

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA BAGIAN MARKETING PT. PLN (PERSERO)
DISJAYA AREA PONDOK KOPI**

**YUSUF AJI KUSUMA
1702517028**



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

**PROGRAM STUDI
DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2020**

***PRACTICAL WORK REPORT
AT MARKETING PT. PLN (PERSERO) DISJAYA AREA
PONDOK KOPI***

**YUSUF AJI KUSUMA
1702517028**



***Practical Work Report arranged to meet one of the requirements to get of the
tittle of the Experts Associate at Economics State University of Universitas
Negeri Jakarta***

***DIII MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2020***

LEMBAR EKSEKUTIF

YUSUF AJI KUSUMA. 1702517028. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT PLN (PERSERO) DISJAYA Area Pondok Kopi . Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta 2019.

Yusuf Aji Kusuma Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Pada bagian pemasaran PT. PLN (PERSERO) DISJAYA Area Pondok Kopi. Pada Tanggal 15 Juli 2019 – 16 September 2019. Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk mendapatkan pengetahuan, pengalaman kerja yang sebelumnya tidak ada di perkuliahan. Sekaligus melatih diri untuk persiapan persaingan di dunia kerja. Praktikan melaksanakan PKL pada bagian pemasaran, PT PLN (Persero) Area Pondok Kopi. Tugas yang diberikan kepada Praktikan antara lain Menyebarkan brosur yang berisikan promo , membantu mensosialisasikan produk PLN, menduplikasi Surat Perjanjian Jumlah Baru Tagihan Listrik atau biasa disebut (SPJBTL) , Melaksanakan program pemasaran yaitu Sisir Tarif .

Kata Kunci: PKL, PT PLN (Perero) DISJAYA, Area Pondok Kopi, Bagian Pemasaran.

EXECUTIVE SUMMARY

YUSUF AJI KUSUMA, 1702517028. Field Work Practice Report at PT PLN (PERSERO) DISJAYA Area Pondok Kopi. Marketing Management D3 Program. Faculty of Economics. Universitas Negeri Jakarta.

Yusuf Aji Kusuma. *The Practical Work Report. In the commercial section at PT.PLN DISJAYA Area of Pondok Kopi on July 15,2019 – September 16,2019. Study Marketing Management D3 Program Faculty of Economics,Universitas Negeri Jakarta.*

Practical work report aims to obtain knowledge, work experience that was not previously in the lecture.It also trains itself to prepare for competition in the workforce. Practice implementing PKL in the Marketing section, PT PLN (Persero) Pondok Kopi Area.Task given to assembly among others distribute brochures containing promo, help socialize PLN products, print a letter of agreement new amount of electricity bills or commonly called (SPJBTL), and Implementing marketing programs are Sisir Tarif .




Keywords: Practical work report, PT PLN (Persero) DISJAYA Area Pondok Kopi, Marketing section.

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M
NIP.1962006231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si</u> NIP. 195702211985032002		28 - Januari - 2020
Penguji Ahli		
<u>M. Edo Siregar, S.E., M. B.A</u> NIP. 197201252002121002 Dosen Pembimbing		05 Februari 2020
<u>Dr. Christian Wiradendi Wolor, SE., MM</u> NIP.199110182019031014		17-Januari - 2020.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah kita panjatkan puji syukur kepada Allah SWT atas izinya. Praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikutnya hingga akhir zaman. Praktikan sangat senang telah menyelesaikan PKL yang merupakan salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan mendapatkan banyak dukungan dan bantuan dalam menyusun laporan PKL ini dan terimakasih kepada kedua orang tua yang telah memberikan doa, serta semangat yang tiada henti. Merupakan suatu pengalaman yang menyenangkan Praktikan dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. PLN DISJAYA Area Pondok Kopi. Selain itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Christian Wiradendi Wolor selaku Dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan
3. Dra. Sholikhah, M.M. selaku koordinator D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Ibu Mega, Ibu Galuh, Ibu Diana, Bpk Ferry dan seluruh staff serta karyawan PT PLN Area Pondok Kopi yang tidak saya dapat sebutkan satu per satu

5. Para sahabat dan teman-teman manajemen serta pihak-pihak lain yang telah banyak membantu Praktikan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam rangka penyelesaian Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.

Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat Praktikan harapkan. Semoga penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Jakarta, 29 Januari 2020

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat PKL.....	5
E. Jadwal Waktu PKL	6
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	9
A. Sejarah Perusahaan	9
B. Struktur Organisasi	16
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	19
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJALAPANGAN	29
A. Bidang Kerja	29
B. Pelaksanaan Kerja.....	29
C. Kendala Yang Dihadapi.....	41
D. Cara Mengatasi Kendala.....	41
BAB IV PENUTUP	43

A. Kesimpulan	43
B. Saran-saran	44
DAFTAR PUSTAKA	45

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar II.1	Peta Wilayah PLN Area Pondok Kopi	11
Gambar II.2	Logo PT.PLN	14
Gambar II.3	Bidang Persegi	14
Gambar II.4	Petir atau Kilat	15
Gambar II.5	Tiga Gelombang	16
Gambar II.6	Struktur Organisasi	16
Gambar II.7	Tarif Dasar	21
Gambar II.8	Promosi Tambah Daya	26
Gambar II.9	Bangunan Kantor PLN	28
Gambar II.10	Kantor Marketing	28
Gambar III.1	Kegiatan Sisir Tarif	30
Gambar III.2	<i>Flow chart</i> Kegiatan Sisir Tarif	31
Gambar III.3	Praktikan Memberikan Brosur Promo	33
Gambar III.4	<i>Flow chart</i> Membagikan Brosur Promo	34
Gambar III.5	Perbedaan Golongan Dari Pelanggan <i>Premium</i> PLN	36
Gambar III.6	Pegawai PLN Memberikan Penjelasan Produk Pelanggan <i>Premium</i>	37
Gambar III.7	<i>Flow chart</i> Penjelasan Pelanggan Premium	38
Gambar III.8	Menscan SPJBTL	39
Gambar III.9	<i>Flow chart</i> Menscan SPJBTL	40

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel I.1	Jadwal PKL	8
Tabel II.1	Golongan Tarif	22
Tabel II.2	Kantor Cabang PLN di Jakarta	22

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
Lampiran 1	Surat Permohonan PKL	46
Lampiran 2	Daftar Hadir	47
Lampiran 3	Penilaian	48
Lampiran 4	Surat Keterangan Telah PKL	49
Lampiran 5	Dokumentasi PKL	53
Lampiran 6	Dokumentasi PKL	54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi ini harus memiliki keahlian yang baik untuk dapat bersaing di dunia kerja, serta pengalaman agar dapat beradaptasi dalam berbagai kondisi pekerjaan, maka dari itu dalam perkuliahan mahasiswa perlu mendapatkan pembelajaran yang seimbang baik teoritis serta praktis demi menghasilkan para mahasiswa yang siap dalam dunia kerja.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah syarat wajib yang harus diikuti oleh seluruh mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk mendapatkan kelulusan yang ingin dicapai para mahasiswa. Selama masa praktik kerja lapangan ini pula mahasiswa dianjurkan untuk langsung mengenal dunia pekerjaan dengan melaksanakan magang pada perusahaan agar dapat langsung melaksanakan kegiatan praktik secara langsung dalam upaya pengenalan diri terhadap dunia kerja yang nantinya akan di hadapi oleh para mahasiswa.

Praktik kerja Lapangan (PKL) adalah wadah untuk mahasiswa mengaplikasikan teori dan hasil pembelajaran yang selama ini dilakukan mahasiswa dalam masa perkuliahan secara langsung agar dapat bermanfaat untuk dunia pekerjaan yang dilaksanakan para mahasiswa.

Untuk Universitas Negeri Jakarta kegiatan PKL itu sendiri merupakan umpan balik dari praktikan untuk menyempurnakan kurikulum yang diterapkan di lingkungan Kampus Universitas Negeri Jakarta.

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

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT. PLN (Persero) Area Pondok Kopi. PT. PLN (Persero) Area Pondok Kopi merupakan cabang perusahaan PT. PLN yang bergerak di bidang jasa pelayanan listrik Negara.

Perusahaan Listrik Negara (PLN) atau nama resminya adalah PT. PLN (Persero) adalah sebuah BUMN yang mengurus semua aspek kelistrikan yang ada di Indonesia. Ketenagalistrikan di Indonesia dimulai pada akhir abad ke-19, ketika beberapa perusahaan Belanda mendirikan pembangkit tenaga listrik untuk keperluan sendiri. Pengusahaan tenaga listrik untuk kepentingan umum dimulai sejak perusahaan swasta Belanda N.V. NIGM memperluas usahanya di bidang tenaga listrik, yang semula hanya bergerak di bidang gas. Kemudian meluas dengan berdirinya perusahaan swasta lainnya.

Oleh karena itu praktikan ingin mengetahui pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan yang mengurus seluruh tenaga listrik terbesar di Indonesia, dan praktikan ditempatkan PKL pada bagian Pemasaran yang di dalamnya mengurus pemasaran PT.PLN, sehingga diharapkan mampu menambah

pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman praktikan untuk belajar menghadapi dunia kerja khususnya di bidang pemasaran. Tugas yang diberikan kepada Praktikan antara lain Menyebarkan brosur yang berisikan promo ,membantu mensosialisasikan produk PLN, mencetak Surat Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik atau biasa disebut (SPJBTL) , melaksanakan program pemasaran yaitu Sisir Tarif .

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang Praktikan lakukan adalah sebagai:

1. Agar praktikan dapat menerapkan teori - teori yang telah dipelajari selama perkuliahan kedalam dunia kerja yang sebenarnya.
2. Agar praktikan mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sebenarnya
3. Mempelajari PT PLN pada bidang Pemasaran yang sesuai dengan bidang yang dipelajari Praktikan yaitu Manajemen Pemasaran.

Sedangkan tujuan dari PKL yang Praktikan lakukan selama 40 hari adalah sebagai berikut:

1. Mengembangkan dan meningkatkan kemampuan dan keterampilan yang didapatkan dari bangku kuliah melalui penerapan ilmu dan latihan kerja yang dilakukan di lapangan sebagai bekal untuk memasuki dunia kerja.
2. Memperoleh pengalaman bagaimana melakukan penjualan dan strategi pemasaran khususnya untuk perusahaan pendistribusian

energy dan penjualan listrik negara.

3. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan Praktikan selama menjalani PKL di PT. PLN Area Pondok Kopi khususnya dibidang Penjualan dan Pemasaran.

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan selama Praktikan melaksanakan kegiatan di PT. PLN (persero) Area Pondok Kopi ,antara lain:

1. Bagi Praktikan
 - a. Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
 - b. Memahami dan mengetahui system kerja di dunia usaha dalam pemasaran.
 - c. Menumbuhkan dan memantapkan sikap profesionalisme yang diperlukan bagi mahasiswa untuk memasuki dunia kerja.
 - d. Membuka wawasan mahasiswa agar dapat mengetahui dan memahami aplikasi ilmunya serta mampu menyerap dan berasosiasi dengan dunia kerja secara utuh.
2. Bagi Universitas
 - a. Mengembangkan dan meningkatkan hubungan baik antara perguruan tinggi dengan perusahaan.
 - b. Sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi sampai sejauh mana kurikulum yang dibuat sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja

yang terampil dibidangnya. Untuk mengetahui kemampuan mahasiswanya dalam mengaplikasikan ilmu yang didapat di bangku kuliah.

3. Bagi Perusahaan

- a. Terjalin hubungan yang baik dengan pihak Universitas Negeri Jakarta, terutama Jurusan Manajemen sebagai salah satu instansi pendidikan bagi calon tenaga ahli bidang manajemen yang sangat dibutuhkan dalam perusahaan.
- b. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan yang ada di Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta dan untuk mengetahui kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan.
- c. Sebagai sarana untuk meningkatkan kepedulian dan partisipasi dunia usaha dalam memberikan kontribusinya dalam pendidikan nasional.

D. Tempat PKL

Tempat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, yaitu sebagai berikut:

Nama Perusahaan	:	PT PLN (Persero) Area Pondok Kopi
Alamat	:	Jl. Raden Inten II No. 10, Kalimalang, Jakarta Timur 13930
Nomor Telepon	:	(021) 86903203 / 80886153
Website	:	http://www.pln.co.id/
Bagian Tempat PKL	:	Bagian Pemasaran PT. PLN (Persero)

Alasan Praktikan memilih PKL di PT. PLN Area Pondok Kopi karena PT. PLN Area Pondok Kopi merupakan perusahaan umum milik negara yang bertugas untuk mengelola pendistribusian dan penjualan energy listrik ke beberapa wilayah yang berada di Jakarta Timur serta wilayah Jawa Barat yaitu Bekasi. Praktikan ditempatkan di Divisi pemasaran Bagian tersebut sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan dapat saat ini di bangku perkuliahan yaitu Manajemen dengan konsentrasi manajemen pemasaran.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu Praktik Kerja Lapangan Praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapannya itu tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan. Pelaksanaan rangkaian tahapan tersebut antara lain:

a. Tahap Persiapan

1. Pada awal Maret 2019 Praktikan mencari informasi mengenai beberapa instansi yang menerima mahasiswa untuk melakukan praktik kerja lapangan.
2. Setelah praktikan mencari perusahaan, praktikan mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Bagian Pemasaran PT PLN (Persero) Area Pondok Kopi.
3. Untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. PLN (Persero) Area Pondok Kopi Praktikan membutuhkan surat pengantar dari universitas, di mana Praktikan meminta surat permohonan izin praktik kerja lapangan dari bagian akademik Fakultas Ekonomi dan diteruskan ke bagian BAAK. Waktu yang dibutuhkan untuk membuat

surat pengantar dari universitas yaitu selama tiga hari.

4. Praktikan diwajibkan membuat proposal praktik kerja lapangan yang dibuat sendiri oleh praktikan guna menunjukkan minat praktikan untuk melaksanakan praktik kerja lapangan di PT.PLN (Persero).
 5. Setelah surat permohonan izin praktik kerja lapangan didapatkan, surat dan proposal diberikan kepada HRD PLN Distribusi Jakarta Raya. Setelah surat dan proposal diberikan kepada PT.PLN Praktikan mendapat surat rekomendasi dari PLN Distribusi Jakarta Raya untuk mengizinkan praktikan melaksanakan praktik kerja lapangan di Area Pondok Kopi.
 6. Praktikan telah disetujui untuk melaksanakan PKL dan ditempatkan di Area Pondok Kopi bagian Pemasaran mulai tanggal 15 Juli Sampai 16 September 2019.
- b. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama 40 hari kerja, terhitung mulai tanggal 15 Juli 2019 sampai 16 September 2019 . Dengan ketentuan jam operasional pada **Tabel I.1** sebagai berikut:

Tabel I.1Jadwal PKL

Hari kerja	Jam Kerja	Waktu istirahat
Senin-Jumat	07.30 – 16.30WIB	12.00 – 13.00WIB

Sumber; Diolah oleh praktikan

C. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md) pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT PLN (PERSERO) Distribusi Jakarta Raya Area Pondok Kopi . Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT PLN (PERSERO) Distribusi Jakarta Raya Area Pondok Kopi pada divisi pemasaran.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah PT. Perusahaan Listrik Negara (Persero)

Berawal di akhir abad 19, bidang pabrik gula dan pabrik ketenagalistrikan di Indonesia mulai ditingkatkan saat beberapa perusahaan asal Belanda yang bergerak di bidang pabrik gula dan pebrik teh mendirikan pembangkit tenaga listrik untuk keperluan sendiri. Antara tahun 1942-1945 terjadi peralihan pengelolaan perusahaan-perusahaan Belanda tersebut oleh Jepang, setelah Belanda menyerah kepada pasukan tentara Jepang di awal Perang Dunia II

Proses peralihan kekuasaan kembali terjadi di akhir Perang Dunia II pada Agustus 1945, saat Jepang menyerah kepada Sekutu. Kesempatan ini dimanfaatkan oleh para pemuda dan buruh listrik melalui delagasi Buruh/Pegawai Listrik dan Gas yang bersama-sama dengan Pemimpin KNI Pusat berinisiatif menghadap Presiden Soekarno untuk menyerahkan perusahaan-perusahaan tersebut kepada Pemerintah Republik Indonesia. Pada 27 Oktober 1945, Presiden Soekarno membentuk Jawatan Listrik dan Gas di bawah Departemen Pekerjaan Umum dan Tenaga dengan kapasitas pembangkit tenaga listrik sebesar 157,5 MW.

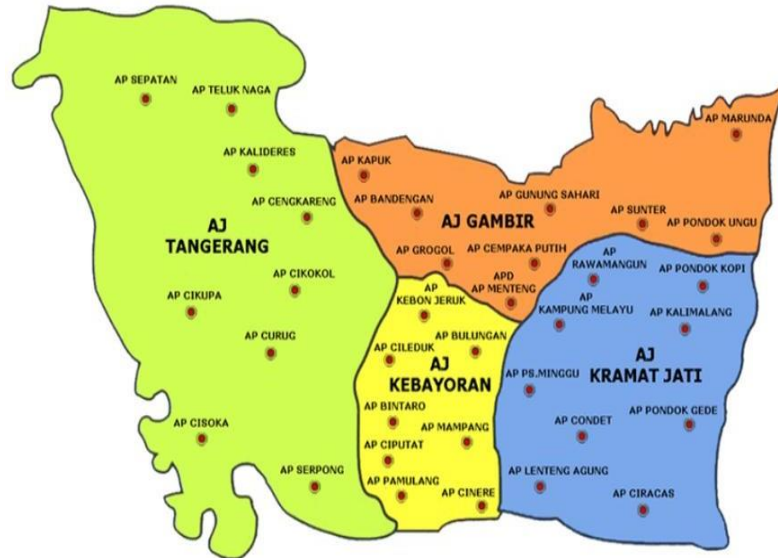
Pada tanggal 1 Januari 1961, Jawatan Listrik dan Gas diubah menjadi BPU-PLN (Bada Pemimpin Umum Perusahaan Listrik Negara) yang bergerak di bidang listrik, gas dan kokas yang dibubarkan pada tanggal 1 Januari 1965. Pada saat yang sama, 2 (dua) perusahaan negara yaitu Perusahaan Listrik

Negara (PLN) sebagai pengelola tenaga listrik milik negara dan Perusahaan Gas Negara (PGN) sebagai pengelola gas diresmikan.

Pada tahun 1972, sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 17, status Perusahaan Listrik Negara (PLN) ditetapkan sebagai Perusahaan Umum Listrik Negara dan sebagai Pemegang Kuasa Usaha Ketenagalistrikan (PKUK) dengan tugas menyediakan tenaga listrik bagi kepentingan umum.

Seiring dengan kebijakan Pemerintah yang memberikan kesempatan kepada sektor swasta untuk bergerak dalam bisnis penyediaan listrik, maka sejak tahun 1994 status PLN beralih dari Perusahaan Umum menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) dan juga sebagai PKUK dalam menyediakan listrik bagi kepentingan umum hingga sekarang

PLN memiliki Area Unit Kerja PLN Distribusi Jakarta Raya dan Tangerang sebanyak 23 Area, diantaranya Area Bandengan, Area Bintaro, Area Bulungan, Area Cempaka Putih, Area Cengkareng, Area Cikokol, Area Cikupa, Area Ciputat, Area Ciracas, Area Jatinegara, Area Kebon Jeruk, Area KramatJati, Area Lenteng Agung, Area Marunda, Area Menteng, Area Pelayanan Prima Jakarta Selatan, Area Pelayanan Prima Jakarta Utara, Area Pelayanan Prima Tangerang, Area Pondok Gede, Area Pondok Kopi, Area Serpong, Area Tanjung Priuk dan Area Teluk Naga.



Gambar II.1 Peta Wilayah PT. PLN (Persero)

Disjaya

Sumber: Data Diperoleh Dari Administrasi Umum PT PLN Area Pondok Kopi.

1. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan : PT PLN (Persero) Area PondokKopi

Alamat : Jl. Radin Inten II No. 10, Kalimalang,
Jakarta Timur13930

Nomor Telepon : (021) 86903203 / 80886153

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

Bagian Tempat PKL : Bagian Pemasaran PT. PLN (Persero)

2. Visi

Diakui sebagai perusahaan kelas dunia yang bertumbuh kembang
Unggul, dan Terpercaya dengan bertumpu pada Potensi Insani.

3. Misi

- a. Menjalankan bisnis kelistrikan dan bidang lain yang terkait, berorientasi pada kepuasan pelanggan, anggota perusahaan, dan pemegang saham.
- b. Menjadikan tenaga listrik sebagai media untuk meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat.
- c. Mengupayakan agar tenaga listrik menjadi pendorong kegiatan ekonomi.
- d. Menjalankan kegiatan usaha yang berwawasan lingkungan.

4. **Tata Nilai PT PLN (Persero) Distribusi Jakarta Raya dan Tangerang Saling Percaya**

Suasana saling menghargai dan terbuka serta bersikap positif diantara sesama anggota Perusahaan yang dilandasi oleh keyakinan akan integritas, itikad baik, dan kompetensi dari pihak-pihak yang saling berhubungan dalam penyelenggaraan praktek bisnis yang bersih dan beretika.

a. Integritas

Wujud dari sikap anggota perusahaan yang secara konsisten menunjukkan kejujuran, keselarasan antara perkataan dan perbuatan, dan rasa tanggung jawab terhadap pengelolaan perusahaan dan pemanfaatan kekayaan perusahaan untuk kepentingan baik jangka pendek maupun jangka panjang, serta rasa tanggung jawab terhadap semua pihak yang berkepentingan.

b. Peduli

Cerminan dari suatu niat untuk menjaga dan memelihara kualitas kehidupan kerja yang dirasakan anggota perusahaan, pihak-pihak yang berkepentingan dalam rangka bertumbuh kembang bersama, dengan dijiwai kepekaan terhadap setiap permasalahan yang dihadapi perusahaan serta mencari solusi yang tepat.

c. Pembelajar

Sikap anggota perusahaan untuk selalu berani mempertanyakan kembali sistem dan praktik pembangunan, manajemen dan operasi, serta berusaha menguasai perkembangan ilmu dan teknologi mutakhir demi pembaharuan Perusahaan secara berkelanjutan.

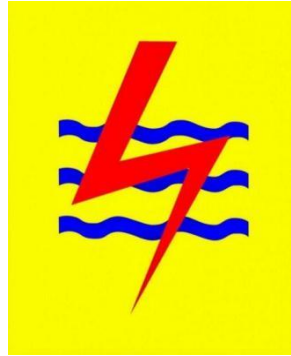
5. Motto

Listrik untuk Kehidupan yang Lebih Baik (*Electricity for a Better Life*).

6. Logo PT. PLN

a. Bentuk Lambang

Bentuk, warna dan makna lambang Perusahaan resmi yang digunakan adalah sesuai yang tercantum pada Lampiran Surat Keputusan Direksi Perusahaan Umum Listrik Negara No. : 031/DIR/76 Tanggal : 1 Juni 1976, mengenai Pembakuan Lambang Perusahaan Umum Listrik Negara.



Gambar II.2 Logo PT. PLN (Persero)

Sumber : <http://www.pln.co.id/logo.php>

b. Element-element Dasar Lambang

a) Bidang Persegi Panjang Vertikal Warna Kuning

Menjadi bidang dasar bagi elemen-elemen lambang halnnya, melambangkan bahwa PT PLN (Persero) merupakan wadah atau organisasi yang terorganisir dengan sempurna. Berwarna kuning untuk menggambarkan pencerahan, seperti yang diharapkan PLN bahwa listrik mampu menciptakan pencerahan bagi kehidupan masyarakat. Kuning juga melambangkan semangat yang menyala-nyala yang dimiliki tiap insan yang berkarya di perusahaan ini.



Gambar II.3 Bidang Persegi Panjang Vertikal Warna Kuning

Sumber : <http://www.pln.co.id/logo.php>

b) Petir atau Kilat

Melambangkan tenaga listrik yang terkandung di dalamnya sebagai produk jasa utama yang dihasilkan oleh perusahaan. Selain itu petir pun mengartikan kerja cepat dan tepat para insan PT PLN (Persero) dalam memberikan solusi terbaik bagi para pelanggannya. Warnanya yang merah melambangkan kedewasaan PLN sebagai perusahaan listrik pertama di Indonesia dan kedinamisan gerak laju perusahaan beserta tiap insani perusahaan serta keberanian dalam menghadapi tantangan perkembangan jaman.



Gambar II.4 Petir atau Kilat

Sumber : <http://www.pln.co.id/logo.php>

c) Tiga Gelombang

Memiliki arti gaya rambat energy listrik yang dialirkan oleh tiga bidang usaha utama yang digeluti perusahaanya itu pembangkitan, penyaluran dan distribusi yang seiring sejalan dengan kerja keras para insan PT PLN (Persero) guna memberikan layanan terbaik bagi pelanggannya. Diberi warna biru untuk menampilkan kesan konstan (sesuatu yang tetap) seperti halnya listrik yang tetap diperlukan dalam kehidupan manusia. Di samping itu biru juga melambangkan

keandalan yang dimiliki insan-insan perusahaan dalam memberikan layanan terbaik bagi para pelanggannya.



Gambar II.5 Tiga Gelombang

Sumber : <http://www.pln.co.id/logo.php>

B. Struktur Organisasi



Gambar II.6 Struktur Organisasi PLN Area Pondok Kopi

Sumber: Data Diperoleh dari Sekretaris PT PLN Area Pondok Kopi

PT.PLN Area Pondok Kopi merupakan salah satu unit bisnis PT.PLN (Persero) Distribusi Jakarta Raya dan Tangerang yang dipimpin oleh Manager.

Dalam struktur organisasi terdapat Bidang Transaksi Energi (TE) ,Bidang Pemasaran ,Bidang Niaga ,Bidang Konstruksi ,Bidang Sumber Daya Manusia (SDM) ,Bidang Perencanaan,Bidang Jaringan dan Organisasi Berikut wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bidang.

1. Bidang Transaksi energi memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
 - a. Bertanggung jawab atas perencanaan, persiapan dan pengendalian dalam kegiatan pembacaan alat ukur meter kWh , meter kVarh , kVa *max* .
 - b. Menjamin terlaksananya akurasi alat pembatas dan pengukuran energi listrik sebagai alat transaksi antar unit PLN dan antar PLN dengan pelanggan .
2. Bidang Pemasaran memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
 - a. Bertanggung jawab atas pelaksanaan strategi pemasaran .
 - b. Peningkatan pelayanan pelanggan, tata usaha langganan serta pembinaan UPJ sesuai fungsi perkerjaannya.
 - c. Mengkoordinir pemasaran kreatif, promosi produk dan sosialisasi produk, perubahan harga jual listrik.
 - d. Membuat Surat Ijin Penyambungan (SIP), mengelola dan mengevaluasi Surat Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik (SPJBTL) pelanggan besar agar tercapai tertib administrasi.
 - e. Melakukan riset dan segmentasi pasar
 - f. Melaksanakan hubungan dengan mitra kerja, lembaga pemerintahan, swasta, tokoh masyarakat serta media massa sesuai dengan bidang

tugasnya

- g. Melaksanakan analisa dan evaluasi kinerja pemasaran, pelayanan pelangganserta tata usaha langganan
 - h. Melaksanakan pemutusan sementara dan bongkar rampung pelanggan Tegangan Menengah (TM)
3. Bidang Niaga memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Memonitor dan mengevaluasi proses pelaksanaan penyambungan baru, perubahan daya (PD) dan penyambungan sementara .
 - b. Mengelola dan memutakhirkan Data Induk Pelanggan (DIL) .
 - c. Mengelola sistem baca meter .
 - d. Mengendalikan sistem administrasi pelanggan sesuai dengan TUL
 - e. Memantau dan mengelola proses billing
 - f. Mengendalikan sistem administrasi Data Induk Saldo (DIS)
4. Bidang Konstruksi memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Bertanggung jawab terhadap perencanaan, penyambungan Jaringan Tegangan Rendah (JTR), Jaringan Tegangan Menengah (JTM), Sambungan Rumah (SR) dan APP serta mengawasi pemasangan jaringan tersebut sesuai standar pelayanan serta melaksanakan pembongkaran terhadap jaringan
5. Bidang SDM memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Pelaksanaan pengelolaan dan pengembangan SDM
 - b. Tata usaha sekretariat, rumah tangga, keamanan, keselamatan dan kesehatan lingkungan kerja dan kegiatan umum lainnya.

- c. Pengendalian tenaga kerja tata laksana perbekalan
 - d. Pelaksanaan bidang kehumasan serta penanganan masalah hukum
6. Bidang Perencanaan memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Pelaksanaan kegiatan penyusunan Rencana Umum Pengembangan Tenaga Listrik (RUPTL)
 - b. Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP)
 - c. Perencanaan pengembangan jaringan distribusi dan Gardu Induk (GI)
 - d. Penyusunan rencana pengembangan sistem aplikasi teknologi Informasi dan pengendalian aplikasi-aplikasi teknologi informasi, data base serta penyiapan SOP pengelolaan aplikasi sistem informasi.
7. Bidang Jaringan memiliki tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Pelaksanaan pembuatan rencana kerja konstruksi, membuat SOP
 - b. Merencanakan operasi dan pemeliharaan distribusi
 - c. Telekomunikasi
 - d. Penerangan
 - e. Pengendalian sistem meter (AMR)
 - f. Pengelolaan data asset jaringan distribusi

C. Kegiatan Umum PT. PLN (Persero)

Demi meningkatkan daya beli konsumen terhadap penggunaan listrik, PT. PLN memiliki strategi salah satunya yaitu melalui bauran pemasaran.

Adapun bauran pemasaran PT. PLN (Persero), sebagai berikut:

1. Produk (*Product*)

Secara teori, produk merupakan segala bentuk hasil usaha yang

ditawarkan ke pasar untuk digunakan atau dikonsumsi sehingga bias memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat.

Produk yang ditawarkan PT PLN (Persero) ada beberapa macam berupa jasa dan produk yang sekarang pelayanannya sudah melalui online yaitu :

- a. Sambung baru adalah Layanan permohonan penyambungan baru listrik secara online yang cepat, mudah, nyaman, dan aman serta dapat dimonitor prosesnya.
- b. Ubah daya adalah layanan perubahan daya baik dalam menaikkan daya atau pun menurunkan daya dengan mengikuti prosedur jika daya ditambahkan maka pemakaian akan bisa semakin banyak begitu pula sebaliknya.
- c. Sambungan sementara adalah pemasangan daya listrik dalam waktu sementara waktu atau temporal untuk kegiatan tertentu yang membutuhkan daya listrik lebih besar, misalnya untuk acara pesta, baik pesta ulang tahun, pernikahan, atau kegiatan-kegiatan lainnya yang memerlukan daya listrik berkapasitas tinggi.

2. Harga (Price)

PT. PLN (Persero) mengeluarkan bermacam harga atau Tarif Dasar Listrik (TDL) listrik prabayar untuk setiap jenis industrinya, yang terbagi atas, rumah tangga, sosial, bisnis, industri, dan pemerintah, seperti terlihat pada berikut:



PT PLN (Persero)

Jalan Trunojoyo Blok M I/135 Kebayoran Baru – Jakarta 12180
 Telepon : (021) 7261875, 7261122, 7262234 Facsimile : (021) 7221330 Website : www.pln.co.id
 (021) 7251234, 7250550

**PENETAPAN
PENYESUAIAN TARIF TENAGA LISTRIK (TARIFF ADJUSTMENT)
BULAN JANUARI - MARET 2019**

NO.	GOL. TARIF	BATAS DAYA	REGULER		PRA BAYAR (Rp/kWh)
			BIAYA BEBAN (Rp/kVA/bulan)	BIAYA PEMAKAIAN (Rp/kWh) DAN BIAYA kVAh (Rp/kVAh)	
1.	R-1/TR	1 300 VA	*)	1 467,28	1 467,28
2.	R-1/TR	2 200 VA	*)	1 467,28	1 467,28
3.	R-2/TR	3 500 VA s.d. 5 500 VA	*)	1 467,28	1 467,28
4.	R-3/TR	6 600 VA ke atas	*)	1 467,28	1 467,28
5.	B-2/TR	6 600 VA s.d. 200 kVA	*)	1 467,28	1 467,28
6.	B-3/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = K x 1.035,78 Blok LWBP = 1.035,78 kVAh = 1.114,74 ****)	-
7.	I-3/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = K x 1.035,78 Blok LWBP = 1.035,78 kVAh = 1.114,74 ****)	-
8.	I-4/TT	30 000 kVA ke atas	***)	Blok WBP dan Blok LWBP = 996,74 kVAh = 996,74 ****)	-
9.	P-1/TR	6 600 VA s.d. 200 kVA	*)	1 467,28	1 467,28
10.	P-2/TM	di atas 200 kVA	**)	Blok WBP = K x 1.035,78 Blok LWBP = 1.035,78 kVAh = 1.114,74 ****)	-
11.	P-3/TR		*)	1 467,28	1 467,28
12.	U/TR, TM, TT		-	1 644,52	-

Catatan :

*) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM1 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian.}$

***) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM2 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian LWBP.}$
 Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.

****) Diterapkan Rekening Minimum (RM):
 $RM3 = 40 \text{ (Jam Nyala)} \times \text{Daya tersambung (kVA)} \times \text{Biaya Pemakaian WBP dan LWBP.}$
 Jam nyala : kWh per bulan dibagi dengan kVA tersambung.

*****) Biaya kelebihan pemakaian daya reaktif (kVAh) dikenakan dalam hal faktor daya rata-rata setiap bulan kurang dari 0,82 (delapan puluh lima per seratus).

K : Faktor perbandingan antara harga WBP dan LWBP sesuai dengan karakteristik beban sistem ketlistrikan setempat ($1,4 \leq K \leq 2$), ditetapkan oleh Direksi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perusahaan Listrik Negara.

WBP : Waktu Beban Puncak.
 LWBP : Luar Waktu Beban Puncak.

Gambar II.7 Tabel Tarif Dasar Listrik (TDL) Prabayar

Sumber : <http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/>

Tarif dasarlistrik (TDL) adalah tarif harga jual listrik yang dikenakan

oleh pemerintah untuk para pelanggan PLN. Istilah Tarif Dasar Listrik bias disebut pula Tarif tenaga listrik. Pada tabel-tabel berikut akan dilampirkan tarif listrik subsidi dan tarif listrik non-subsidi.

PT. PLN (Persero) juga memiliki 6 golongan tarif dasar, yaitu:

Tabel II.1
Golongan Tarif

Jenis	Keterangan
Rumah Tangga (R)	Kebutuhan kegiatan rumah tangga
Bisnis (B)	Keperluan untuk kegiatan yang menghasilkan pendapatan (komersil)
Industri (I)	Keperluan untuk kegiatan mengolah bahan baku
Sosial (S)	Sekolah, tempat ibadah, rumah sakit (non-komersial)
Pemerintah (P)	Kantor instansi pemerintah, lampu penerangan jalan umum
Layanan Khusus (L)	Proyek (pembangunan/konstruksi), Stasiun Pengisian Listrik Umum

Sumber: diolah oleh praktikan

3. Tempat (*Place*)

Demi tercapainya pelayanan yang maksimal, PT. PLN (Persero) Disjaya Jakarta Raya dan Tangerang menyediakan beberapa tempat yang cukup strategis untuk dicapai oleh para pelanggan yaitu:

Tabel II.2 Lokasi Kantor Cabang PT. PLN di Jakarta

No	Nama Kantor Cabang	Alamat
1.	Kantor Cabang AREA KEBON JERUK	Pertokoan Intercon Blok A IX No. 7-8 Jl.Meruya Ilir Raya, Jakarta 11520 Telp. 5852534, 5852562, 5873905.

2	Kantor Cabang AREA BINTARO	Jl. Hos Cokroaminoto Raya, Kreo Ciledug Tangerang 15154 Telp. 7310509 Jl. MH Thamrin Kav A-2 No 17 Sektor 8 Central Bussiness Bintaro Telp. 7481798,74861734
3	Kantor Cabang AREA BANDENGAN	Jl. Bandengan Utara No. 79, Jakarta 14440 Telp. 66404082, 6690408, 6600149 Gedung PKPRI Lt.2, Jl. Gunung Sahari Raya 18, Jakarta Telp. 6006277-78-81 Jl. Raya Kapuk Komp Pertokoan Duta Harapan Indah Blok H 31-32 Jakarta Telp. 6605638
4	Kantor Cabang AREA CIKOKOL	Jl. Jendral Sudirman (Akses By Pass) No 1 Tangerang 15118 Telp. 5526716,5527068. Jl. Daan Mogot No. 45 Tangerang 15000 Telp. 55794888
5	Kantor Cabang AREA CIKUPA	Jl. Raya Serang Km 17, Cikupa Tangerang 15710 Telp. 5960724, 5969107 Jl. Raya Serang Km 26, Serang Telp. 5951565
6	Kantor Cabang AREA CIPUTAT	Jl. RE Martadinata Km. 27, Ciputat Tangerang Telp. 7440802, 7443805 Pertokoan Bona Indah Blok A 8-9 Jl. Raya Karang Tengah, Jakarta 12440 Telp. 7655318 Jl. Raya Siliwangi Pamulang, Tangerang Telp. 7428974, 7428973
7	Kantor Cabang AREA CEMPAKA PUTIH	Jl. Jend A. Yani No.60, Jakarta 10510 Telp. 4255050 Jl. Balai Pustaka No. 18 Rawamangun Jakarta Telp. 47866659
8	Kantor Cabang AREA CENGKARENG	Jl. Lingkar Duri Kosambi, Cengkareng Jakarta Telp. 5440329, 5440330, 5440332 Jl. Peta Selatan Kalideres, Tangerang Telp. 54393457
9	Kantor Cabang AREA LENTENG AGUNG	Jl. Raya Tanjung Barat No. 55, Jakarta 12610 Telp. 7817981

		Jl. Duren Tiga Raya No. 100 Jakarta Selatan 12740 Telp. 7991816,79184937.
10	Kantor Cabang AREA MARUNDA	Ruko Ujung Menteng No. 25-26 Jl. Bekasi Raya Km 25 Jakarta Timur Telp. 46802167 Ruko Koja Baru Blok A No. 10-11, Jl. Bhayangkara Tanjung Priok, Jakarta Utara Telp. 9173393, 43905220, 43905217.
11	Kantor Cabang AREA MENTENG	Jl. M.I.R. Rais No. 1, Jakarta 10110 Telp. 3454000, 3455000, 3812017. Jl. Kyai Tapa No. 216, Jakarta 11450 Telp. 5640586.
12	Kantor Cabang AREA CIRACAS	Jl. Raya Centex No. 1 Ciracas, Jakarta 13740 Telp. 8726605, 8726606, 8720990
13	Kantor Cabang AREA JATINEGARA	Jl. Tajinegara Timur No. 75, Jakarta 11310 Telp. 85908401-21.
14	Kantor Cabang AREA PONDOK GEDE	Jl. Raya Jatimakmur No. 150, Jakarta 17400 Telp. 8488385, 848833
15	Kantor Cabang AREA SERPONG	Jl. Raya Serpong BSD Sektor 8, Tangerang 15310 Telp. 5372708, 5372709, 5372711
16	Kantor Cabang Area Kramat Jati	Jl. Raya Bogor Km 20, Jakarta 13520 Telp. 8009534, 8009537, 8003036.
17	Kantor Cabang Area Tanjung Priok	Jl. Raya Bogor Km 20, Jakarta 13520 Telp. 8009534, 8009537, 8003036.
18	Kantor Cabang Area Pondok Kopi	Jl. Sentra Primer Baru Timur, Pulogebang Jakarta Telp. 4806502-04-06. Jl. Raden Inten No. 10 Jakarta Timur Telp. 86903203.
19	Kantor Cabang Area Teluk Naga	Jl. Raya Mauk Sepatan, Tangerang 15520 Telp. 59373202, 59373204. Jl. Raya Kampung Melayu No. 11. Tangerang Telp. 55933307, 55933308

Sumber: diolah oleh praktikan

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi menunjukkan pada berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan kebaikan produknya, membujuk dan mengingatkan para pelanggan dan konsumen sasaran untuk dapat memakai dan membeli produk. Seperti membagikan brosur mengenai adanya program diskon tambah daya yang dilakukan oleh PT.PLN .Berdasarkan pengalaman selama praktikan melaksanakan pekerjaan di PT.PLN Area Pondok Kopi ada beberapa pekerjaan yang sesuai dengan penjurusan yang praktikan ambil yaitu manajemen pemasaran. Upaya ini merupakan strategi penjualan listrik, menurut Kotler ada beberapa element *promotion mix*, dimana menurut praktikan sudah diterapkan oleh PT.PLN yaitu:

1. Penjualan personal, Pelanggan dapat bertemu langsung dengan pegawai PT.PLN untuk menanyakan berbagai hal mengenai PT.PLN mulai dari adanya info terkait keperluan listrik pribadi maupun promosi yang diberitahukan oleh pihak PT.PLN
2. Promosi penjualan, PT. PLN membuat promo ”Gebyar kemerdekaan”, dengan memperingati 74tahun Indonesia ada “Tambah Daya Diskon Hingga 50%” . Dengan ini membuat pelanggan tertarik untuk segera memanfaatkan promo tersebut.
3. Pemasaran Langsung, PT.PLN menggunakan data yang telah dihimpun oleh perusahaan menghubungi pelanggan yang potensial untuk dapat di tawarkan atau memasarkan produknya.
4. Iklan, demi membangun citra serta menyebarkan informasi agar mendapatkan tanggapan dari pelanggan, PT.PLN menggunakan media cetak hingga *Online*



Gambar II.8 Promosi Tambah Daya

Sumber : Data diolah oleh praktikan

5. People

PLN Area Pondok Kopi mempunyai 74 pegawai yang handal dan berkualitas, dari jumlah tersebut diantaranya terdapat 1 orang Manajer Area yang dibantu oleh 6 orang Asisten Manajer, 19 Supervisor, serta staf-staf yang berkualitas, berkompeten serta profesional dalam bidang mereka masing-masing. Seluruh pegawai PLN area Pondok Kopi mengedepankan pelayanan yang ramah dan hangat untuk para konsumen dan pelanggannya. Seluruh informasi yang dibutuhkan oleh konsumen akan diberikan secara detail dan jelas oleh karyawan PLN area Pondok Kopi.

6. Proses (*Process*)

Proses yang dilakukan dalam bidang Pemasaran sangat mengutamakan kecepatan dan ketepatan dalam melayani pelanggan yang datang langsung maupun yang lainnya. Berikut ini proses dalam hal pemesanan hingga pemasangan kepada pelanggan :

1. Calon pelanggan menghubungi *call center* , *Mobile PLN* , *website* ataupun datang langsung ke kantor pelayanan terdekat.
2. Menyiapkan berkas fotocopy KTP dan materan 6000 atau 3000.
3. Memenuhi persyaratan surat IMB dan lainnya.
4. Petugas melakukan survey ketempat yang akan memasang baru
5. Petugas akan melakukan pemasangan selambatnya 5 hari kerja
6. Melakukan penandatanganan Surat Jual Beli Tenaga Listrik oleh konsumen
7. Penyalaan dapat dilaksanakan setelah pelanggan mendapatkan Surat Layak Operasi (SLO)

7. Lingkungan fisik (*Physical evidence*)

Bukti fisik yang dimiliki oleh PT. PLN area Pondok Kopi yaitu memiliki gedung yang sederhana serta letak posisi kantor yang strategis yaitu berada di pinggir jalan besar dan sering dilalui oleh kendaraan umum sehingga memudahkan karyawan yang berkerja dengan PT. PLN area Pondok Kopi. Selain itu gedung kantor PLN area Pondok Kopi juga bersebelahan dengan Bank Bukopin sehingga membuat para konsumen yang ingin membayar

tagihan listrik melalui transfer dapat dengan mudah datang langsung ke Bank Bukopin. Berikut adalah gambar dari bukti fisik yang dimiliki oleh PT. PLN area Pondok Kopi:



Gambar II.9 Gedung PLN Pondok kopi

Sumber : Data diolah oleh praktik



Gambar II.10 Kantor Marketing

Sumber : Data diolah oleh praktikan

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan PKL di PT. PLN area Pondok Kopi yang ditempatkan pada bagian divisi Pemasaran selama 40 hari kerja di bimbing oleh Ibu Dinasti Mega selaku *Asisten manajer* Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan. Selama menjalani PKL praktikan memiliki tugas-tugas sebagai berikut:

1. Menyebar brosur berisikan promo terbaru PLN kepada masyarakat.
2. Mensosialisasikan kepada masyarakat tentang produk inovasi terbaru yang dimiliki oleh PLN.
3. Menduplikasi Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik (SPJBTL)
4. Melaksanakan sisir tarif kepada pelanggan

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan ditempatkan dibagian marketing dan langsung terjun ke lapangan. Selama melakukan PKL, praktikan mendapatkan tugas yang belum pernah dipelajari sebelumnya diperkuliahan sehingga menuntut praktikan untuk lebih aktif dan memahami situasi pekerjaan sesungguhnya dan ada juga pekerjaan yang telah praktikan pelajari sebelumnya dibangku perkuliahan, sehingga praktikan dapat mempraktekan apa yang sudah dipelajari dikelas kedalam tindakan nyata. Berikut adalah penjelasan dan rincian dari kegiatan yang dilakukan praktikan selama melaksanakan PKL:

1. Melaksanakan sisir tarif kepada pelanggan

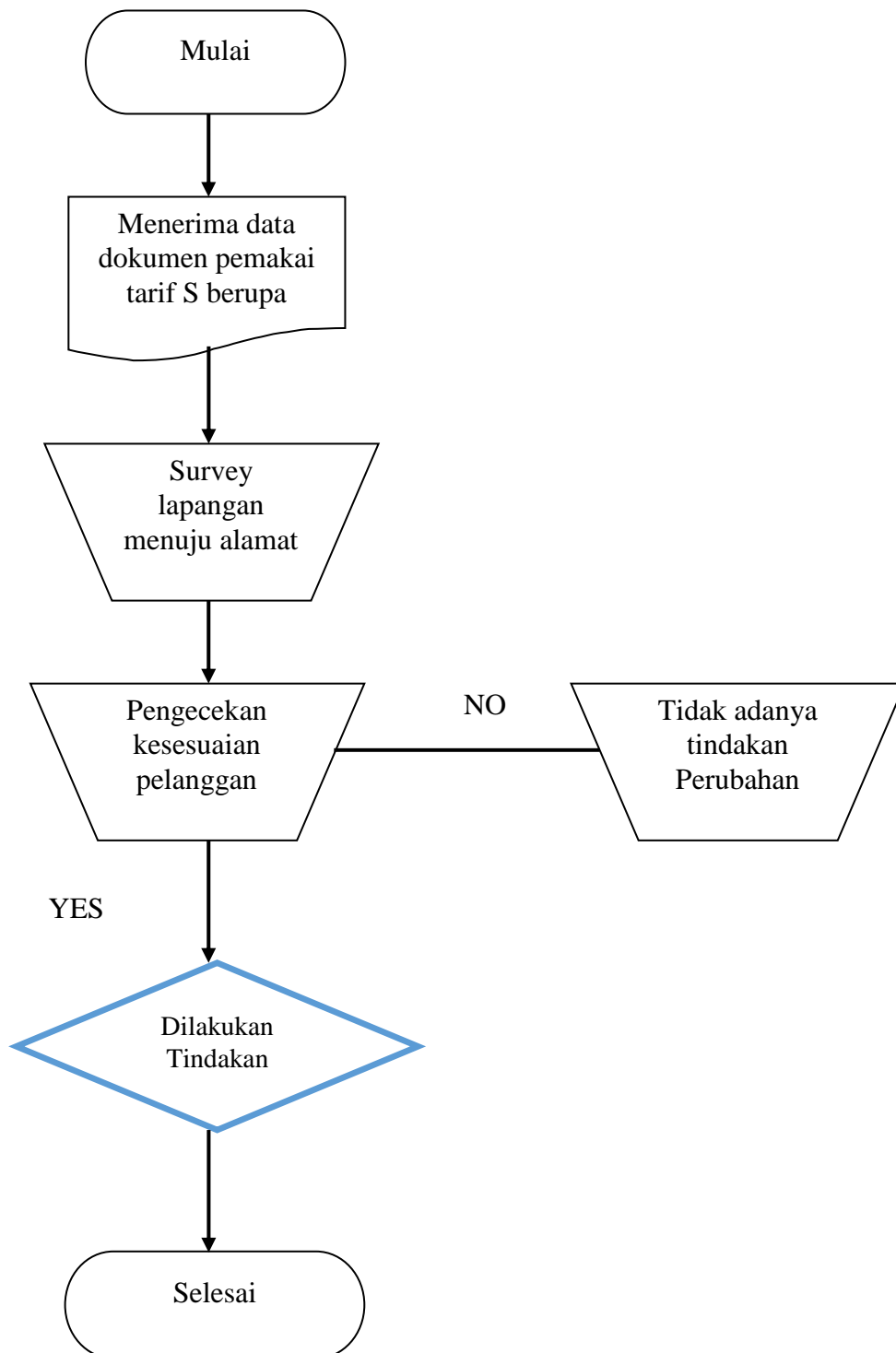
Sisir tarif merupakan program yang diadakan oleh PT.PLN untuk melakukan tindakan pendataan penerima tarif bersubsidi guna menghindari penyalahgunaan hak yang diberikan tarif yang akan disisir yakni pelanggan yang menggunakan daya tarif subsidi yaitu sebesar 900VA apabila saat disisir pelanggan di rasa kurang layak menerima subsidi maka pelanggan diminta menaikkan daya hingga ke 1300 VA supaya menggunakan tarif non subsidi kenaikan daya tersebut tidak akan dikenai biaya atau bisa dibilang gratis karna ini merupakan program PLN yang dilaksanakan dan memang diharuskan untuk mencegah penyalahgunaan hak dan wewenang .



Gambar III.1 Kegiatan Sisir Tarif

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Berikut adalah *flowchart* dari kegiatan sisir tarif :



Gambar III.2 Flowchart Kegiatan Sisir Tarif

Sumber : Data diolah oleh praktikan

2 Menyebar berbagai brosur yang berisikan promo terbaru PLN kepada masyarakat.

Praktikan membagikan brosur promo PLN kepada masyarakat di sekitar Banjir Kanal Timur (BKT) promo tersebut berisi tentang Gebyar kemerdekaan yaitu sebuah program promo yang dilakukan oleh PLN dalam rangka memberi diskon kepada para pelanggan yang ingin menambah daya mereka sebesar 50% dan akan berlangsung selama bulan agustus sampai dengan 31 Oktober 2019.

Promo ini merupakan promo tahunan yang diadakan oleh PLN pada saat menjelang kemerdekaan walaupun biasanya bentuknya atau jumlah diskon nya yang berbeda beda hal ini mendapat antusias yang banyak oleh para pelanggan dilihat dari ketertarikan pelanggan menggunakan diskon hingga memperhatikan sosialisasi promo yang diadakan oleh PLN pada saat brosur tersebut dibagikan oleh praktikan dan oleh pegawai PLN . Pada **Gambar III.3** berikut :



Gambar III.3

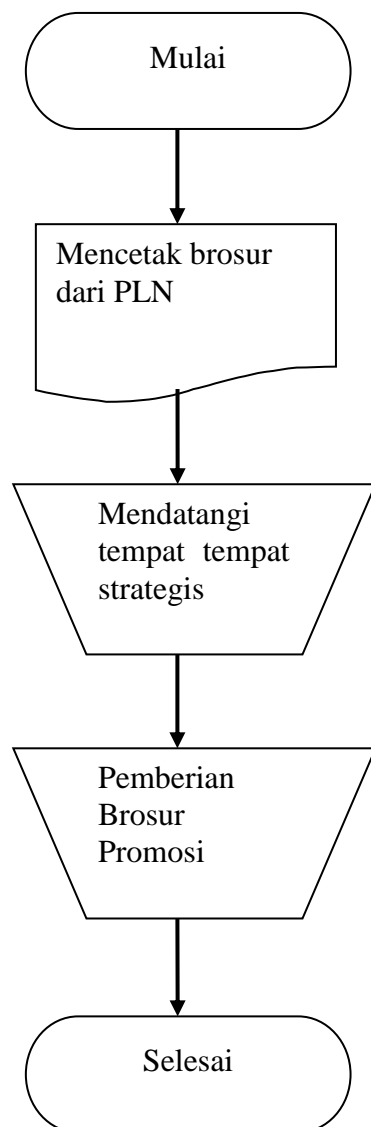
**Praktikan Memberikan penjelasan promo Gebyar Kemerdekaan
saat acara di Banjir Kanal Timur (BKT) Jakarta Timur.**

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Dalam mengerjakan tugas ini, Praktikan mendapatkan tugas ini oleh *Asisten manajer*. Praktikan ditugaskan menyebarkan promo berupa brosur di Banjir Kanal Timur pada hari Minggu saat jangka waktu promo masih berlaku. Brosur dibagikan pada pagi hari sekitar pukul 08.00 sampai brosur yang ada pada praktikan habis.

Sebelum mengerjakan ini praktikan mendapatkan masukan dan saran bagaimana bertemu pelanggan dan bagaimana menanggapi pelanggan bila mengajukan pertanyaan. Respon oleh pelanggan beragam, ada yang sangat tertarik hingga memberi timbal balik seperti pertanyaan ada pula yang hanya menyimak apa yang dijelaskan praktikan mengenai promo tersebut. Tentu selama praktikan melaksanakan tugas ini praktikan mendapatkan manfaat salah satunya bagaimana berkomunikasi kepada

pelanggan dan bagaimana menyampaikan suatu produk yang kita miliki agar pelanggan tertarik terhadap produk yang kita miliki. Berikut adalah *flow chart* dari promosi berupa pembagian brosur pada **Gambar III.4** :



Gambar III.4

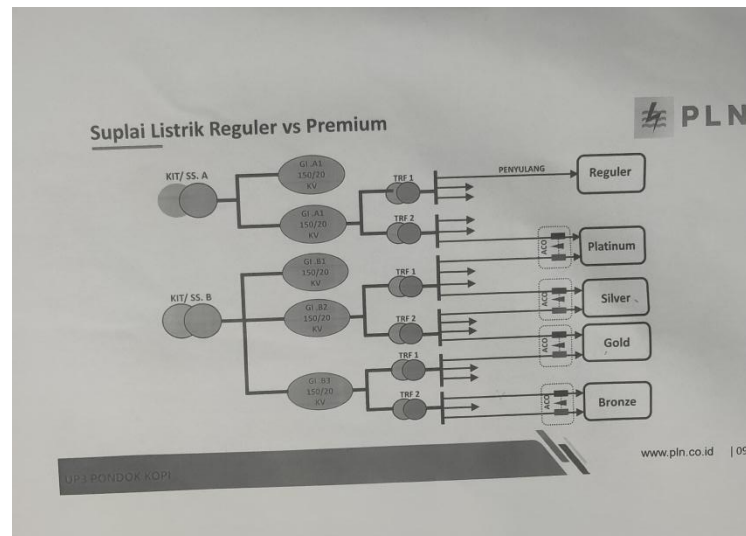
***Flow chart* Kegiatan Promosi Pembagian Brosur**

Sumber : Data diolah oleh praktikan

3. Membantu Kegiatan sosialisasi kepada perusahaan tentang pelanggan prioritas yang dimiliki oleh PT.PLN

Kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh PLN ini berupa produk PLN yakni mengenai pelanggan prioritas yang diusung guna meningkatkan daya pemakaian serta penjumlahan yang dilakukan PLN. Pelanggan prioritas ini diperuntukan kepada perusahaan yang memakai penggunaan listrik yang besar minimal sebesar 23.000 VA perusahaan ini nantinya akan ditawarkan oleh PLN untuk menjadi pelanggan prioritas.

Namun untuk menjadi pelanggan prioritas ini perusahaan akan dikenakan biaya lebih sebagai tanda memakai jasa pelanggan prioritas hal yang ditawarkan oleh PLN mengenai pelanggan prioritas yakni berupa cadangan listrik yang akan diberikan oleh PLN guna membantu perusahaan tersebut tidak terkena dampak pemadaman seperti *engine generator* atau biasa disebut genset namun *engine generator* ini sudah langsung terkoneksi kepada perusahaan tidak perlu membeli *engine generator* yang notabennya mahal dan perlu perawatan secara berkala yang tentu akan menguras biaya lebih banyak apabila digunakan. Pelanggan prioritas ini ada beberapa klasifikasi yang tentu memiliki kelebihan nya masing masing untuk pelanggan yang ditawarkan oleh PLN dari yang klasifikasi rendah maupun yang tinggi berikut merupakan klasifikasi dari pelanggan prioritas tersebut :



Gambar I II.5

Perbedaan Tiap Klasifikasi Dari Pelanggan *Premium* PLN

Sumber : Data diolah oleh praktikan

- a. Pelanggan *Premium Bronze* yaitu merupakan klasifikasi pertama yang ditawarkan PLN yaitu berupa cadangan listrik yang dialiri melalui satu server yang sama, satu gardu yang sama dan satu trafo yang sama namun dibedakan dengan kabel yang berbeda jadi ada dua kabel penghubung listrik yang dialiri perusahaan guna yang satu kabel tambahan merupakan cadangan listriknya
- b. Pelanggan *Premium Gold* yaitu merupakan klasifikasi kedua yang ditawarkan PLN yaitu berupa cadangan listrik yang dialiri melalui satu server yang sama, satu gardu yang sama dan satu trafo yang berbeda

biasanya kebanyakan perusahaan yang menjadi pelanggan prioritas khususnya di Jakarta akan memilih minimal klasifikasi kedua ini karena kerusakan terhadap dua trafo yang sama dalam satu waktu sangat jarang terjadi.

- c. Pelanggan *Premium Silver* yaitu merupakan klasifikasi kedua yang ditawarkan PLN yaitu berupa cadangan listrik yang dialiri melalui satu server yang sama, satu gardu yang berbeda jadi dua saluran gardu yang berbeda yang satu akan menjadi gardu penyalur listrik utama dan yang satu akan jadi cadangan listriknya
- d. Pelanggan *Premium Platinum* yaitu merupakan klasifikasi kedua yang ditawarkan PLN yaitu berupa cadangan listrik yang dialiri melalui satu server yang berbeda.

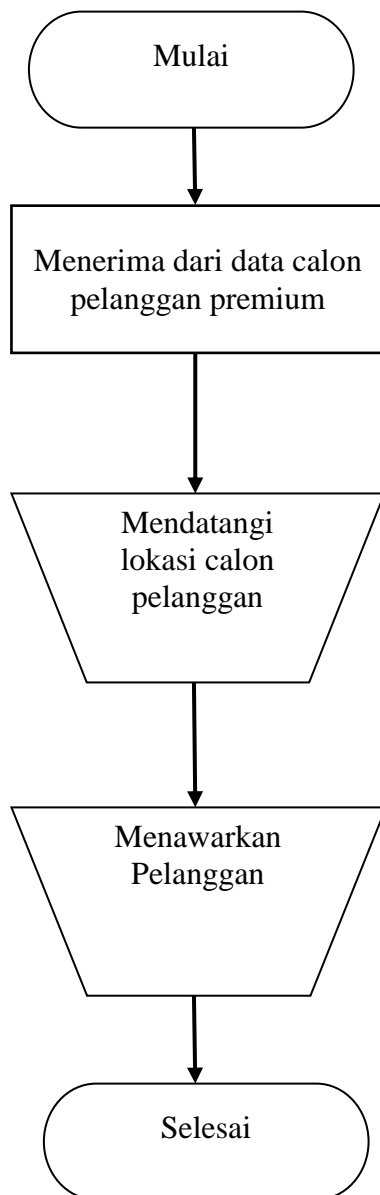


Gambar III.6

Praktikan dan Pegawai PLN Menawarkan inovasi produk PLN calon pelanggan *premium*.

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Berikut merupakan *Flow chart* dari penawaran Produk PLN terhadap calon pelanggan *premium* :



GambarIII.7

Flow chart penawaran Produk PLN

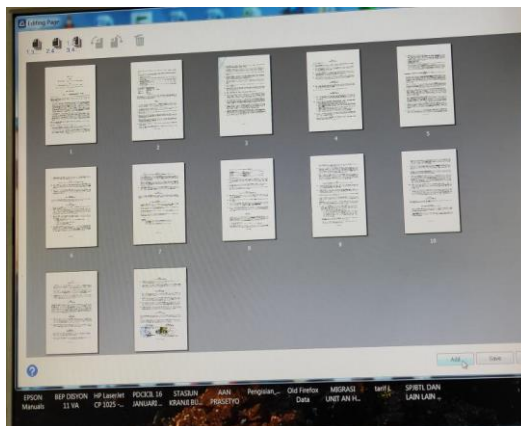
Sumber : Data diolah oleh praktikan

4 Menscan Surat Perjanjian Jumlah Baru Tagihan Listrik (SPJBTL)

SPJBTL adalah bentuk surat kerja sama antara PLN dengan perusahaan yang sudah sebelumnya di tawarkan untuk merubah daya mereka dan menjadikan mereka sebagai pelanggan prioritas dengan berbagai macam

keuntungan yang diberikan . Surat ini juga merupakan tanda bahwa telah terjadi kesepakatan yang terjadi antara pihak perusahaan dan pihak PLN untuk menggunakan Pelanggan premium yang telah di tanda tangani oleh kedua belah pihak surat tersebut wajib di duplikasi guna menjadi data dari PLN untuk mendaftarkan perusahaan tersebut sudah masuk kedalam pelanggan Premium.

Pelaksanaan duplikasi terjadi apabila kedua belah pihak telah mencapai kesepakatan setelah melakukan beberapa kali pertemuan baik dari mulai menjelaskan pelanggan premium, perjanjian pertemuan membahas pelanggan premium yang akan dipilih dilihat dari klasifikasinya, serta pertemuan untuk pertanda tanganan kontrak yang akan di lakukan oleh kedua belah pihak bahwa telah terjadi kesepakatan antara pihak perusahaan dan PLN .

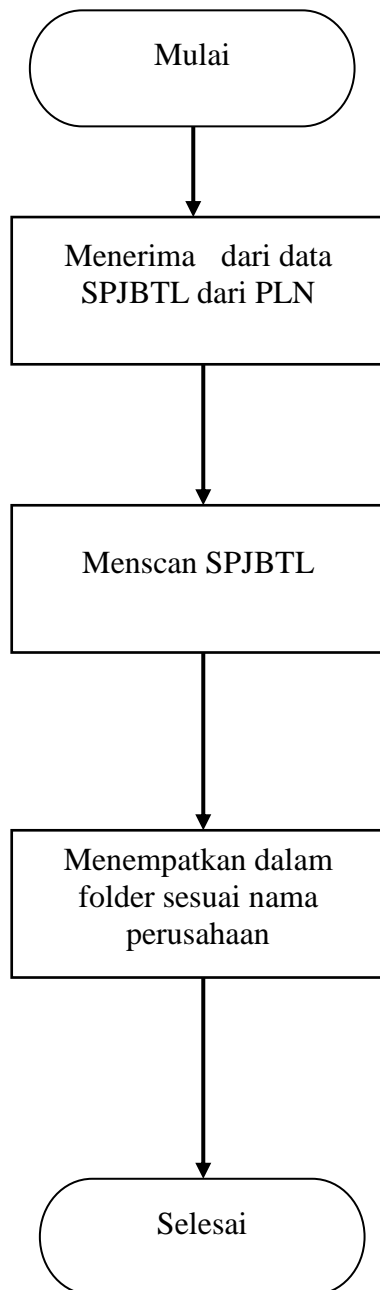


GambarIII.8

Praktikan menduplikasi SPJBTL

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Berikut merupakan *flow chart* dari **GambarIII.9** scan SPJBTL



GambarIII.9

Flow chart Menscan SPJBTL

Sumber : Data diolah oleh praktikan

C. Kendala yang Dihadapi

Dalam melaksanakan kegiatan PKL di PT.PLN (Persero) Area Pondok Kopi, praktikan menghadapi beberapa kendala yang menghambat praktikan dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan ataupun pelaksanaan PKL secara umum, yaitu :

1. Praktikan kurang mendapat arahan dari mentor PKL selama melaksanakan tugas yang diberikan.
2. Praktikan saat melakukan survey dan menyebarkan kuesioner mendapatkan masalah saat menuju lokasi. Data alamat yang harus dikunjungi tidak sesuai dengan data yang ada pada PLN

D. Cara Mengatasi Kendala

Terdapat kendala yang dihadapi praktikan selama melaksanakan PKL, tetapi praktikan dapat menyelesaikan PKL dengan baik, adapun cara praktikan mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan PKL di PLN yaitu:

1. Menurut Effendy (2002: 60), menjelaskan bahwa komunikasi merupakan proses penyampaian suatu pesan dalam bentuk lambang bermakna sebagai pikiran dan perasaan berupa ide, informasi, kepercayaan, harapan, himbauan, dan sebagai panduan yang dilakukan oleh seseorang kepada orang lain, baik langsung secara tatap muka maupun tidak langsung melalui media, dengan tujuan mengubah sikap, pandangan atau perilaku. Berdasarkan teori tersebut, praktikan mulai mencoba lebih berkomunikasi dan memahami situasi seperti contoh mengajukan diri membantu serta langsung bertanya terhadap senior.
2. Menurut Arikunto (2002), data merupakan segala fakta dan angka yang

dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi, sedangkan informasi adalah hasil pengolahan data yang dipakai untuk suatu keperluan. Berdasarkan teori tersebut praktikan mencoba melakukan beberapa cara mengatasinya :

- a. Mensurvey ulang mulai dari mengumpulkan data lengkap mengenai pelanggan agar memiliki alamat yang pasti jika akan melakukan survey ditempat tersebut dengan menanyakan kepada masyarakat sekitar mengenai alamat atau data yang diperlukan mengenai pelanggan yang tinggal didaerah tersebut.
- b. Menanyakan pada *Call Center* untuk memberi tahu bahwa data alamat pelanggan tidak sesuai sehingga *Call Center* dapat menghubungi pelanggan untuk memperbarui data alamat pelanggan tersebut.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT.PLN (Persero) Area Pondok Kopi selama 2 (dua) bulan di bagian Niaga, praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja yang sebenarnya, bukan hanya sekedar teori melainkan praktik kerja secara langsung. Kesimpulan ini praktikan buat berdasarkan tujuan praktikan dalam melaksanakan PKL. Kesimpulan yang didapatkan setelah melaksanakan PKL, yaitu:

1. Dalam melaksanakan PKL praktikan sudah terbiasa teliti akan pekerjaan hal ini didapatkan dari kegiatan Sisir Tarif yang terus melakukan pemeriksaan secara berkala terhadap tarif listrik para pelanggan .
2. Praktikan memperoleh pengetahuan dan pengalaman bagaimana PT.PLN mempromosikan produk terbaru dan strategi meningkatkan penjualan, yaitu dengan menyebarkan brosur promo ataupun produk terbaru yang dimiliki PT.PLN kepada pelanggan dan membantu dalam kegiatan sosialisasi.
3. Dengan kegiatan sosialisasi produk PLN kemampuan berkomunikasi dengan pelanggan maupun rekan kerja lebih terasah, karena itu praktikan mampu lebih baik dalam berkomunikasi bagi dengan pelanggan maupun rekan kerja. Praktikan juga telah mendapatkan banyak wawasan baru

seputar PT.PLN.

4. Dengan kegiatan menscan surat SPJBTL praktikan mendapatkan ilmu berupa tanggung jawab yang diberikan serta harus dilakukan dengan baik dan teliti .

B. Saran

Berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan oleh praktikan, maka praktikan memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk pihak-pihak terkait diantaranya bagi PT PLN Distribsi Jakarta Raya dan Tangerang Area Pondok Kopi. Berikut adalah beberapa saran dan masukan dari Praktikan:

- a. Diharapkan PT. PLN Area Pondok Kopi membuat tim yang terdiri dari pegawai untuk memperkenalkan seluruh pegawai dan staff yang berada di kantor PT.PLN sehingga praktikan dapat leluasa berkomunikasi selama melakukan kegiatan PKL
- b. Diharapkan PT.PLN khususnya Area Pondok Kopi membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) tentang program PKL, seperti *job description*, kontrak kerja PKL secara jelas, dan program khusus sehingga mahasiswa tidak merasa bingung ketika melaksanakan program PKL.
- c. Praktikan berharap PT.PLN Area Pondok Kopi dapat menyediakan tempat khusus sesuai divisi para mahasiswa PKL untuk lebih memahami kegiatan antar divisi yang sedang dijalankan.

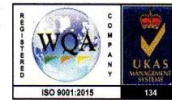
DAFTAR PUSTAKA

- Admin. Pengertian Promosi Tujuan dan Bentuk Menurut para ahli. 2015
<http://www.landasanteori.com/2015/07/pengertian-promosi-tujuan-dan-bentuk.html>. (diakses tanggal 10 Oktober 2019. Pukul 20.20 WIB)
- Admin. Profil Perusahaan. 2019. <https://pln.co.id/tentang-kami/profil-perusahaan>
 (diakses tanggal 11 Oktober 2019. Pukul 10.30 WIB)
- Admin. Sosialisasi. 2017 <https://id.wikipedia.org/wiki/Sosialisasi> (diakses
 tanggal 13 Oktober 2019. Pukul 20.30 WIB)
- Arikunto, S. *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: PT.
 Rineka Cipta. 2002.
- Bayu Trisna Desmawan, Sukamdi “*Adaptasi Masyarakat Kawasan Pesisir Terhadap Banjir Rob di Kecamatan Sayung, Kabupaten Demak, Jawa Tengah*”. *Jurnal Bumi Indonesia*. 2012
- Effendy O.U. *Ilmu komunikasi teori dan praktek*. Bandung: PT.Remaja Rosdakarya. 2002.
- Hajat Nurahma, Dedi Purwana dkk. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta 2012.
- Ida Rosita, “*Alat Penilaian Hasil Belajar Model Solo Taxonomy Untuk Mengukur Kemampuan High Order Thinking Siswa Kelas X Sekolah Menengah Atas Dalam Pembelajaran Sejarah* “. *Jurnal repository Universitas Pendidikan Indonesia* 2016.
- Kotler dan Amstrong. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga, 2008.

Lampiran 1 : Surat Permohonan izin PKL



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

*Building
 Future
 Leaders*

Nomor : 7074/UN39.12/KM/2019

12 Juli 2019

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.
 Pimpinan PT. Perusahaan Listrik Negara Cabang Pondok Kopi
 Jl. Sawo Kecik, RT.3/RW.8, Pulo Gebang, Kec. Cakung, Kota
 Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13950

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

Nama : Yusuf Aji Kusuma
 Nomor Registrasi : 1702517028
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Fakultas : Ekonomi
 Jenjang : D3
 No. Telp/Hp : 085220692363

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "**Praktik Kerja Lapangan**" pada tanggal **15 Juli 2019** sampai dengan tanggal **16 September 2019**. Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
 dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmojo, SH.
 NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

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



Lampiran 2 : 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
Lampiran: www.fakultas-ekonomi.unj.ac.id



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

Nama : Yusuf Aji Kusuma
No. Registrasi : 1702517028
Program Studi : Manajemen pemasaran DB
Tempat Praktik : PLN Area pondok kopi
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raden Inten II, No. 10, Kalimantan Pt 41
Jus 7 Duren Sawit kec Duren sawit kota
Jakarta timur 12930

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 15 Juli 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa 16 Juli 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu 17 Juli 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis 18 Juli 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat 19 Juli 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin 22 Juli 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa 23 Juli 2019	7. <i>[Signature]</i>	12m
8.	Rabu 24 Juli 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis 25 Juli 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat 26 Juli 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin 29 Juli 2019	11. <i>[Signature]</i>	sakit
12.	Selasa 30 Juli 2019	12. <i>[Signature]</i>	sakit
13.	Rabu 31 Juli 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis 1 Agustus 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat 2 Agustus 2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 09 September 2019
Penilai,



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

Lampiran 3: Penilaian praktikanselama PKL



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

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



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

Nama : Yusuf Aji Kusuma
No.Registrasi : 1702547020
Program Studi : Manajemen Pemasaran DS
Tempat Praktik : Jl. Raden Inten
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raden Inten II, Noto Kolomang Rt 4 / Rw 7 Duren Sawit
Kec. Duren Sawit, Kota Jakarta Timur 13930

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																																			
		46-100																																				
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian : <table border="1"> <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> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <table border="1"> <tr> <td>$\frac{905}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90,5$</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>90</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</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	$\frac{905}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90,5$	90	A	Angka bulat	huruf
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																																				
$\frac{905}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90,5$																																						
90	A																																					
Angka bulat	huruf																																					
2	Kedisiplinan	90																																				
3	Sikap dan Kepribadian	95																																				
4	Kemampuan Dasar	90																																				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	95																																				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85																																				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90																																				
8	Aktivitas dan Kreativitas	90																																				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90																																				
10	Hasil Pekerjaan	90																																				
Jumlah		905																																				

Jakarta
Penilaian

 (D. N. G. I. S. E. S. E.)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4 : Surat keterangan melaksanakan PKL



UID JAKARTA RAYA
UP3 PONDOK KOPI

SURAT KETERANGAN

Nomor : 0022/SDM.04.06/061500/2019

Sehubungan telah berakhirnya pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan di PT PLN (Persero) Unit Induk Distribusi Jakarta Raya UP3 Pondok Kopi, maka dengan ini disampaikan sbb :

Nama	: Yusuf Aji Kusuma
Jurusan	: Manajemen Pemasaran – D3
Universitas	: Universitas Negeri Jakarta

Telah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di PT PLN (Persero) Unit Induk Distribusi Jakarta Raya UP3 Pondok Kopi sejak tanggal 15 Juli s.d 16 September 2019 dengan predikat :

AMAT BAIK

Demikian keterangan ini dibuat untuk digunakan seperlunya.

Jakarta, 17 September 2019
Manager Bagian Keuangan, SDM dan
Administrasi



IDA RAKHMAWATI

DAFTAR KEGIATAN HARIAN

Hari, tanggal	Waktu	Kegiatan
Senin, 15 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Memperkenalkan diri dengan karyawan dan diberi penjelasan tentang divisi niaga dan pemasaran
Selasa, 16 Juli 2019	07.30-16.00	1.MenScan SPJBTL
Rabu, 17 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Membaca Produk PLN 2.Menscan SPJBTL.
Kamis, 18 Juli 2019	07.30– 16.00	1. Menscan SPJBTL
Jumat, 19 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Menscan SPJBTL 2.Survey lapangan
Senin, 22 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Menyortir hasil entri PDL
Selasa, 23 Juli 2019	07.30– 16.00	1.IZIN
Rabu, 24 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Survey lapangan
Kamis, 25 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Menscan SPJBTL 2.Mencetak Brosur
Jumat, 26 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Mencetak Brosur 2.Menscan SPJBTL
Senin, 29 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Sakit
Selasa, 30 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Sakit
Rabu, 31 Juli 2019	07.30 – 16.00	1.Survey sisir tarif
Kamis, 1 Juli 2019	07.30 – 16.00	1. Survey lapangan
Jumat, 2 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Survey lapangan
Senin, 5 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1.Menscan SPJBTL 2.Survey lapangan
Selasa, 6 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Survey lapangan
Rabu, 7 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1.Menscan SPJBTL 2.Mensurvey lapangan
Kamis, 8 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1.Menscan SPJBTL 2.Mensurvey sisir tarif
Jumat, 9 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menyiapkanbrosurgebyar kemerdekaan yang akan dibagikan
Senin, 12 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1.Izin
Selasa, 13 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menyebar brosur
Rabu, 14 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Survey lapangan
Kamis, 15 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menyebarbrosur

Jumat, 16 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Membantu persiapan lomba HUT 74 Kemerdekaan RI
Senin, 19 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Mengikuti Lomba HUT 74 Kemerdekaan RI
Selasa, 20 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Membantu persiapan lomba HUT 72 Kemerdekaan RI
Rabu, 21 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menyebar brosur
Kamis, 22 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. survey lapangan
Jum'at, 23 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menyebar brosur
Senin, 27 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Mencetak UJL
Selasa, 28 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Survey Sisir tarif 2. Menyebar brosur
Rabu, 29 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Mencetak UJL 2. Survey lapangan
Kamis, 30 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Survey Sisir tarif
Jum'at, 31 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menscan SPJBTL 2. Survey lapangan
Senin, 2 September 2019	07.30 – 16.00	1. survey lapangan
Selasa, 3 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Survey lapangan
Rabu, 4 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menscan SPJBTL 2. Survey lapangan
Kamis, 5 Agustus 2019	07.30 – 16.00	1. Menscan SPJBTL
Jum'at, 6 September 2019	07.30 – 16.00	1. Sakit
Senin, 9 September 2019	07.30 – 16.00	1. Menscan SPJBTL Survey lapangan
Selasa, 10 September 2019	07.30 – 16.00	1. Menscan SPJBTL 2. Survey ke Lapangan

Hari, tanggal	Waktu	Kegiatan
Rabu, 11 September 2019	07.30 – 16.00	1. Survey sisir tarif 2. Menscan SPJBTL
Kamis, 12 September 2019	07.30 – 16.00	1. Survey sisir tarif
Jumat, 13 September 2019	07.30– 16.00	1. Survey lapangan 2. Menscan SPJBTL
Senin, 16 September 2019	07.30 – 16.00	1. Survey Lapangan

Lampiran 5: Dokumentasi PKL



Lampiran 6: Dokumentasi PKL

