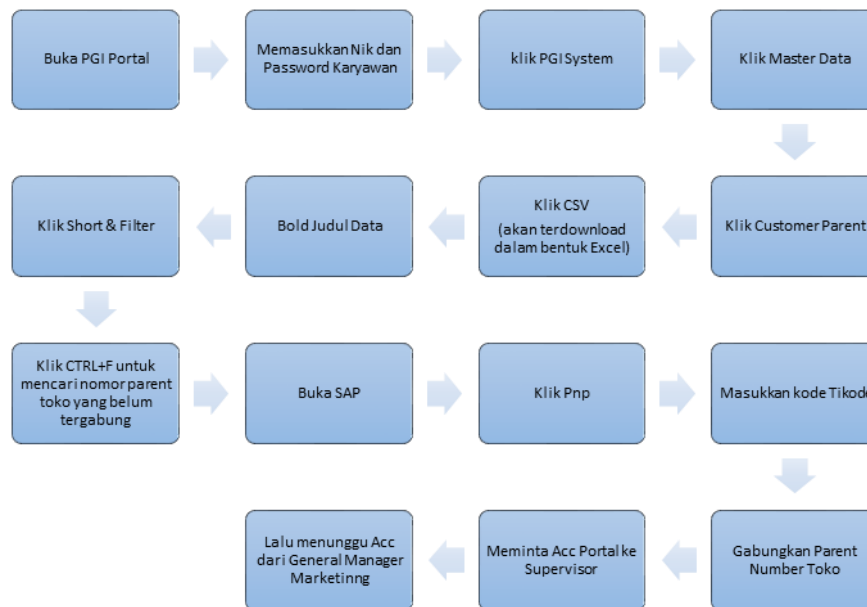
2. Pengelompokkan toko cabang ke PGI Portal.

Ada beberapa toko yang belum digabungkan dengan toko pusatnya yang terdapat di *system* yang ada di portal *system* perusahaan, gunanya menggabungkan toko ini agar memudahkan melihat nomor-nomor toko cabang yang ada di berbagai kota. Di sini praktikan bertugas untuk memeriksa kembali toko mana yang belum digabungkan dengan toko Pusat Cabangnya. Praktikan biasanya diberi oleh mentor kode-kode parent yang belum tergabung dan sudah tergabung untuk di cek kembali melalui Portal perusahaan. Didalam tugas ini tidak ada kendala yang berat bagi Praktikan.

Langkah – langkah dalam menggabungkan Cabang Toko adalah (Gambar III. 2):

- a. Membuka di PGI Portal lalu praktikan meminta NIK dan *Password* karyawan untuk membuka PGI Portal tersebut.
- b. Praktikan membukanya lalu di web portal perusahaan tersebut terdapat banyak pilihan, praktikan memilih PGI Sistem
- c. Lalu mengklik Master Data, lalu praktikan mengklik *Customer Parent*, setelah mengklik tersebut lalu akan muncul berbagai toko, lalu ada pilihan CSV praktikan mengklik nanti akan otomatis data tersebut masuk atau pindah ke Microsoft Excel
- d. Lalu praktikan melihat atau mencari toko mana yang belum digabungkan, jika ada yang belum tergabung praktikan membuka SAP.
- e. Lalu klik PNP *product system*, lalu memasukan NIK karyawan, setelah itu pilih tikode yang sudah disediakan untuk menggabungkan toko.
- f. Lalu praktikan menggabungkan Kode *Parent* toko yang belum tergabung lalu Klik *save*
- g. Klik Chart, lalu klik *save* kembali setelah itu dokumen penggabungan toko otomatis sudah meminta *approve* melalui *Supervisor*, dari *Supervisor* ke *General Manager*.

- h. Setelah di *Approve* oleh *General Manager Marketing* setelah itu baru dokumen toko tersebut sudah otomatis tersimpan dan toko-toko yang sebelumnya belum tergabung sudah tergabung



Gambar III.2
Bagan Alir Penggabungan Toko Cabang

Sumber: Data di olah oleh Praktkan

3. Menginput Insentif Sales perbulan kedalam Microsoft Excel

Praktikan menginput insentif sales atau pendapatan sales selama sebulan penuh yang fungsinya untuk memudahkan *finance* untuk merekap data Insentif sales/pendapatan Sales selama sebulan penuh yaitu bulan Juni dan Juli agar mengetahui sales mana yang paling aktif dan paling cekatan untuk menjual produk tersebut ke toko/pelanggan.

4. Membuat Jurnal EER/Medical Claim dan Claim Travel Domestic di *System Application and product in data processing (SAP)*.

Praktikan membuat jurnal untuk karyawan yang setelah selesai berobat atau selesai melakukan operasi dengan menggunakan uang pribadi agar uang tersebut dikembalikan atau diganti oleh perusahaan, lalu mengklaim Travel Domestic juga untuk menggantikan uang yang dipakai karyawan perjalanan dinas keluar kota. Dengan melalui SAP praktikan membuat jurnal tersebut untuk di serahkan ke *finance* agar *finance* mencairkan uang yang dipakai karyawan tersebut. Di sini praktikan bertugas untuk membuat Pendaftaran nomor dokumen Jurnal yang akan di claim lalu praktikan juga membuat Claim Jurnal tersebut. Dalam pekerjaan ini tidak ada kendala bagi praktikan.

Langkah – langkah dalam mengerjakan pendaftaran nomor dokumen claim jurnal ini adalah (Gambar III.3):

- a. Membuka Aplikasi SAP di computer yang sudah disediakan, Klik PNP product system.
- b. Masukkan NIK & *Password* karyawan lalu klik Enter setelah itu akan muncul format pengisian untuk mengklaim Jurnal yang akan dibuat.
- c. Masukkan Vendor / Claim jurnal yang akan dibuat, jurnal EER atau domestic.
- d. Masukkan kode pusat perusahaan lalu masukkan nik karyawan.
- e. Masukkan *Invoice date* dimana *invoice date* yang dimasukkan adalah tanggal pada hari membuat jurnal tersebut.
- f. Masukkan *document type* yang sudah tersedia

- g. Masukkan *Amount* atau jumlah uang yang sudah terpakai untuk medical atau untuk dinas domestic.
- h. Masukkan keterangan text dimana berisi claim untuk siapa dan untuk apa claim tersebut.
- i. Setelah itu klik *preference* lalu klik G/L Attact dan Klik (* + Enter)
- j. Memasukkan text yang sama sebelumnya, lalu mengklik Cost Center dan Klik Enter
- k. Setelah di Klik enter lalu klik *Save as Complete*, setelah itu di pojok kiri bawah akan ada nomor kode yang akan di gunakan untuk membuat Claim Jurnal tersebut



Gambar III.3

Bagan Alir Pendaftaran Nomor Dokumen Claim Jurnal

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Tidak hanya mendaftarkan nomor dokumen untuk mengklaim jurnal, tetapi praktikan juga membuat Claim Jurnal tersebut.

Langkah – langkah dalam mengerjakan pembuatan Claim Jurnal

(Gambar III.4):

- a. Membuka aplikasi SAP lalu mengklik PNP dan masukkan tikode untuk mengklaim jurnal.
- b. Masukkan *Company* kode lalu masukkan *document number* yang sudah di tulis saat mendaftarkan nomor untuk membuat claim jurnal ini.
- c. Masukkan *fiscal year* lalu klik (v) additional Field/klik F8
- d. Klik *output device local*, klik enter sebanyak 2x.
- e. Setelah itu akan muncul berupa jurnal claim yang sudah didaftrkan sebelumnya.
- f. Lalu klik *print preview* masukkan tikode pdf.
- g. Lalu klik *Print* untuk diserahkan ke *Finance*.

Berikut adalah bagan alir proses pembuatan Claim Jurnal:



Gambar III.4
Bagan Alir Proses Claim Jurnal

Sumber: Data diolah oleh praktikan

C. Kendala yang dihadapi

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan, praktikan pun memiliki berbagai kendala pada beberapa kegiatan. Kendala yang praktikan alami selama PKL adalah.

1. Praktikan masih merasa bingung saat ingin menginput produk ke dalam SAP yang telah disediakan.
2. SAP terkadang *error* saat ingin dipakai oleh praktikan untuk menginput atau membuat *claim jurnal*.

D. Cara mengatasi kendala

Menurut Kartono dalam Audina, Simanjuntak, Buulolo, Tobing, dan Sanjaya (2017:134), Komunikasi ialah kapasitas individu atau kelompok untuk menyampaikan perasaan, pikiran, dan kehendak kepada individu dan kelompok lain. Berdasarkan beberapa kendala yang telah praktikan jeaskan, praktikan mencoba meminimalisir kendala yang ada. Bebrapa upaya praktikan dalam meminimalisir kendala tersebut.

1. Praktikan melatih cara menginput yang benar lalu mencatatnya dalam buku catatan tata cara menginput tersebut agar tidak bingung.
2. Praktikan menanyakan kepada karyawan NIK yang seharusnya dipakai lalu mencatatnya di buku catatan praktikan agar tidak menanyakan kembali ke karyawan yang bersangkutan.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di PT Panasonic Gobel Indonesia, praktikan mendapatkan beberapa kesimpulan. Berikut adalah kesimpulan yang didapatkan oleh praktikan selama PKL:

1. Praktikan dapat membuat rekapitulasi data pesanan AC sehingga sales dapat mengetahui ketersediaan tipe AC.
2. Praktikan menginput data toko-toko di Indonesia yang bekerja sama dengan PT Panasonic Gobel Indonesia, dan menggolongkan toko tersebut kedalam Parent yang sudah tersedia.
3. Praktikan menginput insentif sales perbulan (bulan Juni dan Juli tahun 2019) sehingga dapat diketahui sales yang paling aktif dalam menjualkan produk.
4. Praktikan membuat Claim jurnal untuk karyawan yang sakit atau melakukan dinas keluar kota dengan menggunakan biaya sendiri yang kemudian diganti oleh perusahaan.

B. Saran

Terdapat beberapa saran yang ingin praktikan sampaikan, yaitu:

1. Untuk Perusahaan

PT Panasonic Gobel Indonesia seharusnya menyediakan fasilitas untuk mahasiswa PKL.

2. Untuk Fakultas Ekonomi UNJ

Fakultas Ekonomi seharusnya membangun atau melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan yang dapat menyediakan tempat PKL untuk mahasiswa, agar mahasiswa PKL dapat langsung disalurkan oleh fakultas ke perusahaan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Alfian Helmi, Arif Satria (2012). Strategi Adaptasi Nelayan Terhadap Perubahan Ekologis. MAKARA, SOSIAL HUMANIORA, VOL. 16, NO. 1. JULI 2012: 68-78

Author. *History Perusahaan*. 2019
<https://www.panasonic.com/id/corporate/profile/history.html> (di akses 13 Agustus 2019)

Author. *Harga Jual AC Panasonic*. 2019
<https://www.hargaac.co.id/harga-ac-panasonic/inverter/> (di akses 12 Oktober 2019)

Bella Nelfa Audina, Demak Claudia Yosephine Simanjuntak, Desrahmat Buulolo, Diego Andreas Lumban Tobing, Putra Sanjaya (2019). Pengaruh gaya Kepemimpinan dan Komunikasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT BINTANG REZEKI MAJU MEDAN. Jurnal AKSARA PUBLIC Volume 3 Nomor 3. Edisi Agustus 2019(37-47)

Company Profile, PT. Panasonic Gobel Indonesia.

Hajat Nurahma, Dedi Purwana dkk. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta 2012

M. Anang Firmansyah, Budi W. Mahardika (2015). Pengaruh Strategi Marketing Mix (Produk, Harga, Promosi, dan Distribusi) Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Batik di Surabaya. *Jurnal Balance, Vol. XII No. 2 / Juli 2015*

PT. Panasonic Gobel Indonesia “Consumer Electronics General Catalog 2018”, *Katalog Panasonic*, 2018

Ridwan Purnama, Alfania Riska Pralina (2016). Pengaruh Direct Marketing Terhadap Keputusan Pembelian di Restoran The Centrum Bandung. *Tourism and Hospitality Essentials (THE) Journal, Vol.VI No.1.2016- 973*

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Permohonan Izin PKL

Lampiran 2 : Surat Balasan PKL

Panasonic

Nomor : 654/PGI-HRS/MIII/2019
Hal : Praktek Kerja Magang

Kepada Yth,
Universitas Negeri Jakarta
Di Tempat

Dengan hormat,

Berdasarkan surat permohonan magang yang Bapak/Ibu ajukan, bersama ini kami informasikan bahwa PT. Panasonic Gobel Indonesia memberikan kesempatan kepada Mahasiswa Bapak/Ibu untuk melaksanakan Praktek Kerja Magang tersebut. Dengan ketentuan sebagai berikut :

Nama : Dhea Rezky Shafira
Department : Planning
Periode : 4 Juli 2019 – 30 Agustus 2019

Demikian hal ini kami sampaikan untuk dapat dipergunakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 29 Agustus 2019
Human Resources Services


Farida Ariyani
Recruitment
PT. Panasonic Gobel Indonesia



Panasonic

TO WHOM IT MAY CONCERN

No. 648/PGI - HRS/VIII/2019

This to certify that the data stated below,

N a m e : Dhea Rezky Shafira

Birth Date : June 11 1999

has completed internship program at PT Panasonic Gobel Indonesia, dating from July 4 2019 until August 30 2019 at Marketing Budget Control Department.

In pursuing the completion of this internship program, she has shown an immaculate amount of responsibility and dedication, motivation, and fair capability in making good work outcome.

I would not hesitate to recommend her to any prospective employer and wish her every success in the future.



Jakarta, August 30 2019

fr


Lia Rosliawati
Human Resources Manager



Head Office
PT Panasonic Gobel Indonesia
Jl. Dewi Sartika No. 14 (Cawang II) Jakarta Timur 13630
Phone : (+62-21) 8030108, 8015710
Fax : (+62-21) 8015685



Lampiran 3 : Surat Telah Melaksanakan PKL

Lampiran 4 : Daftar Hadir PKL



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

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Dhea Retay Shafira
No. Registrasi : 1702517016
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Paratonic Gobel Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Dewi Sartika, No. 14, Cawang 5
021 801 5710

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 4 Juli 2019	1. Dey	
2.	Jumat, 5 Juli 2019	2. Dey	
3.	Senin, 8 Juli 2019	3. Dey	
4.	Selasa, 9 Juli 2019	4. Dey	
5.	Rabu, 10 Juli 2019	5. Dey	
6.	Kamis, 11 Juli 2019	6. Dey	
7.	Jumat, 12 Juli 2019	7. Dey	
8.	Senin, 15 Juli 2019	8. Dey	
9.	Selasa, 16 Juli 2019	9. Dey	
10.	Rabu, 17 Juli 2019	10. Dey	
11.	Kamis, 18 Juli 2019	11. Dey	
12.	Jumat, 19 Juli 2019	12. Dey	
13.	Senin, 22 Juli 2019	13. Dey	
14.	Selasa, 23 Juli 2019	14. Dey	
15.	Rabu, 24 Juli 2019	15. Dey	15. Izin Briefing Remedial Manajemen Pemasaran ij

Jakarta, 30 Agustus 2019.....
Penilai,

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



Scanned with
CamScanner



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

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



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

Nama : Dhea Recky Shafira
No. Registrasi : 1702517016
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Panasonic Gobel Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Dewi Sartika No. 14, Cawang II
: 021 801 5710

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 25 Juli 2019	1. Dhey	2) Remedial Manajemen Pemasaran II
2.	Jumat, 26 Juli 2019	2. Dhey	
3.	Senin, 29 Juli 2019	3. Dhey	
4.	Selasa, 30 Juli 2019	4. Dhey	
5.	Rabu, 31 Juli 2019	5. Dhey	
6.	Kamis, 1 Agustus 2019	6. Dhey	
7.	Jumat, 2 Agustus 2019	7. Dhey	
8.	Senin, 5 Agustus 2019	8. Dhey	
9.	Selasa, 6 Agustus 2019	9. Dhey	
10.	Rabu, 7 Agustus 2019	10. Dhey	
11.	Kamis, 8 Agustus 2019	11. Dhey	
12.	Jumat, 9 Agustus 2019	12. Dhey	
13.	Senin, 12 Agustus 2019	13. Dhey	
14.	Selasa, 13 Agustus 2019	14. Dhey	
15.	Rabu, 14 Agustus 2019	15. Dhey	

Jakarta, 30 Agustus 2019
Penilai,

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





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

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



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

Nama : Dhea Recky Shofira
No. Registrasi : 1702513106
Program Studi : DS Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Parksonic Gobel Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Jl. Dewisartika No. 14, Cawang II
021 801 5710


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

Jakarta, 30 Agustus 2019
Penilai,

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




Lampiran 5 : Penilaian PKL



Building Future Leaders

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

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





UQAS


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

Nama : Dhea Rizky Shafira
 No.Registrasi : 190217016
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT. Panasonic Gobel Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Dewi Sartika No.14, Cawang II
021 801 5710

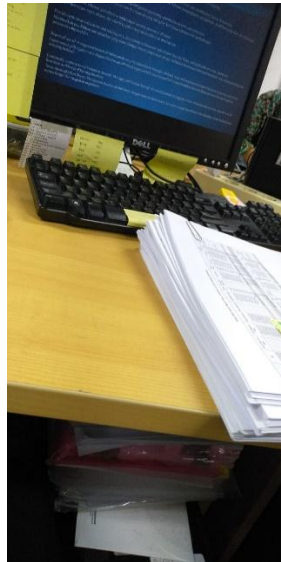
NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																														
		46-100																															
1	Kehadiran	70	1. Keterangan Penilaian : <table style="font-size: small;"> <tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>Bobot</td></tr> <tr><td>86-100</td><td>A</td><td>4</td></tr> <tr><td>81-85</td><td>A-</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	75																															
3	Sikap dan Kepribadian	80																															
4	Kemampuan Dasar	75																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	80																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	75																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	80																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	80																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	73																															
10	Hasil Pekerjaan	75																															
	Jumlah	765	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">$\frac{76,5}{10}$</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">$7,65$</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50px;">77</td> <td style="text-align: center; width: 50px;">B+</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: x-small;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center; font-size: x-small;">huruf</td> </tr> </table>	$\frac{76,5}{10}$	=	$7,65$	10 (sepuluh)			77	B+	Angka bulat	huruf																				
$\frac{76,5}{10}$	=	$7,65$																															
10 (sepuluh)																																	
77	B+																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 30 Agustus 2019
 Penilai



Scanned with
CamScanner

Lampiran 7 : Foto Kegiatan Selama Melaksanakan PKL

Lampiran 6 : Kegiatan Selama Melaksanakan PKL

No.	Tanggal Pelaksanaan	Keterangan
1	Kamis / 4 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan • Menginput data Jurnal • Belajar Fotocopy • Memberi dokumen ke bagian-bagian tertentu
2	Jumat / 5 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Belajar tentang SAP (mengetahui kode-kode perusahaan, menyocokkan) • Scan dokumen
3	Senin / 8 Juli 2019	Rekap jurnal Claim EER
4	Selasa / 9 Juli 2019	Pergi ke toko-toko bersama Sales
5	Rabu / 10 Juli 2019	Belajar membuat Delivery Order dan surat pesanan untuk transaksi produk AC
6	Kamis / 11 Juli 2019	Membuat Delivery Order produk AC
7	Jumat / 12 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Fotocopy dokumen untuk keperluan finance dan legal • Merekap Go Down (Delivery Order AC)
8	Senin / 15 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat delivery Order Produk AC • Membantu untuk merapihkan Jurnal Claim
9	Selasa / 16 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Scan dokumen kontrak toko dan diserahkan ke Legal • Membuat Surat Pesanan untuk diberikan ke Finance
10	Rabu / 17 Juli 2019	Memasukkan insentif target sales selama 1 bulan
11	Kamis / 18 Juli 2019	Pergi ke toko-toko bersama Sales
12	Jumat / 19 Juli 2019	Merekap Surat Pesanan dan diserahkan ke Finance untuk di Proses
13	Selasa / 23 Juli 2019	Fotocopy dokumen kontrak toko dan di input
14	Rabu / 24 Juli 2019	Merekap Go Down beberapa Toko untuk di Proses
15	Kamis / 25 Juli 2019	Membuat Surat Delivery Order
16	Senin / 29 Juli 2019	Belajar dan menggabungkan toko ke dalam system.
17	Selasa / 30 Juli 2019	Merekap Go Down selama 1 Bulan untuk di rekap dan di input ke System
18	Rabu / 31 Juli 2019	Merekap Go Down selama 1 Bulan untuk di rekap dan di input ke System
19	Kamis / 1 Agustus 2019	Merekap Go Down selama 1 Bulan untuk di

		rekap dan di input ke System
20	Jumat / 2 Agustus 2019	Pergi ke toko bersama Sales
21	Senin / 5 Agustus 2019	Membuat Jurnal EER/Claim Medical
22	Selasa / 6 Agustus 2019	Menggabungkan toko-toko yang belum tergabungkan ke system PGI Portal
23	Rabu / 7 Agustus 2019	Scan dokumen Kontrak untuk di input dan diserahkan ke Legal
24	Kamis / 8 Agustus 2019	Membuat Go Down / Delivery Order AC
25	Jumat / 9 Agustus 2019	Menggabungkan toko-toko yang belum tergabungkan ke system PGI Portal
26	Senin / 12 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat Jurnal EER/Claim Medical • Mengantar dokumen ke Finance untuk di proses • Merekap Go Down yang sudah selesai Transaksi AC • Menginput Insentif Sales bulan Juli.
27	Selasa / 13 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap Go Down yang sudah selesai Transaksi AC • Mengetik laporan PKL • Membuat DO baru untuk proses pembelian AC
28	Rabu / 14 Agustus 2019	Membuat jurnal EER/Domestic Claim
29	Kamis / 15 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan dokumen ke finance untuk di proses • Membuat Go Down untuk AC
30	Jumat / 16 Agustus 2019	Merekap Go Down bulan Juni untuk di Proses
31	Senin / 19 Agustus 2019	Memproses DO untuk transaksi AC
32	Selasa / 20 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap Go Down bulan Juli • Membuat jurnal EER/Medical Claim
33	Rabu / 21 Agustus 2019	Menggabungkan Toko Cabang ke PGI Portal
34	Kamis / 22 Agustus 2019	Menginput insentif sales bulan Juni
35	Jumat / 23 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Merekap Go Down transaksi • Membuat DO untuk proses transaksi AC
36	Senin / 26 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menggabungkan Toko Cabang ke PGI Portal • Menginput Jurnal-jurnal ke Excel
37	Selasa / 27 Agustus 2019	Merekap Go Down yang sudah selesai Transaksi AC
38	Rabu / 28 Agustus 2019	Menyatukan Toko-toko cabang ke PGI Portal
39	Kamis / 29 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat DO transaksi AC • Mengecek produk AC yang masih tersedia
40	Jumat / 30 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat Jurnal EER/Claim Medical

		<ul style="list-style-type: none">• Mengantar dokumen ke Finance untuk di proses
--	--	--