

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT SANKEINDO**

**FACHROZI AKRAM MARVI**

**8215153935**



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

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2018**

***INTERNSHIP REPORT  
AT PT SANKEINDO***

**FACHROZI AKRAM MARVI  
8215153935**



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

***BACHELOR'S DEGREE OF MANAGEMENT  
MARKETING CONCENTRATION  
FACULTY OF ECONOMICS  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2018***

## ABSTRAK

Fachrozi Akram Marvi. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) PT SANKEINDO, Tangerang Selatan, 2 Juli 2018 – 31 Agustus 2018. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2018

Praktik Kerja Lapangan dilakukan dalam rangka memberikan pengalaman kepada mahasiswa tentang lingkungan kerja yang sebenarnya serta menambah wawasan dan skill yang nantinya bisa diterapkan ketika terjun langsung ke dunia kerja. Selain itu, PKL adalah salah satu syarat kelulusan untuk mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

PKL dilaksanakan pada PT Sankeindo, berlokasi di Jalan Pahlawan Seribu BSD, Tangerang Selatan. Selama menjalani PKL praktikan ditempatkan pada divisi *Marketing* kantor PT Sankeindo. Tugas yang dikerjakan praktikan selama PKL meliputi kunjungan ke pabrik penjualan produk Sankelux, ikut serta dalam pameran, melakukan telemarketing untuk follow up penjualan produk dari data pengunjung pameran, ikut pembimbing untuk mempresentasikan produk dan negosiasi kepada client, dan membuat Business plan untuk produk GPS Tracker Sankelux.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan, PT SANKEINDO, *Marketing*, Manajemen

## **ABSTRACT**

*Fachrozi Akram Marvi. The Internship Report at PT Sankeindo, South Tangerang, July 2 2018 – August 31 2018. Study Program of Bachelor's Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2018.*

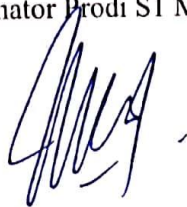
*Internship is done in order to provide students with information about the actual work environment and to add insight and skills that can later be applied directly to the world of work. In addition, the internship is one of the requirements for students of Management in Faculty of Economics, State University of Jakarta.*

*Internships were conducted at PT Sankeindo, located at Pahlawan Seribu BSD street, South Tangerang. During the internship, internee is placed in the Marketing division at PT Sankeindo. The tasks carried out by the practitioner during the street vendors include visits to the factory selling Sankelux products, participating in exhibitions, conducting telemarketing to follow up the sales of products from exhibition visitor data, joining the supervisor to present products and negotiating with clients, and making Business plans for Sankelux GPS Tracker products ..*

*Keyword: Internship, PT Sankeindo, Marketing, Management*



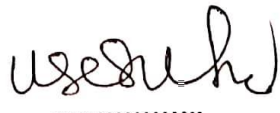
## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Prodi S1 Manajemen



Dr. Suherman, M.Si

NIP. 197311162006041001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji M. Edo Suryawan Siregar, SE. M.B.A NIP. 197201252002121002		5 Februari 2020
Penguji Ahli Setyo Ferry Wibowo, SE., M.Si. 197206171999031001		5 Feb 2020
Dosen Pembimbing Usep Suhud, PhD NIP. 197002122008121001		10/02/2020

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
<i>ABSTRACT</i> .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
BAB I     PENDAHULUAN .....	1
A.    Latar Belakang PKL .....	1
B.    Tujuan PKL .....	4
C.    Kegunaan PKL .....	5
D.    Tempat PKL.....	5
E.    Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL.....	5
1.    Tahap Persiapan .....	6
3.    Tahap Pelaporan.....	7
BAB II     TINJAUAN UMUM PT SANKEINDO .....	8
A.    Sejarah Umum Perusahaan.....	8
1.    Riwayat PT. SANKEINDO .....	8
2.    Visi dan Misi PT Sankeindo .....	9
B.    Struktur Organisasi.....	10
C.    Kegiatan Umum Perusahaan.....	11
BAB III    PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....	17
A.    Bidang Pekerjaan.....	17
B.    Pelaksanaan Kerja .....	18
C.    Kendala Yang Dihadapi .....	34
D.    Cara Mengatasi Kendala .....	35

BAB IV	PENUTUP .....	37
A.	<b>Kesimpulan</b> .....	37
B.	<b>Saran</b> .....	38
DAFTAR PUSTAKA	.....	39
LAMPIRAN-LAMPIRAN	.....	40

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.I Logo PT SANKEINDO .....	10
Gambar II.II Struktur Organisasi PT SANKEINDO .....	12
Gambar III.I Flowchart kegiatan <i>Update product</i> ke <i>Online Shop</i> .....	19
Gambar III.II Dokumentasi kegiatan <i>Update Product</i> ke <i>Online Shop</i> .....	28
Gambar III.III Dokumentasi kegiatan pembuatan <i>Power Point</i> .....	30
Gambar III.IV Dokumentasi foto <i>ID Card</i> .....	31
Gambar III.V Dokumentasi pelaksanaan pameran .....	32
Gambar III.VI Flowchart kegiatan pameran .....	33
Gambar III.VII Flowchart kegiatan <i>Telemarketing</i> .....	41
Gambar III.VIII Flowchart kegiatan pembuatan <i>Business Plan</i> .....	45
Gambar III.IX Dokumentasi pembuatan <i>Business plan</i> .....	47



**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Penerimaan PKL .....	58
Lampiran 2 Surat Telah Menyelesaikan PKL .....	53
Lampiran 3 Daftar Hadir PKL .....	60
Lampiran 4 Penilaian Hasil PKL .....	63
Lampiran 5 Log Kegiatan Harian .....	64

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur praktikan panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya dan juga memberikan kelancaran serta kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini sesuai jadwal sebagai bentuk pertanggungjawaban praktikan selama melaksanakan PKL di PT Sankeindo.

Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penulisan laporan ini, praktikan mendapatkan dukungan serta masukan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Usep Suhud, PhD selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Suherman, M.Si selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. General Manager bagian *Marketing* Bapak Hapi Santosa selaku General Manager yang telah memberi arahan bagi praktikan selama menjalani kegiatan PKL serta yang telah menerima praktikan untuk PKL di PT SANKEINDO.
5. Bapak Halim selaku Manager bagian *Marketing* Divisi *Consumer Marketing*, dan juga sebagai pemimpin tim dalam pameran.

6. Bapak Agung Riyanto selaku karyawan Marketing dan kepala lapangan yang juga menjadi pembimbing praktikan selama menjalani PKL serta membantu memberi arahan dan informasi mengenai product knowledge dan lainnya, serta beliau yang telah memproses surat PKL praktikan.
7. Seluruh karyawan Divisi *Marketing* yang telah membantu memberi arahan dan petunjuk kepada praktikan selama menjalani kegiatan PKL.
8. Keluarga yang selalu mendoakan dan memberikan semangat bagi praktikan.
9. Para sahabat dan teman yang senantiasa memberikan masukan dan juga arahan kepada praktikan.
10. Seluruh pihak-pihak yang terlibat yang tidak bisa disebutkan satu-per satu yang membantu kelancaran Praktik Kerja Lapangan praktikan.

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

Jakarta, November 2019

Praktikan

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang PKL**

Dewasa ini tingginya perkembangan zaman menuntut masyarakat untuk menjadi masyarakat yang produktif. Perkembangan teknologi yang maju dengan pesat membuat kita terbuka terhadap pengetahuan-pengetahuan yang baru. Dengan adanya perkembangan teknologi, dapat mempengaruhi kondisi ekonomi dengan signifikan. Tidak hanya ekonomi, namun juga sistem-sistem yang digunakan dalam menjalankan kegiatan perusahaan, termasuk dalam terobosan teknologi dalam sebuah perusahaan. Persaingan yang ketat dalam dunia kerja pada saat ini menjadi salah satu bahan pemikiran yang harus dapat diatasi demi keberhasilan di dunia kerja kelak. Dalam memasuki dunia kerja, calon-calon lulusan universitas (mahasiswa) tidak hanya dituntut untuk lulus berbekal kecerdasan intelektual namun harus memiliki kemampuan dasar. Seperti kita ketahui selama menempuh pendidikan di Universitas, mahasiswa hanya diberikan bekal ilmu teori. Kemampuan dasar yang dimaksud antara lain pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*) dan sikap (*attitude*). Untuk mendapatkan ketiga hal tersebut, tidak semua dapat diberikan melalui kegiatan perkuliahan formal. Oleh karena itu, mahasiswa perlu melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

PKL merupakan salah satu mata kuliah yang ada dalam kurikulum Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (FE UNJ) yang bertujuan

untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif kepada mahasiswa secara nyata mengenai dunia kerja sekaligus memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengaplikasikan teori yang telah didapatkan selama kegiatan perkuliahan. Setiap mahasiswa FE UNJ, khususnya Jurusan Manajemen, diwajibkan untuk mengikuti program ini, karena PKL merupakan salah satu prasyarat untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi yang pelaksanaannya dilakukan minimal dua bulan. Dengan mengikuti program PKL, mahasiswa diharapkan dapat lebih mengenal, mengetahui dan berlatih menganalisis kondisi lingkungan dunia kerja yang ada sebagai upaya untuk mempersiapkan diri dalam memasuki dunia kerja tersebut..

Dalam kegiatan ini, praktikan berkesempatan memilih PT Sankeindo sebagai tempat untuk menjalani PKL sesuai dengan konsentrasi jurusan yang diambil yaitu manajemen pemasaran. Praktikan ditempatkan pada Divisi *Marketing* PT Sankeindo.

PT Sankeindo adalah perusahaan yang bergerak di bidang teknologi terbaru di Indonesia dengan berbagai produk yang sangat unik berupa terobosan dalam teknologi tenaga surya. Contohnya ialah produk PJU (Penerangan Jalanan Umum) LED Sankelux yang mana menghemat 50% daya listrik dan bertahan hingga 50.000 jam, serta tingkat penerangan (Lumens) yang sangat tinggi. Setelah itu contoh dari produk kecil nya ialah *Sipp Tracker*, yaitu Mesin kecil yang berguna untuk melacak kendaraan yang tentunya dengan teknologi yang canggih berupa

sadap suara, *detect location*, serta bisa mematikan mesin kendaraan yang dilacak tersebut.

Industri teknologi di Indonesia terus-menerus berkembang seiring perkembangan zaman. Dengan teknologi yang semakin pesat, menjadikan semakin banyaknya penemuan baru yang akhirnya membuat masyarakat lebih mudah dalam menjalani kegiatan sehari - hari. Seperti yang tercatat dalam Badan Pusat Statistik, bahwa peningkatan IP-TIK (Indeks Pembangunan Teknologi Informasi dan Komunikasi) di Indonesia selalu meningkat dari tahun ke tahunnya. Seperti yang tercatat dalam Badan Pusat Statistik bahwa dari tahun 2017 ke tahun 2018 meningkat sebesar 4,34 dimana sekarang Indonesia berada di urutan 111 dalam *Most Dynamic Country* untuk kenaikan nilai IP-TIK (Badan Pusat Statistik,2018).

Tren menggunakan *energy alternative* tenaga surya merupakan salah satu bisnis yang berkembang pesat dan juga diminati oleh masyarakat dikarenakan dapat menghemat biaya pemakaian listrik, misalnya di Jepang, sebuah perusahaan elektronik Multinasional menggunakan Solar System untuk memenuhi 90% kebutuhan listrik di Perkantoran, dan juga di gedung Parlemen Israel sudah menggunakan Solar system sejak tahun 2014 (Solarnation-ID.com,2019). Dan juga di Indonesia sudah banyak Industri seperti di Bogor, Tangerang, dll yang menggunakan Solar system tipe atap untuk memenuhi kebutuhan listrik di kantor / pabriknya tersebut. Dan juga di Bali, pada tahun 2016 lalu

melalui kerja sama dengan Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral melalui Ditjen Litbang ESDM memelopori aplikasi panel surya dengan resmi membangun smart grid system, solar on grid (energi matahari) di kantor Gubernur di Bali. Langkah ini merupakan langkah awal mewujudkan visi Bali Green Province yang ramah lingkungan dengan pemanfaatan energi terbarukan (Beritasatu.com,2018).

Alasan praktikan memilih PT Sankeindo sebagai tempat melaksanakan PKL adalah karena praktikan tertarik dengan bagaimana sistem pemasaran mereka dalam memasarkan produk-produk teknologi terbaru mereka sehingga bisa terus-menerus bertahan di tengah banyaknya pesaing. Dan juga praktikan tertarik dengan bagaimana cara teknologi baru tersebut menggantikan teknologi yang sudah kuno lainnya.

## **B. Tujuan PKL**

- a. Meningkatkan pengetahuan praktikan tentang *Online Selling* dalam pengerjaan tugas penginputan produk ke dalam *online shop*.
- b. Mengembangkan keterampilan *personal selling* yang praktikan lakukan dalam kegiatan pameran
- c. Memaksimalkan tata Bahasa praktikan dalam melakukan negosiasi pada pekerjaan *Telemarketing*.
- d. Mengkombinasikan ilmu *Marketing* yang diperoleh saat perkuliahan dengan penerapannya dalam tugas pembuatan *Business Plan* produk sankelux.

### **C. Kegunaan PKL**

- a. Sebagai salah satu syarat kelulusan Prodi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Sebagai wadah penerapan ilmu-ilmu selama masa perkuliahan ke dunia kerja khususnya dalam bidang pemasaran .
- c. Melatih kemandirian dan kemampuan bersosialisasi dengan orang lain di lingkungan kerja.
- d. Mengetahui mekanisme kegiatan pemasaran pada perusahaan teknologi pembangkit listrik tenaga surya.
- e. Belajar mengenali lingkungan kerja yang sesungguhnya.

### **D. Tempat PKL**

Praktikan melaksanakan PKL di perusahaan yang bergerak di industri teknologi. Adapun praktikan ditempatkan pada:

Nama Perusahaan : PT Sankeindo

Alamat : Jl. Pahlawan Seribu, Komplek Golden Boulevard  
Blok. H2 No.43 - 46, Lengkong Karya, BSD,  
Tangerang Selatan, Banten, 15310 Indonesia

Telepon : (021) 53161139

Website : <https://www.sankeindo.co.id/>

### **E. Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL**

Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan pada tanggal 2 Juli – 31 Agustus 2018. Waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapan yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:



## **1. Tahap Persiapan**

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada pihak BAAK Universitas Negeri Jakarta yang ditujukan kepada GM Marketing PT Sankeindo.

Setelah surat jadi dibuat, praktikan segera mendatangi kantor PT Sankeindo untuk menyerahkan surat pengajuan PKL tersebut. Sampai disana, praktikan diarahkan oleh resepsionis kantor untuk menemui Bapak Hapi Santosa di bagian Marketing PT Sankeindo. Setelah menyampaikan maksud dan tujuan untuk PKL, praktikan menyerahkan surat pengajuan PKL dan langsung melakukan PKL mulai esok hari.

## **2. Tahap Pelaksanaan**

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT Sankeindo dan ditempatkan pada bagian *Marketing* pada 2 Juli 2018. Praktikan melaksanakan PKL selama 45 hari kerja, terhitung dari tanggal 2 Juli sampai dengan 31 Agustus 2018.

Adapun untuk jam kerja pelaksanaan PKL praktikan dilakukan dari hari Senin – Jumat mulai pukul 08.30 – 17.00 WIB dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB.

### **3. Tahap Pelaporan**

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT Sankeindo dan ditempatkan pada bagian *Marketing* pada 2 Juli 2018. Praktikan melaksanakan PKL selama 45 hari kerja, terhitung dari tanggal 2 Juli sampai dengan 31 Agustus 2018.

Adapun untuk jam kerja pelaksanaan PKL praktikan dilakukan dari hari Senin – Jumat mulai pukul 08.30 – 17.00 WIB dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM PT SANKEINDO**

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

##### **1. Riwayat PT. SANKEINDO**



**Gambar II.I : Logo PT SANKEINDO**

**Sumber: Sankeindo.co.id**

PT Sankeindo didirikan pada Tahun 1988, dengan memulai bisnis pada komponen listrik dan dikenal sebagai pabrikan lokal yang memproduksi material berkualitas dan berteknologi tinggi.. Lalu pada tahun 1997-1998 dengan memanfaatkan letak Geografis Indonesia, PT Sankeindo mengembangkan Energi Listrik dari Matahari dengan konsep terbaru dan efisien, yaitu Panel Surya. Karena sifat dari produk yang memanfaatkan tenaga surya yang mana membuat orang – orang dapat menghemat energy. PT. Sankeindo mendirikan pabrik

seluas 3 hektare yang memproduksi lampu LED SANKELUX berteknologi tinggi yang berkualitas dan hemat energi serta memproduksi, Solar panel SANKELUX untuk pengembangan listrik tenaga surya di Indonesia.

Selain itu PT. SANKEINDO juga menghasilkan peralatan listrik & elektronik lainnya sebagai komponen penunjang, diantaranya : Controller, Inverter, Hypo UPS dan Battery. Produk-produk PT. SANKEINDO telah mendapat sertifikasi dari badan sertifikasi nasional dan internasional yang terpercaya seperti : BPPT, LIPI, LMK-PLN, TUV dan telah mengantongi sertifikat mutu ISO 9001 : 2008.

## **2. Visi dan Misi PT Sankeindo**

Adapun visi dan misi yang ingin dicapai PT Sankeindo ialah sebagai berikut:

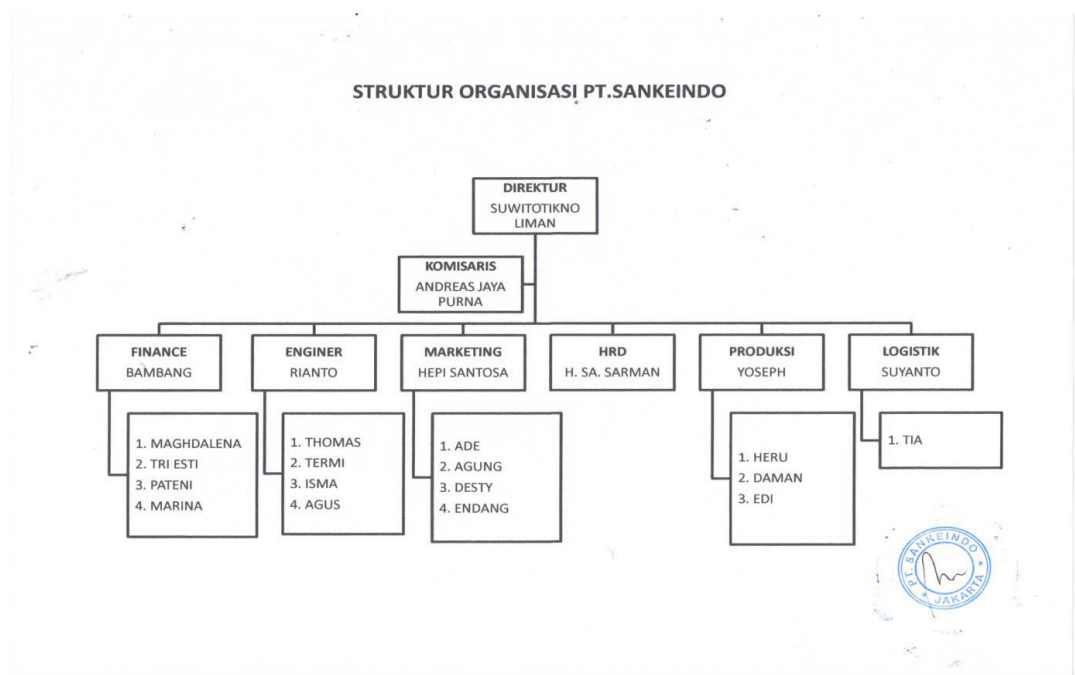
### **1. Visi**

Mengembangkan menjadi penyedia solusi terkemuka berbasis efisiensi energi dan penggunaan energi baru dan terbarukan mulai dari perencanaan sampai aspek pemeliharaan dalam satu layanan terpadu dan produk. Dalam pencapaian visi tersebut, kami memainkan peran sebagai pengembang sistem, kontraktor (EPC dan O&M), penyedia daya listrik dan supplier perlengkapan listrik.

## 2. Misi

- a. Kami mempunyai misi yaitu membuat produk yg bermanfaat, sangat modern dan efektif digunakan karena produk ini adalah terobosan baru yg hemat energy dengan memanfaatkan tenaga matahari.
- b. Dengan memanfaatkan letak Geografis Indonesia, kami mengembangkan Energi Listrik dari Matahari dengan konsep terbarukan dan efisien.
- c. Mengembangkan Produk untuk penerangan
- d. Pengadaan peralatan terstandarisasi dan bahan-bahan untuk pembangkitan listrik.
- e. Merumuskan dan menerapkan skema bisnis energi yang menguntungkan bagi semua pihak.
- f. Terus melakukan studi, desain teknis dan implementasi energi baru dan terbarukan.

## B. Struktur Organisasi



**Gambar II.II Struktur Organisasi PT Sankeindo**

**Sumber: HRD PT Sankeindo**

Kantor pusat PT Sankeindo mempunyai struktur organisasi yang cukup sedikit. Posisi tertinggi dalam dipegang oleh Direktur utama PT Sankeindo. Dalam kantor pusat Sankeindo terdiri dari beberapa divisi, antara lain:

- a. *Marketing* yang terdiri dari bagian *Sales Promotion*, *Pricing* dan *Telemarketing*.
- b. *Finance* yang terdiri dari bagian *Accounting Team*.
- c. *HRD* yang mengurus segala macam persoalan Internal.
- d. *Produksi* yang termasuk didalamnya bagian *Engineer* dan *Logistik*

## **C. Kegiatan Umum Perusahaan**

### **1. Product**

#### a. Sankelux

Sankelux merupakan produk utama dari PT. Sankeindo yaitu Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS), yang di dalamnya menawarkan berbagai macam produk PLTS yang terdiri dari Lampu PJU, *Power Litsumi*, Solar panel, *Battery*, *Power back up (Hypo UPS)*, *Obstacle Light*.

#### 1. Lampu PJU.

Lampu PJU (Penerangan Jalan Umum) adalah produk penerangan yang menggunakan Tenaga Surya. Keunggulan dari lampu penerangan jalanan umum yang menggunakan teknologi tenaga surya, adalah:

- a. Hemat Daya : Dengan menggunakan teknologi tenaga surya, maka lampu penerangan jalanan umum tersebut tidak lagi memerlukan daya listrik sebagai pembangkitnya. Lampu PJU dari sankelux ini dapat menghemat 50% daya listrik.
- b. Usia Pakai : Memiliki usia pakai yang tinggi sampai dengan 50.000 jam.
- c. Unggul : Lampu penerangan jalanan umum dengan daya 40 sampai 60 *watt*, lampu ini memiliki *lumens* yang sangat tinggi.
- d. Canggih: dengan menggunakan teknologi *LED (Light Emitting Diode)*, lampu ini lebih terang dari lampu biasa dan menghemat daya yang digunakan.

## 2. Solar Panel

Merupakan komponen utama dari penyediaan energi surya, panel surya ini mengkonversi sinar matahari menjadi energi listrik. Solar Panel Sankelux ini telah mendapat sertifikat TKDN (Tingkat Komponen Dalam Negeri) dari Kementerian Perindustrian RI, serta memenuhi standar SNI.

## 3. Battery

Merupakan tempat penyimpanan energi listrik yang telah di konversi dari arus *AC* maupun arus *DC* yang dihasilkan dari Solar Panel. *Battery* Sankelux ini telah di sertifikasi oleh

Telkom Risti dengan standar STEL U-015-2012 dan teruji kemampuannya dengan system PLTS, SHS, dan PJU Ts.

#### 4. *Power Back Up (Hypo UPS)*

Memiliki kegunaan yang mirip dengan Battery yaitu Menyimpan energy listrik yang dihasilkan dari Solar Panel. Hanya saja Power Back Up ini memiliki kapasitas penyimpanan yang jauh lebih besar dari Battery. Power Back Up ini di tujukan untuk pemakaian listrik pada rumah, bisa dijadikan sebagai daya ke dua selain PLN.

#### b. *SIPP GPS Tracker*

*SIPP Tracker* adalah produk lainnya dari PT. Sankeindo. *SIPP GPS Tracker* adalah perangkat navigasi yang biasanya dibawa oleh kendaraan yang bergerak atau orang yang menggunakan Sistem Pemosisian Global untuk melacak pergerakan perangkat dan menentukan lokasinya. Sipp Tracker dari Sankeindo ini berguna untuk melacak kendaraan yang tentunya dengan teknologi yang canggih berupa sadap suara, *detect location*, serta bisa mematikan mesin kendaraan yang dilacak tersebut.

Namun tentunya setiap perusahaan memiliki pesaing yang memiliki potensi tinggi dalam bidang yang sama, contohnya adalah PT. Schneider Electrical Indonesia.



PT. Schneider Electrical Indonesia adalah perusahaan kelistrikan yang cukup terkenal di Indonesia, perusahaan tersebut memiliki kualitas yang cukup baik dalam bidang kelistrikan dan sudah diakui di berbagai negara belahan dunia. PT. Schneider Electrical Indonesia adalah perusahaan cabang yang di buka oleh PT. Schneider Electrical di Indonesia, perusahaan tersebut adalah perusahaan asal Prancis yang berdiri sejak 1891 dan sekarang sudah memiliki cabang di berbagai negara, serta perusahaan tersebut juga banyak mengakuisisi perusahaan kelistrikan lainnya seperti Scada Group di Australia, Summit Energy di Amerika, Areva T&D di Eropa, dan masih banyak lagi termasuk juga di Indonesia.

Analisis yang praktikan lakukan pada pesaing tersebut ialah pada kelistrikan *Solar* sistemnya karena fokus produk PT Sankeindo ialah pada *Solar system*. PT. Schneider Electrical Indonesia memang merupakan perusahaan terkenal dalam kelistrikan lainnya namun masih belum memfokuskan produknya dalam bidang *Solar system*, fakta bahwa PT. Schneider belum fokus pada bidang *Solar system* praktikan dapatkan dari web resmi dan Wikipedia, serta dari sepengetahuan praktikan pada perusahaan tersebut. Praktikan mengetahui bahwa PT. Schneider belum fokus pada *solar system* dikarenakan perusahaan tersebut hanya memiliki dua buah produk *Solar power* dan harga yang masih sangat mahal. Jadi, berdasarkan

data tersebut praktikan bisa menyimpulkan bahwa PT. Schneider memang menjadi pesaing PT Sankeindo, namun PT Sankeindo masih jauh lebih unggul dalam bidang *Solar system*.

## **2. Price**

Penetapan harga (*Pricing*) merupakan unsur yang penting dalam pengelolaan perusahaan produk ataupun jasa. Sankeindo mempunyai beragam produk dengan masing-masing harga yang berbeda untuk di pilih.

Jika dibandingkan dengan pesaingnya, PT. Sankeindo memiliki harga *solar system* yang jauh lebih murah dibanding pesaingnya PT. Schneider Electrical Indonesia yang hanya memiliki dua buah produk *solar system* dan masih sangat mahal

## **3. Place**

PT. Sankeindo merupakan perusahaan dalam bidang teknologi tenaga surya yang cukup terkenal di Indonesia. Dalam mengelola bisnisnya, Sankeindo mempunyai kantor pusat yang terletak di daerah BSD Tangerang Selatan. PT. Sankeindo juga memiliki pabrik produksi seluas 3 hektare di daerah Bogor, Jawa Barat.

Dibandingkan dengan pesaingnya PT. Schneider Electrical Indonesia memiliki lebih banyak pusat distribusi dibandingkan PT. Sankeindo

#### **4. *Promotion***

Kegiatan promosi diperlukan untuk sebuah bisnis untuk meingkatkan penjualan mereka. Begitu juga dengan PT. Sankeindo yang melakukan kegiatan promosi untuk berbagai produk mereka. Kegiatan promosi yang dilakukan antara lain melalui *event-event*, iklan, spanduk ataupun baliho. Selain itu mereka juga mempunyai *sales* ataupun *canvasser* untuk memasarkan produk-produk mereka. Kegiatan promosi ini tersaji dengan lengkap di laman website resmi mereka yaitu [www.Sankelux.co.id](http://www.Sankelux.co.id).

Dibandingkan dengan cara promosi PT. Sankeindo, PT. Schneider Electrical Indonesia lebih luas dalam mengiklankan produknya. Terutama iklan seperti Spanduk yang biasa ada pada toko material besar.

### BAB III

#### PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

##### A. Bidang Pekerjaan

Selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT Sankeindo, praktikan ditempatkan pada Divisi *Marketing*. Adapun tugas utama Divisi *Marketing* PT. Sankeindo adalah bertanggung jawab dalam penjualan produk, menentukan promosi serta penentuan harga untuk produk, dan melakukan *targeting market* ke wilayah-wilayah yang menjadi pangsa pasar produk.

Selama menjalani masa PKL, praktikan berada di bawah arahan Bapak Hapi Santosa selaku *General Manager* Bagian *Marketing* dan Bapak Agung selaku *Officer* Divisi *Marketing*. Adapun tugas atau bidang kerja praktikan selama menjalani PKL antara lain:

1. Penginputan / *Update* produk Sankelux dan *Sipp Tracker* ke dalam *Online Shop* PT. Sankeindo
2. Mengikuti pelaksanaan pameran di *Gaikindo Indonesia International Auto Show*
3. Melakukan kegiatan *Telemarketing* untuk *Follow Up* dari data pengunjung Pameran.
4. Pembuatan *Business Plan* sebagai tugas praktikan, serta membantu para karyawan divisi *marketing* dalam menganalisis pasar.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan mulai melaksanakan PKL pada tanggal 2 Juli 2018 dan ditempatkan pada Divisi *Marketing* PT Sankeindo. Pada tahap awal, praktikan diberikan arahan terlebih dahulu oleh Bapak Hepi Santosa selaku *General Manager* Bagian *Marketing*. Arahan ini berupa pengenalan umum perusahaan dan pengenalan tim Divisi *Marketing*. Selanjutnya arahan berlanjut pada Bapak Agung selaku *Officer* Divisi *Marketing*. Oleh Bapak Agung, praktikan di ajak keliling lingkungan kantor dan selanjutnya praktikan diberi arahan mengenai pengenalan produk-produk Sankeindo. Pengenalan produk ini penting untuk praktikan selain untuk menambah pengetahuan juga untuk lebih mudah mengerjakan tugas-tugas yang diberikan karena sudah lebih mengetahui produk-produk Telkom.

Selama menjalani PKL kurang lebih dua bulan, praktikan banyak mendapat pengalaman baru dan juga mendapat tugas-tugas yang belum pernah didapat di bangku perkuliahan sebelumnya. Ketika mendapat tugas-tugas yang diberikan oleh pembimbing, praktikan juga dituntut untuk bekerja cepat dan tanggap serta dituntut untuk lebih aktif bertanya saat ada pekerjaan yang belum dimengerti. Seluruh tugas yang praktikan kerjakan selama PKL, tertera secara terperinci dalam lampiran

Berikut adalah tugas beserta penjelasan selama melakukan kegiatan PKL dan manfaat yang praktikan dapatkan selama mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing PKL pada divisi *Marketing* PT Sankeindo:

### **1. Penginputan / Update produk Sankelux dan Sipp Tracker ke dalam Online Shop**

Pada tahap awal, praktikan diperkenalkan dengan produk *Sankelux* dan *Sipp Tracker*. Secara garis besar, *Sankelux* adalah teknologi pembangkit listrik Tenaga Surya yang berfokus pada bidang penerangan. Sedangkan *Sipp Tracker* adalah perangkat navigasi yang biasanya dipasang pada kendaraan yang bergerak atau orang yang menggunakan Sistem Pemosisian Global untuk melacak pergerakan perangkat dan menentukan lokasinya.

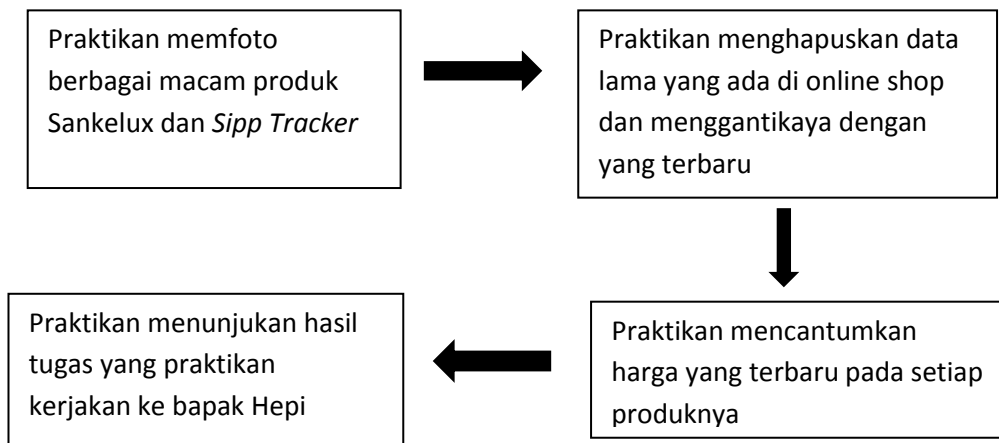
Pada zaman sekarang yang serba modern, sebuah perusahaan yang mengeluarkan sebuah produk wajib hukumnya untuk melakukan penjualan produknya pada Internet / *Online Store*.

Dalam hal tersebut, praktikan diberikan tugas pertama oleh bapak Hepi selaku GM Marketing PT Sankeindo, yaitu penginputan produk – produk dan *update* harga dalam *Online Shop*. Tujuannya adalah karena produk – produk lama yang *terposting* pada *online shop* sudah banyak mengalami perubahan termasuk juga pada perubahan harga dan juga PT.Sankeindo sudah lama tidak melakukan penjualan via *online shop* dan ingin mengaktifkan kembali kegiatan penjualan *online* tersebut.

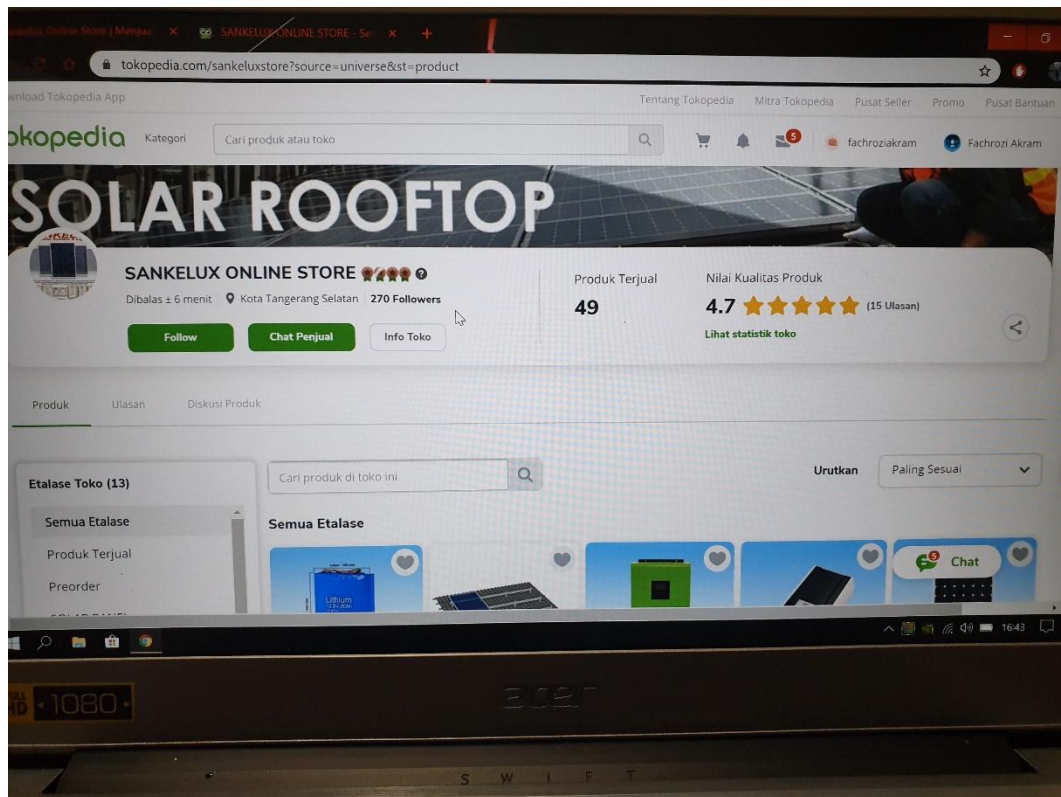
Praktikan di tugaskan untuk memfoto produk untuk memperbarui foto produk yang lama. Selanjutnya praktikan diminta untuk menghapus foto – foto produk yang lama dalam *online shop* dan

mengganti dengan foto produk yang baru. Praktikan juga diberikan data harga produk yang terbaru dan praktikan di minta untuk mengupdate harga lama yang tertera dalam *online shop* tersebut.

Pengerjaan tugas ini praktikan kerjakan dalam waktu kurang dari 2 hari. Lamanya waktu tersebut terjadi dikarenakan banyaknya produk yang harus di input ke berbagai *Online Shop*. Setelah selesai menginput semua data ke dalam *online shop*, praktikan menunjukan kembali ke bapak Hepi hasil dari tugas yang telah praktikan kerjakan tersebut. Praktikan mendapat respon yang positif dari bapak Hepi karena beliau puas dengan tugas yang praktikan kerjakan dan tidak perlu ada yang di revisi.



**Gambar III.I FlowChart kegiatan update produk ke online shop**



**Gambar III.III Foto dokumentasi update produk ke Online Shop**

**Sumber: Foto diambil oleh penulis**

Manfaat yang praktikan dapatkan adalah pelajaran bagaimana cara membuat manajemen waktu yang tepat dan ketelitian dalam melaksanakan tugas yang nantinya akan sangat berguna dalam dunia kerja.



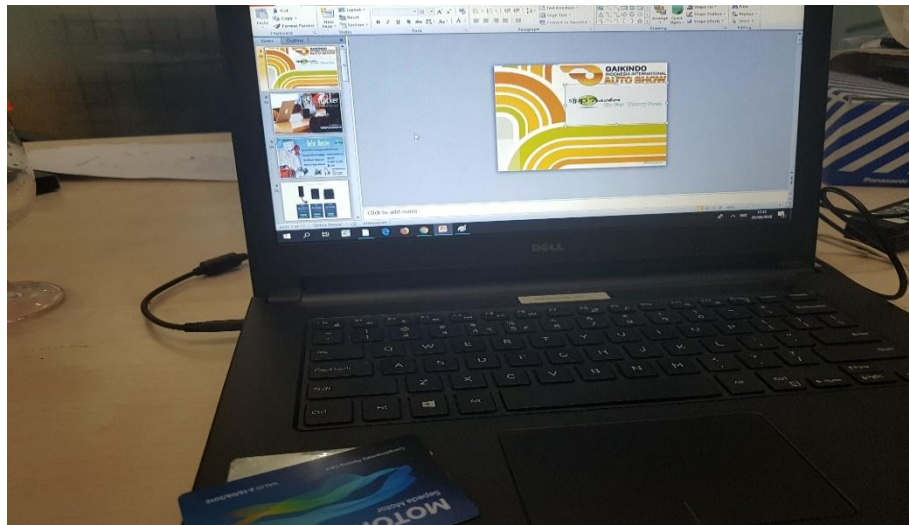
## 2. Mengikuti pelaksanaan pameran pada Gaikindo Indonesia Internasional *Auto Show* (GIIAS)

Gaikindo Indonesia Internasional Auto Show atau yang lebih dikenal dengan sebutan GIIAS, adalah acara pameran yang cukup terkenal dalam bidang otomotif dan hal – hal sekelilingnya. Pameran GIIAS ini dilaksanakan di International Convention Exhibition yang berada di BSD, Serpong.

Pada kesempatan tersebut, Tim dari *Sipp Tracker* PT. Sankeindo langsung mengambil bagian dalam pameran yang cukup terkenal ini. Bapak Halim, selaku Manager *Marketing* divisi juga menjadi pimpinan dalam pameran tersebut. Ikut andil dalam pameran memang salah satu strategi *marketing* yang di terapkan oleh divisi *Marketing Sipp Tracker*.

Langkah – langkah yang praktikan lakukan dalam kegiatan pameran ini adalah :

1. Persiapan. Persiapan adalah salah satu hal yang sangat penting dalam mengikuti sebuah pameran. Dalam tahap persiapan ini praktikan ditugaskan untuk membuat *Power Point* yang nantinya digunakan untuk ditampilkan dalam *mini video trone* pada *booth Sipp Tracker*.



**Gambar III.III Dokumentasi pembuatan *Power Point***

**Sumber: Foto diambil oleh penulis**

2. Selanjutnya praktikan bersama rekan lainnya, menghadiri *International Convention Exhibition (ICE)*, BSD untuk pembuatan *ID Card*.



**Gambar III.IV Foto *ID Card***

**Sumber: Foto diambil oleh penulis**

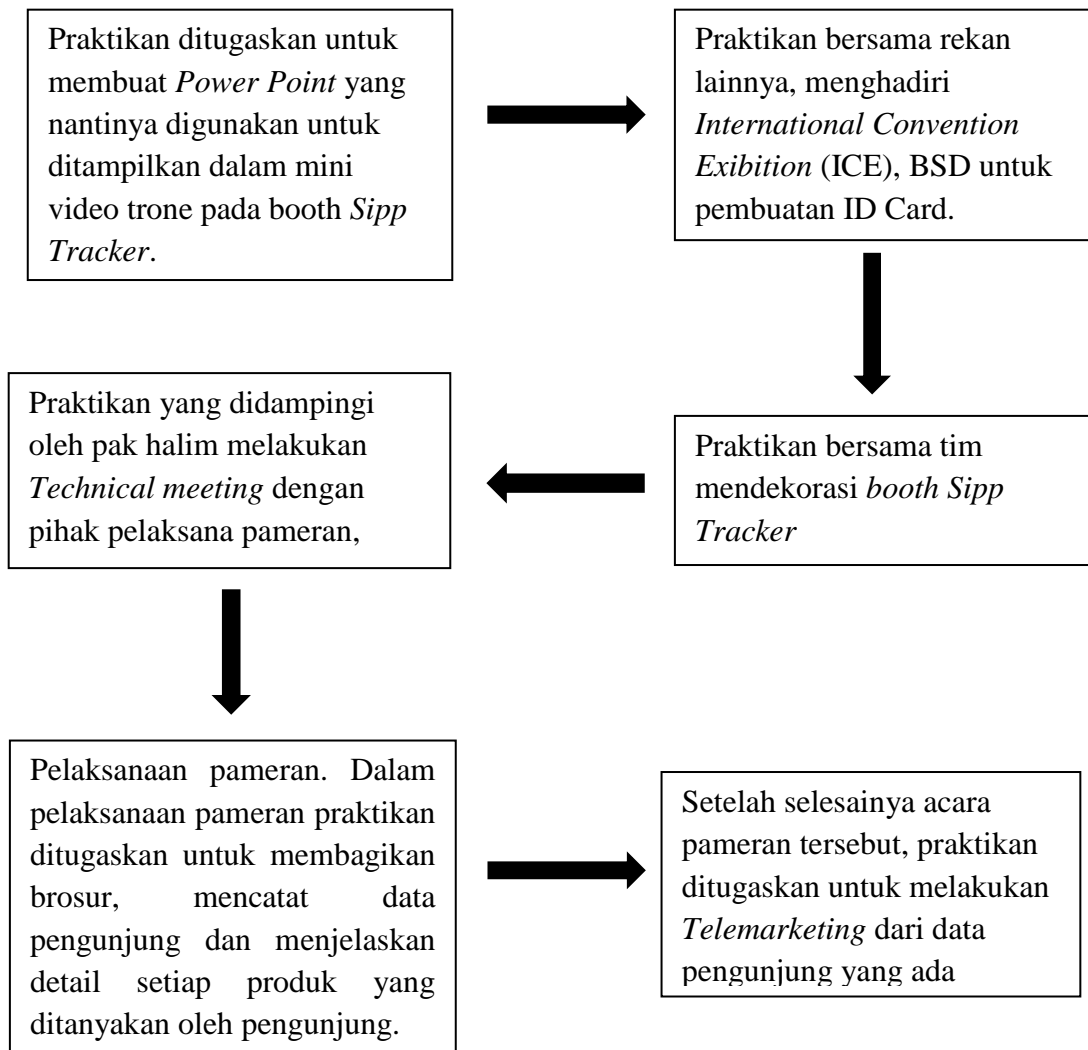
3. Praktikan yang didampingi oleh pak Halim melakukan *Technical meeting* dengan pihak pelaksana pameran, guna menentukan *booth* yang akan menjadi *booth Sipp Tracker*, jam pelaksanaan, aturan – aturan selama pameran, serta kebutuhan tim untuk mendekorasi booth.
4. Praktikan bersama tim mendekorasi *booth Sipp Tracker*
5. Pelaksanaan pameran. Dalam pelaksanaan pameran praktikan ditugaskan untuk membagikan brosur, mencatat data pengunjung dan menjelaskan detail setiap produk yang ditanyakan oleh pengunjung. Selanjutnya Tim juga mengadakan *games* berhadiah guna menarik perhatian pengunjung untuk mampir ke *booth*



**Gambar III.V Dokumentasi pelaksanaan pameran**

**Sumber: Foto diambil oleh penulis**

6. Setelah selesainya acara pameran tersebut, praktikan ditugaskan untuk melakukan *Telemarketing* dari data pengunjung yang ada



**Gambar III.VI Flowchart kegiatan Pameran di Gaikindo Internasional Indonesia Auto Show**

Manfaat yang praktikan dapatkan dalam kegiatan pameran ini adalah bagaimana praktikan melatih *Personal Selling* praktikan dalam menawarkan sebuah produk. Dan juga melatih praktikan untuk lebih ber

Inovasi dalam mengerjakan sesuatu seperti mengadakan games dalam pameran.

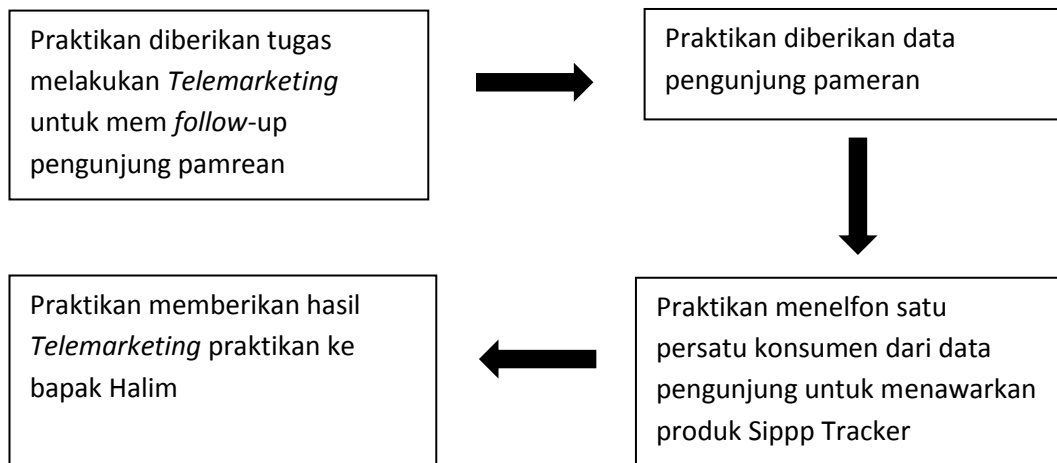
### 3. Melakukan *Telemarketing*

Sebuah perusahaan akan mencoba segala cara untuk mempromosikan produknya dan menaikkan angka penjualan. *Telemarketing* adalah salah satu cara promosi yang masih sangat efektif dalam mempromosikan produk. Apalagi dalam hal ini PT Sankeindo baru saja melaksanakan Pameran yang tentunya kegiatan *Telemarketing* setelah melaksanakan pameran adalah langkah yang sangat efektif untuk menarik para konsumen konsumen.

Pada kesempatan kali ini, praktikan ditugaskan oleh bapak Halim selaku Manager *Marketing* dan juga sekaligus pemimpin dalam Tim pameran *Sipp Tracker*.

Dalam tugas ini praktikan diajarkan secara langsung oleh bapak Agung selaku pegawai *marketing* tentang tata Bahasa dan langkah yang dilakukan dalam penawaran melalui telemarketing. Kemudian bapak Agung mencontohkan beberapa kali bagaimana praktek dalam melakukan *telemarketing*. Selanjutnya praktikan mempraktikkan langsung *telemarketing* tersebut dengan menggunakan data pengunjung yang telah terkumpul saat pameran yang didalamnya terdapat nama dan nomor telfon pengunjung. Praktikan menelfon satu persatu dari data pengunjung dan praktikan beberapa kali mendapatkan konsumen

yang tertarik dengan produk *Sipp Tracker* yang selanjutnya konsumen membuat perjanjian waktu pemasangan produk *Sipp Tracker*.



**Gambar III.VIII Flowchart kegiatan Telemarketing**

Manfaat yang praktikan dapatkan dalam melakukan Telemarketing adalah bagaimana cara praktikan meningkatkan kemampuan negosiasi dan kemampuan berbicara (verbal) praktikan dalam melakukan suatu penjualan. Dan juga praktikan merasakan manfaat untuk menghilangkan rasa takut ditolak.

#### 4. Pembuatan *Business Plan*

Setiap perusahaan terutama divisi *marketing*, wajib hukumnya untuk andal dalam menganalisis pasar dan para pesaingnya. Pada hari – hari terakhir praktikan melakukan PKL di PT Sankeindo, praktikan di tugaskan oleh Pak Hepi selaku *General Manager* untuk membuat Business Plan PT Sankeindo.

Tugas tersebut dimaksudkan untuk mengetes pemahaman praktikan terkait bidang Marketing dan pemahaman praktikan tentang perusahaan Sankeindo, serta sebagai bahan yang membantu tim marketing dalam menganalisis pasar. Tugas tersebut juga diberikan kepada praktikan karena beliau yakin mahasiswa muda seperti praktikan dapat membuat business plan yang tertata dan rapih. Dan selanjutnya akan dikoreksi oleh Pak Hepi sendiri dan sebagai salah satu penilaian praktikan.

Beruntungnya, praktikan dapat mengerjakan tugas yang diberikan tersebut dengan tepat, rapih, dan cepat karena menerapkan ilmu yang praktikan dapat dalam bangku perkuliahan, dan sudah beberapa kali praktikan membuat *business plan* sebagai tugas sewaktu mata kuliah pengantar marketing.

Praktikan hanya dibekali data umum yang ada pada *website* resmi Sankeindo dan sisanya berdasarkan pengetahuan praktikan selama praktikan menjalani PKL.

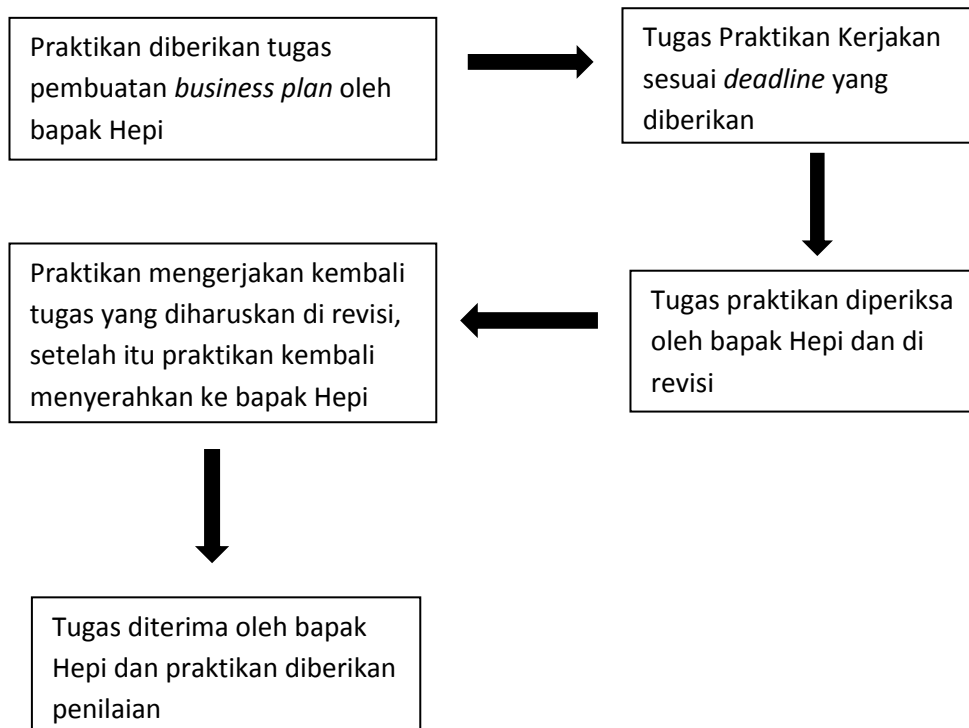
Business plan yang praktikan buat meliputi :

- a. Ringkasan eksekutif, yang meliputi :
  - 1) Deskripsi singkat perusahaan
  - 2) Visi dan Misi perusahaan
  - 3) Tim Manajemen
  - 4) Prakiraan penjualan
  - 5) Rencana pengembangan
- b. Latar belakang bisnis PT. Sankeindo
- c. Deskripsi perusahaan secara keseluruhan
- d. Analisis Pasar dan Pemasaran
- e. Analisis SWOT
- f. Segmentasi dan Target pasar
- g. Analisa pesaing berikut solusi - solusi yang dapat dilakukan
- h. Analisa produksi dan Kapasitas produksi, serta Analisa SDM
- i. Proyeksi keuangan

Setelah selesai membuat Business Plan, praktikan menyerahkan tugas tersebut kepada Bapak Hepi Santosa. Praktikan sempat beberapa kali mendapatkan revisi karena kurang sesuai dengan keinginan beliau. Namun revisi tersebut dikarenakan Business Plan yang praktikan buat akan benar – benar digunakan oleh perusahaan dalam sehari – harinya.



Setelah beberapa kali merevisi ulang Business plan tersebut, akhirnya Bapak Hepi mengatakan senang dengan hasil yang praktikan buat dan sesuai dengan keinginannya. Tugas tersebut termasuk kedalam penilaian praktikan dan akan digunakan dalam bahan harian perusahaan.



**Gambar III.VIII Flowchart pembuatan *Business Plan***

Manfaat yang praktikan dapat dari tugas tersebut ialah praktikan menjadi tahu bagaimana penerapan *Business Plan* dalam perusahaan, dan praktikan juga menambah ilmu dalam menganalisis pemasaran serta menganalisis pesaing.

Hasil analisis praktikan mengenai pasar dari perusahaan teknologi surya adalah pasar yang masih tergolong luas dikarenakan masih

sedikitnya perusahaan pesaing dan juga para konsumen yang menyukai hal praktis, produk modern yang berkualitas serta menyukai produk yang dapat menghemat biaya.

#### Analisis Swot

##### Strength :

1. Persaingan yang tergolong masih sedikit dalam pasar dikarenakan produk ini merupakan produk terobosan baru.
2. Segmentasi pasar yg luas.
3. Konsep produk yg unik.
4. Mengoptimalkan penggunaan Sumber Daya Alam (tenaga matahari).

##### Weaknes :

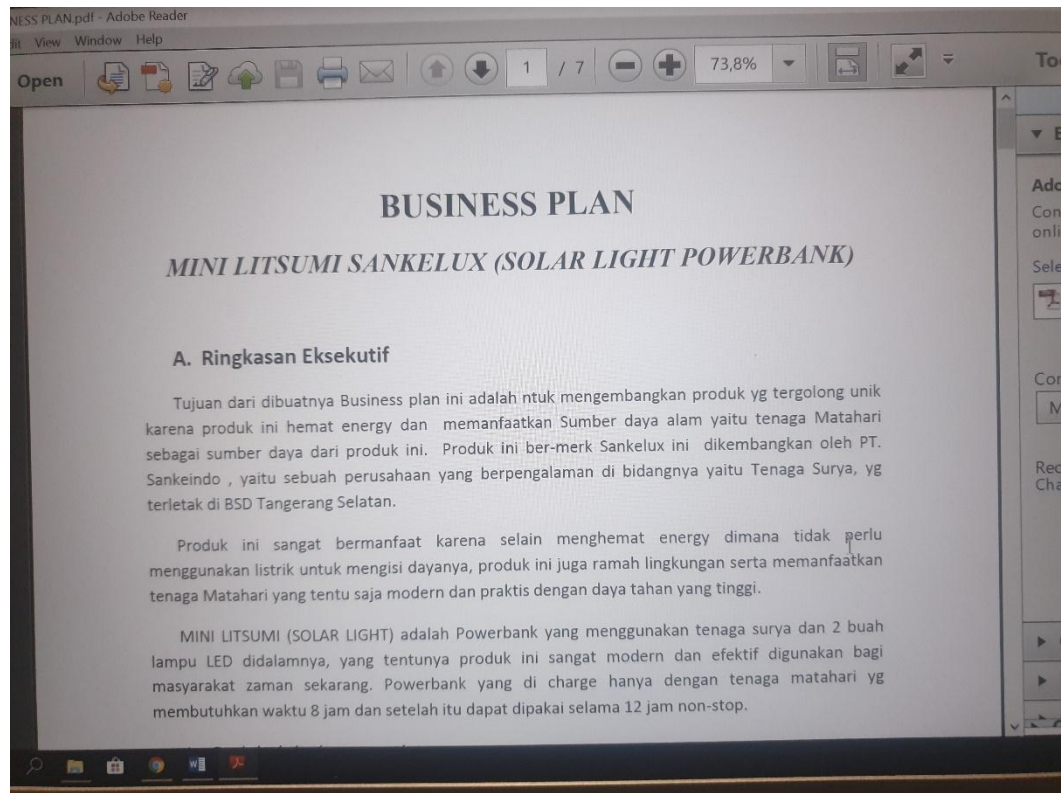
1. Masyarakat yg belum terlalu banyak yg mengenal produk baru ini dan masih belum banyak yg paham tentang canggihnya kinerja produk ini.
2. Masih belum banyak yg percaya dengan efisiensi produk ini.

##### Opportunity:

1. Memanfaatkan Sumber Daya Alam agar lebih efisien
2. Menjadi pemimpin, penggerak, dan pengdahulu dalam bisnis tenaga surya
3. Mengembangkan bisnis ke seluruh Indonesia

Threat :

1. Potensi munculnya banyak pesaing dengan bisnis yg sama
2. Potensi perusahaan lain yg memiliki bisnis yg sama lebih meningkat dari perusahaan kita



**Gambar III.IX Dokumentasi pembuatan *Business Plan***

**Sumber: Foto diambil oleh penulis**

Berdasarkan dari pekerjaan yang praktikan sudah jalani selama PKL, ada beberapa pekerjaan yang menerapkan teori pemasaran yang praktikan pelajari selama di bangku perkuliahan. Pertama adalah teori pemasaran tentang adanya *targeting* dalam teori STP yang dilakukan sebuah perusahaan sebelum memasarkan produknya, seperti yang

praktikan kerjakan dalam tugas pembuatan *business plan*. Menurut Kotler dan Armstrong, *targeting* adalah sekelompok pembeli (buyers) yang memiliki kebutuhan atau karakteristik yang sama yang menjadi tujuan promosi perusahaan (Kotler and Armstrong, 2008). Terdapat kesesuaian teori yang praktikan dapat dalam perkuliahan dengan praktiknya pada pekerjaan ini, yaitu *targeting* dilakukan untuk menargetkan konsumen yang potensial.

Kedua, praktikan mendapatkan teori *personal selling* dalam kegiatan pameran yang praktikan lakukan. *Personal selling* menurut Tom Duncan adalah bentuk komunikasi dua arah antara penjual dengan pembeli, saat penjual menafsirkan fitur merek manfaat kepada pembeli (Bisnis Keuangan, 2016). *Personal selling* digunakan para tim *Marketing* Sankeindo sewaktu melaksanakan pameran untuk memasarkan produknya dengan bertatap muka langsung dengan konsumen atau calon konsumen agar tertarik dengan produk yang ditawarkan. Terdapat kesesuaian teori dengan yang praktikan dapat di perkuliahan, dimana teori tersebut ada dalam ilmu pemasaran sebagai salah satu cara untuk memasarkan sebuah produk dalam teori bauran pemasaran.

### C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan (PKL) di PT Sankeindo, praktikan menemukan kendala yang menghambat praktikan dalam mengerjakan tugas-tugas yang diberikan. Adapun kendala yang praktikan alami selama menjalani PKL antara lain:

1. Saat awal menjalani PKL, praktikan mengalami kesulitan untuk beradaptasi dalam dunia kerja, dikarenakan praktikan sama sekali belum mempunyai pengalaman bekerja. Dan praktikan juga mengalami kesulitan dalam beradaptasi dengan karyawan kantor, dikarenakan karyawan Divisi *Marketing* yang sangat sibuk dan sering tidak ada di tempat karena pergi rapat, dan dari awal bekerja komunikasi praktikan hanya terbatas dengan pembimbing PKL praktikan. Praktikan mengalami kesulitan berkomunikasi dengan karyawan lain terlebih praktikan belum mengetahui karakter dan sifat dari masing-masing karyawan, sehingga terdapat sedikit kendala untuk bertanya terhadap hal – hal yang belum dimengerti.
2. Tidak adanya *job desc* yang jelas untuk mahasiswa yang sedang PKL seperti praktikan. Seringkali praktikan merasa mendapatkan tugas yang sedikit dan adakalanya diberikan tugas yang banyak dalam satu waktu.
3. Kebutaan praktikan terhadap teknologi tenaga surya.
4. Tidak disediakan fasilitas komputer untuk mahasiswa yang sedang magang atau PKL

#### D. Cara Mengatasi Kendala

Walaupun dalam melaksanakan PKL praktikan mengalami beberapa kendala, praktikan mencoba untuk menemukan solusi dalam menghadapi kendala-kendala tersebut. Beberapa solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi praktikan adalah sebagai berikut:

1. Saat kesulitan untuk beradaptasi, praktikan mencoba untuk terus berkomunikasi dengan para karyawan agar semakin dekat. Praktikan mencoba memberanikan diri dengan melihat situasi untuk berkomunikasi dengan karyawan disaat waktu yang tepat dan tidak terlalu sibuk. Komunikasi sebagai bentuk interaksi manusia (*communication is form of human interaction*) yang saling memengaruhi satu sama lainnya, sengaja atau tidak sengaja. Dan juga jika ada pekerjaan atau istilah-istilah yang belum praktikan mengerti, praktikan aktif bertanya kepada karyawan lain. Karena selain menjadi lebih mengerti terhadap tugas yang diberikan, praktikan bisa lebih akrab dengan karyawan.
2. Ketika praktikan sedang tidak ada pekerjaan untuk dikerjakan, praktikan aktif untuk bertanya apa ada yang bisa praktikan kerjakan. Lalu, praktikan juga sering berinisiatif untuk menawarkan bantuan kepada karyawan lain terkait pekerjaan yang bisa dibantu. Bertanya diartikan sebagai setiap pernyataan yang mengkaji atau menciptakan ilmu pada diri pembelajar (Hasibuan dkk, 1988:19).
3. Kebutaan terhadap teknologi tenaga surya, bisa praktikan lewatkan dengan terus – menerus melakukan *product knowledge* tentang apa itu

teknologi tenaga surya, walaupun membutuhkan waktu sehari – hari hingga praktikan paham betul dengan teknologi tersebut, serta adanya kunjungan langsung ke pabrik produksi yang mempermudah praktikan dalam memahami kinerja teknologi tenaga surya.

4. Ketidaktersediaan komputer untuk mahasiswa magang, praktikan hadapi dengan cara membawa laptop pribadi setiap harinya untuk mempermudah saat mengerjakan tugas-tugas yang diberikan.

## **BAB IV PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada divisi *Marketing* PT Sankeindo, yang dilaksanakan mulai tanggal 2 Juli – 31 Agustus 2018 atau kurang lebih selama 2 (dua) bulan, praktikan mendapatkan pengalaman dan wawasan baru tentang dunia kerja yang nantinya praktikan akan hadapi. Adapun kesimpulan yang praktikan dapat setelah melaksanakan PKL, yaitu:

1. Praktikan telah mendapatkan lebih banyak pengetahuan tentang *Online Selling*. Dan praktikan menyadari bahwa pentingnya menjual produk melalui *Online Shop*
2. Praktikan telah memperoleh keterampilan dalam *Pesonal Selling* yang bertatap muka langsung dengan konsumen. Pada saat melaksanakan pameran, praktikan jadi tau apa bagaimana cara menawarkan produk agar konsumen tersebut tertarik. Yang mana setidaknya membuat konsumen mampir dan ingin mengetahui produk yang kita jual.
3. Praktikan telah dapat memaksimalkan tata Bahasa dan kemampuan berbicara yang dapat memudahkan negosiasi dalam melakukan kegiatan *telemarketing*
4. Praktikan telah dapat mengkombinasikan ilmu Marketing yang praktikan peroleh dalam perkuliahan dengan penerapannya dalam tugas Business Plan produk Sankelux. Dan juga praktikan dapat



menuangkan pengetahuan praktikan mengenai analisis produk tersebut.

## **B. Saran**

### **1. Saran untuk PT. Sankeindo**

Berdasarkan kegiatan yang telah praktikan kerjakan selama melakukan PKL di PT Sankeindo, maka praktikan dapat simpulkan saran untuk PT Sankeindo, sebagai berikut:

- a. Dalam menjual sebuah produk, tentunya penjualan melalui Internet ataupun *Online Shop* sangatlah penting dilakukan, berdasarkan pengalaman praktikan selama PKL PT Sankeindo masih belum terlalu mengandalkan penjualan Online. Saran dari praktikan ialah selalu mengupdate produk – produk serta harga terbaru ke dalam *Online Shop* yang digunakan.
- b. Dalam melakukan kegiatan Telemarketing, diharapkan PT Sankeindo menyediakan buku panduan dalam melakukan Telemarketing yang dapat mempermudah dalam pengerjaan kegiatan tersebut.
- c. Dalam melaksanakan kegiatan pameran diharapkan PT Sankeindo membuat suatu *Games* seperti yang praktikan lakukan dalam kegiatan pameran kemarin, karena adanya *games* dapat menambah minat pengunjung untuk datang.

## DAFTAR PUSTAKA

[http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN\\_0.pdf](http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf)

PT Sankeindo. *Arsip divisi Marketing*. Tangerang Selatan: PT Sankeindo, 2015

PT Sankeindo. (2015, December 4). Dipetik November 24, 2018, dari  
<http://www.sankeindo.co.id/about.html>

Dumcan, T. 2016, Dipetik November 24, 2018, dari Buku Bisnis Keuangan:  
*Personal Selling*

Kotler dan Amstrong, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Edisi 12.  
Jakarta: Erlangga.

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1

### Surat Diterima PKL

**PT. SANKEINDO**

**Office :**  
 Jl. Pahlawan Seribu BSD, Tangerang  
 Komplek Golden Boulevard  
 Blok H2 No. 43-46  
 Phone : (021) 53161138, 39  
 Fax. : (021) 53161135  
 E-mail : sales@sankeindo.co.id

**Factory :**  
 Jl. Anwar Sirat Rt.01/02  
 Desa Lumpang  
 Kec. Parung Panjang  
 Phone : (021) 5979036  
 Fax. : (021) 5979037

---

No : 379/SAN/VII/2018

**Kepada Yth,**  
**Bp. Woro Sasmoyo, SH**  
 Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
 dan, Hubungan Masyarakat Universitas Negeri Jakarta

**Hal : Tanggapan Surat Permohonan Ijin Praktek Kerja Lapangan (PKL)**

Dengan Hormat,


Menjawab surat permohonan ijin Praktek Kerja Lapangan dengan nomor : 1901/UN39.12/KM/2018  
 tgl 26 Juli 2018. Bersama dengan surat ini kami informasikan data di bawah ini :

**Nama : Fachrozi Akram Marvi**  
**No Registrasi : 8215153935**  
**Program Studi : Manajemen**  
**Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**  
**No. Telp/HP : 081221734493**

Kami terima untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di **PT.Sankeindo** mulai tanggal 2  
 Juli s/d 31 Agustus 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas  
 Negeri Jakarta.

Demikian Surat Tanggapan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.  
 Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Tangerang Selatan, 30 Juli 2018



**PT.Sankeindo**  
**Hepi Santosa**  
*GM Marketing*

## Lampiran 2

### Surat Telah Menyelesaikan PKL

#### PT. SANKEINDO

**Office :**  
 Jl. Pahlawan Seribu BSD, Tangerang  
 Komplek Golden Boulevard  
 Blok H2 No. 43-46  
 Phone : (021) 53161137, 38  
 Fax. : (021) 53161135  
 E-mail : sales @sankeindo.co.id

**Factory :**  
 Jl. Anwar Sirat Rt.01/02  
 Desa Lumpang  
 Kec. Parung Panjang  
 Phone : (021) 5979036  
 Fax : (021) 5979037

No : 417/SAN/VIII/2018

**Kepada Yth,**  
**Bp. Woro Sasmoyo, SH**  
 Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
 dan, Hubungan Masyarakat Universitas Negeri Jakarta

**Hal : Surat Keterangan Selesai Praktek Kerja Lapangan (PKL)**

Dengan Hormat,

Bersama ini, kami informasikan Nama Mahasiswa di bawah ini :

**Nama : Fachrozi Akram Marvi**  
**No Registrasi : 8215153935**  
**Program Studi : Manajemen**  
**Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**  
**No. Telp/HP : 081221734493**

Telah selesai melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT.Sankeindo mulai tanggal **2 Juli s/d 31 Agustus 2018**. Selama melaksanakan PKL Saudara Fachrozi Akram Marvi dapat melakukan Pekerjaan yang di berikan dengan baik.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.  
 Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Tangerang Selatan, 31 Agustus 2018

**PT.Sankeindo**

  
**Hapi Santosa**  
 GM Marketing

### Lampiran 3

### Daftar Hadir 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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Fachrozul Akhram Marvi  
No. Registrasi : 0215153035  
Program Studi : SL Management  
Tempat Praktik : P.T. SANHEINDO  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 2 Juli 2018	1. <u>[Signature]</u>	
2.	Selasa, 3 Juli 2018	2. <u>[Signature]</u>	
3.	Rabu, 4 Juli 2018	3. <u>[Signature]</u>	
4.	Kamis, 5 Juli 2018	4. <u>[Signature]</u>	
5.	Jumat, 6 Juli 2018	5. <u>[Signature]</u>	
6.	Senin, 9 Juli 2018	6. <u>[Signature]</u>	
7.	Selasa, 10 Juli 2018	7. <u>[Signature]</u>	
8.	Rabu, 11 Juli 2018	8. <u>[Signature]</u>	
9.	Kamis, 12 Juli 2018	9. <u>[Signature]</u>	
10.	Jumat, 13 Juli 2018	10. <u>[Signature]</u>	
11.	Senin, 16 Juli 2018	11. <u>[Signature]</u>	
12.	Selasa, 17 Juli 2018	12. <u>[Signature]</u>	
13.	Rabu, 18 Juli 2018	13. <u>[Signature]</u>	
14.	Kamis, 19 Juli 2018	14. <u>[Signature]</u>	
15.	Jumat, 20 Juli 2018	15. <u>[Signature]</u>	

Jakarta, .....

Penilai,

[Signature]  
(..... Asurni Dyaningtya .....)

**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  
..... SKS

Nama : Fachroei Akram Masri  
No. Registrasi : 821515335  
Program Studi : SL Management  
Tempat Praktik : PT. SANHEIN DO  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 23 Juli 2018	1. <u>φ</u>	
2.	Selasa, 24 Juli 2018	2. <u>φ</u>	
3.	Rabu, 25 Juli 2018	3. <u>φ</u>	
4.	Kamis, 26 Juli 2018	4. <u>φ</u>	
5.	Jumat, 27 Juli 2018	5. <u>φ</u>	
6.	Senin, 30 Juli 2018	6. <u>φ</u>	
7.	Selasa, 31 Juli 2018	7. <u>φ</u>	
8.	Rabu, 1 Agustus 2018	8. <u>φ</u>	
9.	Kamis, 2 Agustus 2018	9. <u>φ</u>	
10.	Jumat, 3 Agustus 2018	10. <u>φ</u>	
11.	Senin, 6 Agustus 2018	11. <u>φ</u>	
12.	Selasa, 7 Agustus 2018	12. <u>φ</u>	
13.	Rabu, 8 Agustus 2018	13. <u>φ</u>	
14.	Kamis, 9 Agustus 2018	14. <u>φ</u>	
15.	Jumat, 10 Agustus 2018	15. <u>φ</u>	

Jakarta, .....

Penilai,

(Angus Riyanto)

Catatan :

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





Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Fachrozi Akhsam Morvi  
No. Registrasi : 8215153335  
Program Studi : SI Management  
Tempat Praktik : PT. SANKEINDO  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 13 Agustus 2018	1. $\phi$	
2.	Selasa, 14 Agustus 2018	2. $\phi$	
3.	Rabu, 15 Agustus 2018	3. $\phi$	
4.	Kamis, 16 Agustus 2018	4. $\phi$	
5.	Jumat, 17 Agustus 2018	5. $\phi$	
6.	Senin, 20 Agustus 2018	6. $\phi$	
7.	Selasa, 21 Agustus 2018	7. $\phi$	
8.	Rabu, 22 Agustus 2018	8. $\phi$	
9.	Kamis, 23 Agustus 2018	9. $\phi$	
10.	Jumat, 24 Agustus 2018	10. $\phi$	
11.	Senin, 27 Agustus 2018	11. $\phi$	
12.	Selasa, 28 Agustus 2018	12. $\phi$	
13.	Rabu, 29 Agustus 2018	13. $\phi$	
14.	Kamis, 30 Agustus 2018	14. $\phi$	
15.	Jumat, 31 Agustus 2018	15. $\phi$	

Jakarta, .....

Penilai,

(*Amang Rianto*)

Catatan:

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

### Lampiran 3

### Penilaian Hasil 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 SARJANA (S1)  
..... SKS

Nama : Fachrozi Akram Marvi  
No.Registrasi : 8215153035  
Program Studi : SI Management  
Tempat Praktik : P.T. SANGHEUNTO  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :  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	95					
3	Sikap dan Kepribadian	99					
4	Kemampuan Dasar	95					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	100					
6	Kemampuan    Membaca    Situasi    dan Mengambil Keputusan	80	2. Alokasi Waktu Praktik :  2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif  Nilai Rata-rata :  <table border="1"><tr><td><math>\frac{915}{10 \text{ (sepuluh)}} = 91,5</math></td></tr></table>	$\frac{915}{10 \text{ (sepuluh)}} = 91,5$			
$\frac{915}{10 \text{ (sepuluh)}} = 91,5$							
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85	Nilai Akhir :  <table border="1"><tr><td>91</td><td>A</td></tr><tr><td>Angka bulat</td><td>huruf</td></tr></table>	91	A	Angka bulat	huruf
91	A						
Angka bulat	huruf						
8	Aktivitas dan Kreativitas	95					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90					
10	Hasil Pekerjaan	90					
Jumlah		915					

Jakarta, .....

Penilai, .....

(Agung Pridhanto)

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



## Lampiran 4

### Log Kegiatan Harian

#### LAPORAN AGENDA HARIAN PKL

Fachrozi Akram Marvi  
Divisi Marketing , PT. SANKEINDO

NO.	HARI	TANGGAL	URAIAN TUGAS
1	Senin	2-Jul-18	Perkenalan Perusahaan Sankeindo & Di ajak mengenal lingkungan kantor
2	Selasa	3-Jul-18	Perkenalan dengan para karyawan kantor
3	Rabu	4-Jul-18	Perkenalan Image Perusahaan & Brand Image
4	Kamis	5-Jul-18	Perkenalan Image Perusahaan & Brand Image
5	Jumat	6-Jul-18	Product Knowledge
6	Senin	9-Jul-18	Product Knowledge & Bahan baku
7	Selasa	10-Jul-18	Product Knowledge & Analisa sasaran penjualan
8	Rabu	11-Jul-18	Product Knowledge & Analisa sasaran penjualan
9	Kamis	12-Jul-18	Kunjungan ke Pabrik pembuatan Sankelux di Gunung sindur, Parung
10	Jumat	13-Jul-18	Membuat catatan sendiri tentang produk Sankelux
11	Senin	16-Jul-18	Ikut pembimbing bertemu client (PT. Bangkit) di daerah Taman tekno BSD, untuk pemasangan PJU-TS di Sulawesi
12	Selasa	17-Jul-18	Training cara TeleMarketing mem follow up penjualan Sankelux
13	Rabu	18-Jul-18	Training cara TeleMarketing mem follow up penjualan Sankelux
14	Kamis	19-Jul-18	Ikut pembimbing persentasi produk PJU LED ke PT. Marabunta
15	Jumat	20-Jul-18	Belajar cara bermegosiasi dan mempresentasikan produk
16	Senin	23-Jul-18	Diperkenalkan produk lain dari PT. Sankeindo berupa GPS tracker yaitu "Sipp Tracker" dan di perlihatkan fisik produk beserta cara kerjanya
17	Selasa	24-Jul-18	Diperkenalkan produk lain dari PT. Sankeindo berupa GPS tracker yaitu "Sipp Tracker" dan di perlihatkan fisik produk beserta cara kerjanya
18	Rabu	25-Jul-18	Mempersiapkan untuk pameran Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIAS) di ICE BSD
19	Kamis	26-Jul-18	Ikut pembimbing datang ke ICE BSD untuk Meeting pameran Gaikindo International Autoshow (GIAS) – Izin ke kampus membuat Surat permohonan PKL
20	Jumat	27-Jul-18	Ikut serta untuk menegosiasi ke panitia pameran terkait kurangnya ampere listrik yg tersedia
21	Senin	30-Jul-18	Mendatangi Ice BSD untuk pembuatan ID card exhibitor
22	Selasa	31-Jul-18	Mencari sumber-sumber data untuk membuat slideshow Powerpoint
23	Rabu	01-Agt-18	Loading ke ICE BSD untuk persiapan acara GIIAS
24	Kamis	02-Agt-18	Pembukaan pameran GIIAS hari pertama yg dibuka oleh Presiden RI Jokowi
25	Jumat	03-Agt-18	Datang ke GIIAS hari ke-2
26	Senin	06-Agt-18	Datang ke GIIAS hari ke-6
27	Selasa	07-Agt-18	Datang ke GIIAS hari ke-7
28	Rabu	08-Agt-18	Datang ke GIIAS hari ke-8

29	Kamis	09-Agt-18	Datang ke GIIAS hari ke-9
30	Jumat	10-Agt-18	Datang ke GIIAS hari ke-10 (+) Membantu Closing pada hari Minggu
31	Senin	13-Agt-18	Kembali datang ke kantor dan Evaluasi kembali mengenai pameran
32	Selasa	14-Agt-18	Mengumpulkan data pengunjung untuk di follow up kedepannya
33	Rabu	15-Agt-18	Membantu TeleMarketing follow up dari data pengunjung GIIAS
34	Kamis	16-Agt-18	Membantu TeleMarketing follow up dari data pengunjung GIIAS
35	Jumat	17-Agt-18	LIBUR
36	Senin	20-Agt-18	Ikut teknisi memansang alat GPS Tracker di Pd.Labu (Pemakaian Pribadi)
37	Selasa	21-Agt-18	Membantu TeleMarketing follow up dari data pengunjung GIIAS
38	Rabu	22-Agt-18	LIBUR
39	Kamis	23-Agt-18	Ikut Pembimbing presentasi ke PT. TSL Logistik Veteran, Bintaro
40	Jumat	24-Agt-18	Training cara Input data penjualan GPS Tracker
41	Senin	27-Agt-18	Input data penjualan (Masih di pandu dan di arahkan) & Lanjut Follow up
42	Selasa	28-Agt-18	Input data penjualan & Lanjut Follow up
43	Rabu	29-Agt-18	Menyelesaikan sisa input data penjualan & Lanjut Follow up
44	Kamis	30-Agt-18	Membuat Business Plan dan mempresentasikan Business Plan tersebut
45	Jumat	31-Agt-18	Merapihkan meja kantor, mengumpulkan arsip dokumen laporan PKL, Berpamitan.

Penilai,

.....

## Lampiran 6

### Kartu Konsultasi Bimbingan PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Raya Satekuning Mada, Jakarta 13220  
Telepon (021) 8721227 4706285, Fax (021) 4706285



#### KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : Fachrozi Akram 5. Judul PKL : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Sankenda  
2. No Registrasi : 821515395  
3. Program Studi : SI Management  
4. Dosen Pembimbing : Ussul Syahid M.Si., P.hD  
NIP. 19 700 212 2006 121001

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	20 Nov 19	Menyerahkan Laporan PKL	Direvisi	
2	3 Des 19	Revisi tujuan PKL, Tambahan Flowchart, dan	Direvisi	
3	17 Des 19	Revisi tujuan menggunakan Taksonomi	Direvisi	
4	19 Des 19	Revisi tujuan PKL	Direvisi	
5	20 Des 19	Revisi Akhir (Penyempurnaan)	ACC	
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

SETUJU UNTUK UJIAN PKL

#### Catatan :

- Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
- Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan