

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI
DIGITAL COMMERCE & MITRA BOS PT. PENTA
ARTHA IMPRESSI**

**DITHA VERA NITA
1702517008**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat gelar Ahli Madya pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

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

***FIELD WORK REPORT AT DIGITAL COMMERCE &
MITRA BOS DIVISION OF PT. PENTA ARTHA IMPRESSI***

DITHAVERA NITA

170257008



***This Field Work Report arranged to meet one of the requirements to get the
title of the Experts Associate at Study Program of DIII Marketing
Management Faculty of Economics Universitas Negeri Jakarta***

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

LEMBAR EKSEKUTIF

Ditha Vera Nita, 1702517008. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT Penta Artha Impresi. Program DIII studi Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Penulisan Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan pada Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* PT Penta Artha Impresi. Pratikn melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Penta Artha Impresi selama 60 hari kerja, yang dilaksanakan pada bulan Juli – September 2019.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan ditempatkan sebagai *Digital Commerce*. Tugas praktikan adalah *upload* SKU produk ke E – Commerce via Forstok, membuat promo dan diskon, membuat *Key Visual* produk, *update* stok produk di *E – Commerce* , dan mengikuti pertemuan rutin mingguan B – Weekly.

Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan ini praktikan dapat menarik kesimpulan yaitu praktikan memperoleh pengetahuan tentang pemasaran dalam perusahaan, keterampilan dan pengalaman bekerja yang sesungguhnya.

Kata Kunci : *E – Commerce*, *Stock Keeping Unit*, Penjualan, Kerjasama.

EXCECUTIVE SHEET

Ditha Vera Nita, 1702517008. Field work practice report PT. Penta Artha Impresi. Marketing Management DIII study program Faculty of Economics. Universitas Negeri Jakarta.

This report purpose for explain about activities internship in Digital Commerce & Mitra BOS Division PT. Penta Artha Impresi for 60 worked days started July – September 2019.

During the Internship, practitioner is placed in the Digital Commerce & Mitra BOS Division. During internship practitioner did some task such as Uploaded Product to all E – Commerce by Forstok, make a promo and discount on E – Commerce, make a Key Visual Product, Updating Stock, and Join a weekly routine named B – Weekly.

Having completed the field work practice, it can be concluded that this field work practice aims to increase knowledge about Marketing in company and skills as well as real work experience for the practitioner.

Keyword : E – Commerce, Stock Keeping Unit, Sales, Partnership.

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M. M

NIP. 1962006231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra. Sholikhah, M. M		3 Februari 2020
NIP. 1962006231990032001		
Penguji Ahli		
Agung Kresnamurti, ST., M. M		6 Februari 2020
NIP. 197404162006041001		
Dosen Pembimbing		
Dr. Christian Wiradendi Wolor, SE., MM		10 Februari 2020
NIP. 19911018202019031014		

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat dan Karunia-Nya. Sehingga praktikan diberikan kesehatan dan kemudahan untuk menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT Penta Artha Impresi yang dilaksanakan selama tiga bulan yaitu dari tanggal 5 Juli sampai tanggal 4 Oktober 2019. Terimakasih kepada kedua orang tua praktikan yang telah memberikan doa serta dukungan kepada praktikan selama pelaksanaan PKL dan penyusunan laporan PKL.

Praktik Kerja Lapangan ini merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh mahasiswa/i dalam Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mendapatkan banyak manfaat dari segi akademik maupun pengalaman yang tidak dapat praktikan temukan saat berada di perkuliahan. Dalam penyelesaian Laporan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan oleh banyak pihak yang telah memberikan masukan-masukan kepada praktikan. Untuk itu Praktikan mengucapkan terimakasih kepada:

1. Christian Wiradendi Wolor, SE., MM sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberi arahan kepada praktikan.
2. Dra. Sholikhah, M. M. selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.

3. Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Pak Deni Wijaya selaku Product Manager & E – Commerce yang membimbing praktikan dalam menjalankan Praktik Kerja Lapangan di PT. Penta Artha Impresi
5. Kak Silas selaku pembimbing praktikan selama menjalankan Praktik Kerja Lapangan di PT. Penta Artha Impresi
6. Seluruh Karyawan PT. Penta Artha Impresi, khususnya Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS*, yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
7. Rekan-rekan lain yang tidak dapat disebutkan praktikan satu persatu yang telah membantu praktikan secara langsung dan tidak langsung.

Praktikan menyadari dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan masih banyak kekurangan baik dari segi materi ataupun teknik penyajian. Untuk itu peraktikan mohon maaf atas kesalahan penulisan. Praktikan juga mengharapkan kritikan dan saran yang membangun agar menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 19 September 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	i
EXECUTIVE SHEET	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan.....	3
C. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat PKL.....	4
E. Jadwal Waktu PKL	5
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan.....	7
B. Struktur Organisasi.....	10
C. Kegiatan Umum Perusahaan	12
BAB III PELAKSANAAN PKL	
A. Bidang Kerja	15
B. Pelaksanaan Kerja.....	15
C. Kendala Yang Dihadapi	25
D. Cara Mengatasi Kendala	26
BAB IV PENUTUP	
Kesimpulan	27
Saran.....	28
DAFTAR PUSTAKA	30
LAMPIRAN.....	31

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel I.1	Jam Kerja PT. Penta Artha Impressi	5
Tabel II.1	Kisaran Harga Produk Bengkel BOS	13

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul	Halaman
Gambar II.1	Logo PT. Penta Artha Impresi	8
Gambar II.2	Struktur Organisasi PT. Penta Artha Impresi	10
Gambar III.1	Diagram alir Upload Produk	16
Gambar III.2	Login Forstok	17
Gambar III.3	Menyiapkan template	17
Gambar III.4	Upload produk via forstok	18
Gambar III.5	Menyiapkan foto untuk diupload	18
Gambar III.6	Produk sudah diupload	19
Gambar III.7	Diagram alir cara buat promo	20
Gambar III.8	Mengisi slot promosi di E – Commerce	21
Gambar III.9	Mengajukan daftar produk	21
Gambar III.10	Mengatur jadwal promo	22
Gambar III.11	Diagram alir cara membuat Key Visual	22
Gambar III.12	Menyiapkan foto untuk diedit	23
Gambar III.13	Pembuatan Key Visual	23
Gambar III.14	Diagram alir cara mengupdate stok	24
Gambar III.15	Login ke E – Commerce	24
Gambar III.16	Mengupdate stok	25

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Surat Pernyataan PKL	31
Lampiran 2	Daftar Hadir PKL	32
Lampiran 3	Penilaian PKL	32
Lampiran 4	Tabel Kegiatan PKL	33
Lampiran 5	Foto Praktikan	37

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini persaingan antar perusahaan semakin kompetitif. Untuk itu setiap perusahaan akan selalu berusaha menjadi perusahaan yang lebih baik dari pada para pesaingnya. Perusahaan sudah merencanakan strategi strategi agar hal tersebut terjadi. Untuk pencapaian rencana yang perusahaan lakukan adalah menerapkan strategi pemasaran yang dapat mempromosikan perusahaannya agar mampu bersaing dengan pesaingnya di era globalisasi ini. Strategi Pemasaran tersebut dilakukan oleh semua perusahaan termasuk PT. Penta Artha Impresi

PT. Penta Artha Impresi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Otomotif yaitu Bengkel. Pada zaman sekarang ini banyak permasalahan yang harus dihadapi PT. Penta Artha Impresi, salah satu masalah yang harus dihadapinya yaitu banyak nya pilihan alternatif untuk menggunakan jasa bengkel dan semakin berkembang nya teknologi, bengkel yang biasanya tradisional kini harus mengikuti trend digital agar tetap mempertahankan eksistensinya

Untuk menghadapi permasalahan teknologi yang semakin canggih PT. Penta Artha Impresi harus mempunyai sumber daya manusia yang dapat menciptakan strategi yang membuat masyarakat dengan mudah menemukan Bengkel yang modern, digital, tentu dengan harga yang kompetitif

Universitas Negeri Jakarta Fakultas Ekonomi khususnya Prodi DIII Manajemen Pemasaran mewajibkan setiap mahasiswa melakukan Praktik Kerja Lapangan sebagai salah satu syarat kelulusan untuk mendapat gelar Ahli Madya (A.Md.) pada program studi DIII Manajemen Pemasaran.

Universitas Negeri Jakarta khususnya manajemen pemasaran mewajibkan Praktik Kerja Lapangan agar lulusan DIII Manajemen Pemasaran dapat menerapkan teori yang telah dipelajari di perkuliahan dan mahasiswa dapat bersaing dengan lulusan mahasiswa lain. Dengan pelaksanaan PKL ini juga mahasiswa dapat menambah wawasan dan pengalaman mereka yang tidak bisa mereka dapatkan di bangku perkuliahan.

Praktik Kerja Lapangan kali ini, Praktikkan mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di kantor pusat PT. Penta Artha Impresi di divisi *Digital Commerce & Mitra BOS*. Praktikkan memilih PT. Penta Artha Impresi karena ingin mengetahui bagaimana cara pemasaran yang dilakukan PT. Penta Artha Impresi untuk membuat masyarakat yang terbiasa mencari bengkel secara tradisional, kini dengan adanya PT. Penta Artha Impresi masyarakat bisa menggunakan jasa di Bengkel secara *digital*

Permasalahan yang harus dihadapi PT. Penta Artha Impresi adalah perusahaan ini harus mampu menghadapi pesaing lain dan harus menghadapi teknologi yang semakin canggih. Salah satu cara PT. Penta Artha Impresi dalam menghadapi teknologi yang semakin *modern* yaitu menjual jasa PT. Penta Artha Impresi ke dalam teknologi seperti *E – Commerce* dan Aplikasi, Sehingga para pengguna jasa dapat

menggunakan jasa PT. Penta Artha Impresi lebih mudah

B. Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh Praktikkan adalah:

1. Memenuhi salah satu persyaratan kelulusan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan
2. Dapat menerapkan teori-teori yang dipelajari selama perkuliahan pada saat melaksanakan PKL
3. Mempelajari Bidang kerja yang relevan dengan program studi Manajemen Pemasaran.
4. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

Tujuan dilaksanakannya praktik kerja lapangan adalah :

1. Mengetahui proses *upload* SKU Produk ke *E- Commerce* via Forstok yang dilakukan oleh Divisi *Digital Marketing & Mitra BOS* PT. Penta Artha Impresi.
2. Mengetahui proses pembuatan Promo dan Diskon di *E – Commerce*
3. Mengetahui proses pembuatan *Key Visual*
4. Mengetahui proses *update* stok pada produk

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan, dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikkan

- a. Mendapatkan wawasan, dan keterampilan sebagai bekal Praktikkan untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya
- b. Mendapat pelajaran tentang komunikasi dan bersikap didunia kerja
- c. Mendapat pengalaman dalam dunia kerja sesungguhnya.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mendapat timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.
- b. Dapat terjalinnya kerja sama antar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dengan PT. Penta Artha Impresi

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikkan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, pada ;

Perusahaan : PT. Penta Artha Impresi

Alamat Perusahaan : Jln. Raya Panjang no 29, Kedoya Selatan,
Kebon Jeruk, Jakarta Barat

No Telepon : (021) 5694 9669

2. Alasan Memilih PT Penta Artha Impresi

Alasan Praktikkan memilih PT. Penta Artha Impresi menjadikan tempat PKL karena PT. Penta Artha Impresi salah satu perusahaan Bengkel Otomotif terbesar di Indonesia. Praktikkan memilih PT. Penta Artha Impresi sebagai tempat praktik Kerja Lapangan karena PT. Penta Artha Impresi sudah dikenal oleh masyarakat sebagai Bengkel yang Hemat dan

Baik dalam melayani para pelanggan

PT. Penta Artha Impresi juga sudah memiliki 29 cabang dan Mitra BOS di 270 Lokasi di seluruh Indonesia membuat praktikkan penasaran bagaimana cara PT. Penta Artha Impresi tetap bisa menjadi pilihan masyarakat dan tetap bisa menjaga loyalitas pelanggannya dari tahun ketahun. Praktikkan juga ingin mengetahui strategi pemasaran yang digunakan PT. Penta Artha Impresi.

E. Jadwal Waktu PKL

Praktikkan telah melakukan Praktek Kerja Lapangan di PT. Penta Artha Impresi dari tanggal 5 Juli 2019 sampai tanggal 26 September 2019. Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja PT. Penta Artha Impresi

Tabel I.1

Jam Kerja PT. Penta Artha Impresi

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istiraha
Senin – Kamis	08.00 – 17.00	12.00 – 13.00
Jum'at	08.00 – 17.00	11.30 – 13.00

Sumber: diolah oleh praktikkan

Dalam Proses Pelaksanaan PKL dibagi menjadi tiga tahap, yaitu sebagai berikut

1. Tahap Persiapan PKL

- a Pada tanggal 10 Juni 2019 praktikkan melamar melalui portal pencari kerja yang bernama Glints. Selanjutnya 1 Juli praktikkan dihubungi

b. dan diminta untuk hadir ke perusahaan PT. Penta Artha Impresi untuk melakukan *Interview*, pada tanggal 1 Juli 2019 praktikkan diterima PKL dan diminta untuk hadir PKL pada tanggal 5 Juli 2019

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Sesuai dengan permintaan perusahaan praktikkan memulai PKL pada tanggal 5 Juli 2019, Praktikkan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Penta Artha Impresi Kegiatan Praktik Kerja Lapangan berakhir pada tanggal 4 Oktober 2019. Praktikkan melaksanakan PKL setiap hari Senin sampai dengan hari Jumat.

3. Tahap Penulisan

Setelah praktikkan menyelesaikan Praktik Kerja Lapangan, Praktikkan diwajibkan untuk membuat Laporan PKL dari data-data yang telah didapatkan di perusahaan yang bersangkutan. Praktikkan mulai menyusun Laporan PKL pada tanggal 19 September hingga selesai

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

PT. Penta Artha Impresi (PAI) berdiri pada tahun 2011, merupakan induk perusahaan dari Bengkel BOS (Ban, Oli, Service), pada tahun 2011, PT. Penta Artha Impresi diciptakan dengan merk Speed Tire Shop yang memiliki 1 bengkel sebagai penjualan ban mobil. Lalu di tahun 2012 – 2014 PT. Penta Artha Impresi membuka 16 cabang yang berfokus pada area Jabodetabek. Di tahun 2015, PT. Penta Artha Impresi memperkenalkan layanan baru dalam servis, dan oli mobil. Di tahun 2016, PT. Penta Artha Impresi melakukan *re-branding* menjadi Bengkel BOS (Ban, Oli, Servis). Di tahun 2017, PT. Penta Artha Impresi sudah memiliki 19 cabang dan membuka *Official Store* pertamanya di *E – Commerce* Elevenia , Pada tahun 2018, PT. Penta Artha Impresi mulai melebarkan sayap nya dengan memperkenalkan mitra BOS yang pertama di Surabaya, dan membuka *official store* di beberapa *E – Commerce*, serta membuka banyak cabang Bengkel di wilayah Jabodetabek, Jawa tengah, dan Sumatera. Hingga saat ini Bengkel BOS telah memiliki 29 cabang bengkel dan 270 Mitra Bengkel BOS di seluruh Indonesia. (*Company Profile* PT. Penta Artha Impresi, 2019)

Berikut merupakan visi, misi, nilai nilai perusahaan, logo yang dimiliki PT. Penta Artha Impresi (*Company Profile* PT. Penta Artha Impresi, 2019)

1. Visi PT. Penta Artha Impresi

- a. Bengkel Otomotif terkemuka berbasis digital
- b. Channel distribusi No 1 di Indonesia

- c. Bisnis yang tumbuh bersama dengan seluruh mitra bisnis
- d. Bisnis yang memberikan pelayanan prima di mata pelanggan

2. Misi PT. Penta Artha Impresi

- a. Memberi pelanggan pengalaman yang memuaskan dalam perawatan dan kepemilikan kendaraan
- b. Senantiasa tumbuh dan menguntungkan bagi pemegang saham melalui operasional yang unggul dan bisnis yang inovatif
- c. Membentuk suasana kerja yang kolaboratif, produktif, apresiatif, dan inovatif
- d. Berkembang bersama melalui hubungan yang saling menguntungkan dengan mitra bisnis
- e. Berpartisipasi aktif dan berkontribusi positif pada komunitas dan lingkungan sekitar

3. Arti logo PT. Penta Artha Impresi



Gambar II.1

Logo PT. Penta Artha Impresi

Sumber : Company Profile PT. Penta Artha Impresi tahun 2019

Gambar sayap melambangkan bahwa PT. Penta Artha Impresi terinspirasi dari

mobil mobil mewah dan jumlah sayap sebanyak 8 melambangkan keabadian tanpa terputus . tulisan bos berarti Bengkel BOS (Ban, Oli, Servis) dan slogan Bengkel hemat dan baik merupakan slogan dari PT. Penta Artha Impresi

4. Budaya PT. Penta Artha Impresi

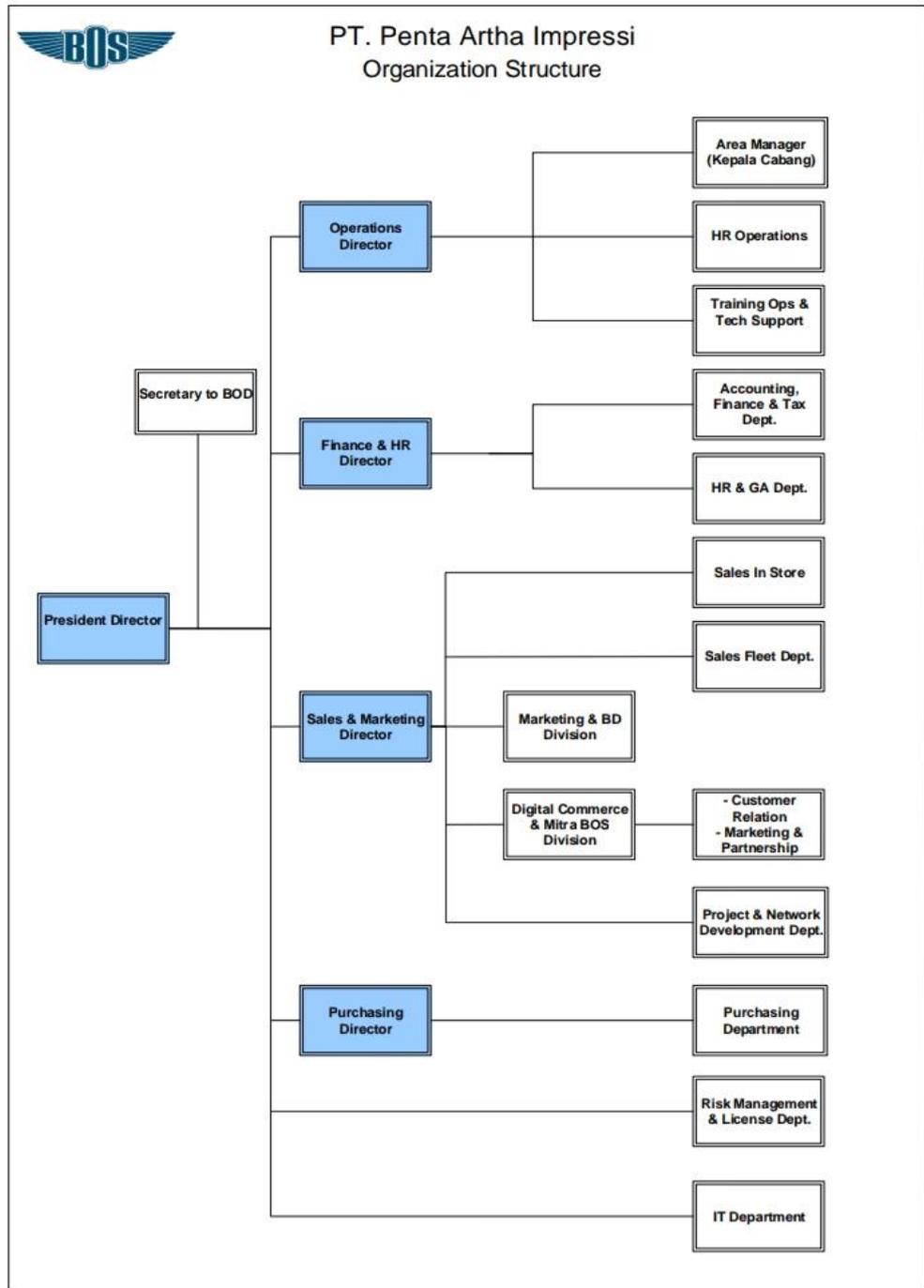
Budaya merupakan nilai yang dipahami dan diterapkan pada seluruh karyawan PT. Penta Artha Impresi dalam melaksanakan tugas dan dan tanggung jawabnya.

Berikut nilai – nilai budaya PT. Penta Artha Impresi :

- a. Kolaboratif
- b. Produktif
- c. Apresisif
- d. Inovatif

Nilai – nilai diatas merupakan pedoman untuk karyawan PT Penta Artha Impresi agar karyawan dapat menghasilkan pekerjaan sesuai dengan yang diharapkan PT Penta Artha Impresi

B. STRUKTUR ORGANISASI



Gambar II.2

Struktur Organisasi PT. Penta Artha Impresi

Sumber : Company profile PT. Penta Artha Impresi tahun 2019

Tugas dan Tanggung Jawab *Digital Commerce & Mitra BOS Division*

Berikut adalah tugas dari Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* (dokumen *Company Profile* PT. Penta Artha Impresi, 2019; h.5) :

1. *Digital Commerce & Mitra BOS Division*

Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* Adalah divisi yang membawahi penjualan secara digital dan akuisisi mitra bengkel bos. Berikut tugas dan tanggungjawab Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* ;

a. *Digital Commerce*

Merupakan bagian dari Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS*. Bagian ini membawahi penjualan secara digital melalui *E – Commerce* dan Aplikasi. Berikut tugas dan tanggungjawab ;

- 1) Mengupload dan mengaudit SKU produk di *E – Commerce* dan Aplikasi
- 2) Membuat promosi di *E – Commerce* dan Aplikasi
- 3) Mensosialisasi penggunaan Aplikasi Bengkel BOS
- 4) Mengatasi permasalahan yang terjadi di dalam penjualan *online*

b. *Mitra BOS*

Merupakan bagian dari Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS*. Bagian ini berfungsi untuk mengakuisisi bengkel untuk menjadi Mitra Bengkel BOS. Berikut tugas dan tanggungjawab ;

- 1) Melakukan akuisisi bengkel mobil dan motor
- 2) Membuat laporan hasil akuisisi

- 3) Membuat perencanaan strategi untuk proses akuisisi bengkel
- 4) Membuat program untuk merawat bengkel yang menjadi Mitra Bengkel BOS

2. *Customer Relation*

Customer Relation adalah bagian dari Divisi *Digital Commerce* dan Mitra BOS. Bagian ini berfungsi sebagai penghubung antara Bengkel BOS dengan para pembeli melalui *E – Commerce*, dan Aplikasi. Berikut tugas dan tanggungjawab ;

- a. Menghubungi pembeli untuk melakukan layanan servis
- b. Menjawab pertanyaan pembeli di *E – Commerce* dan Aplikasi
- c. Menjadi pusat informasi bagi calon pembeli
- d. Merekap penjualan setiap hari

3. *Marketing & Partnership*

Marketing & Partnership adalah bagian dari Divisi *Digital Commerce* dan Mitra BOS. Bagian ini berfungsi sebagai penjamin kerjasama terhadap pihak eksternal. Berikut tugas dan tanggungjawab ;

- a. Mengajukan kerjasama dengan pihak eksternal
- b. Melakukan negosiasi terhadap pihak eksternal
- c. Membuat Surat Perjanjian Kerja sama
- d. Menjaga hubungan dengan pihak kerjasama

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Penta Artha Impresi merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang Otomotif terutama Bengkel yang melakukan penjualan produk mobil dan motor seperti Ban dan Oli, serta melakukan layanan Servis mobil. Praktikkan ditempatkan di

Kantor Pusat PT Penta Artha Impresi Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS*

1. *Product*

PT. Penta Artha Impresi melayani penjualan produk untuk mobil seperti ban, oli, *service, spare part* dan servis untuk mobil. Dan juga melayani penjualan produk untuk motor seperti Ban, Oli dan Sparepart Motor.

2. *Price*

PT. Penta Artha Impresi menyediakan harga yang beragam sesuai sesuai tipe kendaraan dan keinginan konsumen

TABEL II.1
Kisaran Harga Produk Bengkel BOS

PRODUK	HARGA
Ban Mobil Achilles	400.000 – 1.200.000
Ban Motor Corsa	155.000 – 350.000
Oli Mobil	65.000 – 550.000
Oli Motor	50.000
Spooring	145.000 – 210.000
Tune Up	265.000 – 550.000
Cuci Mobil Hidrolik	45.000
Balancing Rim	100.000 – 140.000
Kuras isi nitrogen	40.000
Sparepart Mobil	30.000 – 450.000

Sumber: Daftar Harga Produk Bengkel BOS tahun 2019

3. *Place*

PT. Penta Artha Impresi memiliki 29 Cabang bengkel yang berada di Jabodetabek, Serang, dan Jogja. Serta memiliki 270 Mitra Bengkel BOS di seluruh Indonesia. Praktikkan ditempatkan di kantor pusat PT. Penta Artha Impresi yaitu di Wisma Achilles yang beralamat di Jln. Panjang no 29, Kedoya Selatan, Jakarta Barat

4. *Promotion*

Promosi adalah kegiatan penting dalam memperkenalkan, memberitahu dan mengingatkan konsumen akan suatu produk. Oleh karena itu tanpa adanya promosi penjualan suatu produk tidak akan berjalan. PT Penta Artha Impresi menggunakan 3 kegiatan promosi untuk melakukan penjualannya, yaitu *Online Marketing*, *Offline Marketing*, dan *Partnership*. Berikut penjelasan tentang kegiatan promosi yang dilakukan PT. Penta Artha Impresi (*Company Profile* PT. Penta Artha Impresi, 2019) :

a. *Online Marketing*

Online marketing adalah kegiatan PT. Penta Artha Impresi untuk memasarkan produknya secara *Online*. Di kegiatan ini PT. Penta Artha Impresi memasarkan produknya menggunakan *E – Commerce*, *Social Media*, dan iklan digital seperti *Google My Business Ads*, *Instagram Ads*, dan *Facebook Ads*.

b. *Offline Marketing*

Offline marketing adalah kegiatan PT. Penta Artha Impresi untuk memasarkan produknya secara *Offline*. Di kegiatan ini PT. Penta Artha Impresi memasarkan produknya dengan cara mengadakan beberapa kegiatan, yaitu ;

- 1) Kopdar bagi para komunitas di Bengkel untuk melakukan silaturahmi antar komunitas dan PT. Penta Artha Impresi
- 2) *Brand Activation* untuk melakukan *branding* dengan cara mendirikan *Booth* di beberapa *Event* untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap Bengkel BOS

BAB III

PELAKSANAAN PKL

A. Bidang Kerja

Dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Kantor Pusat PT. Penta Artha Impresi, praktikkan ditempatkan pada Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS*. Fokus Kerja divisi tersebut adalah mengupload dan membuat promo di *E – Commerce* . Selama masa Praktik Kerja Lapangan berlangsung, praktikkan berada di bawah bimbingan bapak Deni Wijaya selaku *Product Manager & E – Commerce* dan Kak Silas selaku *Supervisor E – Commerce*. Adapun tugas praktikkan di PT. Penta Artha Impresi di Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* yang bertugas sebagai berikut :

1. Mengupload SKU Produk ke E – Commerce via Forstok
2. Membuat Promo dan diskon
3. Membuat Key Visual Produk
4. Mengupdate Stok pada produk

B. Pelaksanaan Kerja

Berikut penjelasan mengenai pelaksanaan kerja praktikkan selama melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Penta Artha Impresi.

- 1. Mengupload SKU Produk ke E – Commerce via Forstok adalah sebagai berikut:**

SKU (*Stock Keeping Unit*) adalah kode unik yang diberikan kepada setiap item barang yang dijual oleh PT. Penta Artha Impresi. Forstok adalah sistem berupa website yang terintegrasi dengan banyak *E – Commerce*.

Berikut merupakan diagram alir proses Upload ke *E - Commerce*



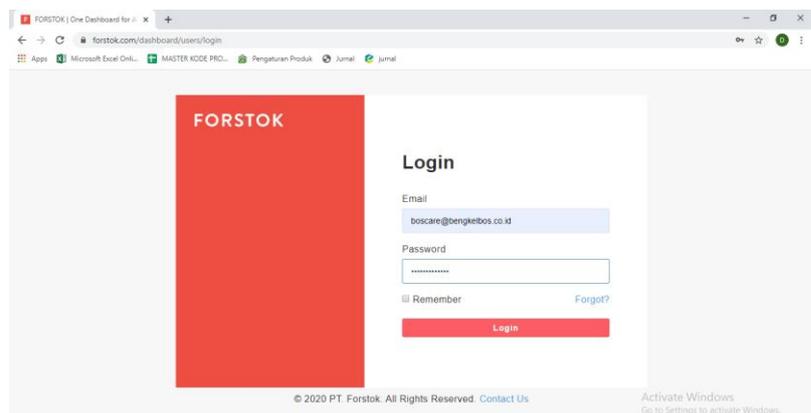
Gambar III.1
Diagram alir upload produk
Sumber : diolah oleh Praktikkan

a. Menerima tugas untuk Mengupload SKU

Praktikkan mendapat tugas oleh Supervisor Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* secara lisan untuk mengupload SKU Produk ke forstok.com

b. Login ke Forstok.com

Praktikan *login* ke website forstok.com untuk melakukan proses upload SKU Produk

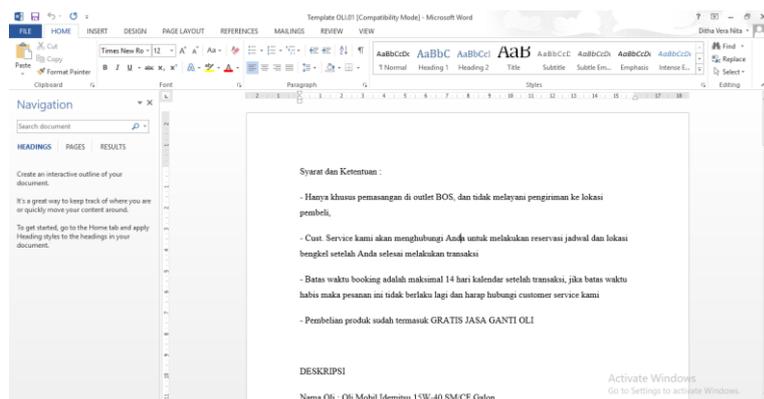


Gambar III.2
Login Forstok

Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

c. Menyiapkan Informasi Produk

Dalam menyiapkan Informasi produk, praktikan diberi *template* deskripsi produk, Harga, Foto produk, Ukuran dan Informasi lain untuk diupload menggunakan Forstok.

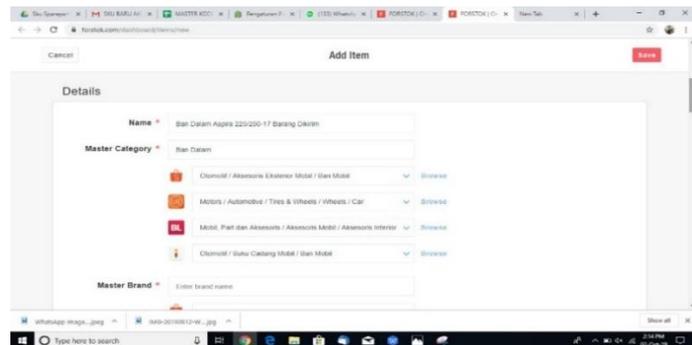


Gambar III.3

Menyiapkan template deskripsi produk
Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

d. Mengupload produk via Forstok

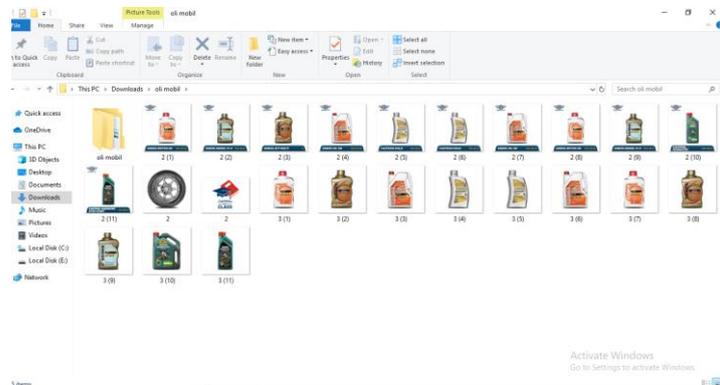
Dalam mengupload produk, praktikkan menggunakan *website* yaitu Forstok.com, yang memudahkan praktikkan dalam mengupload produk ke semua *E – commerce*.



Gambar III.4

Upload Produk via Forstok

Sumber : Screenshot pekerjaan praktikkan



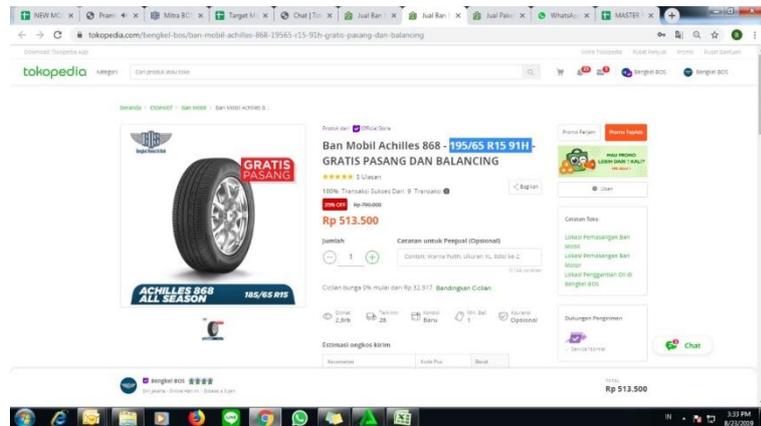
Gambar III.5

Menyiapkan Foto untuk diupload

Sumber : Screenshot pekerjaan praktikkan

e. Memberi tanda di *master* produk bahwa produk sudah diupload

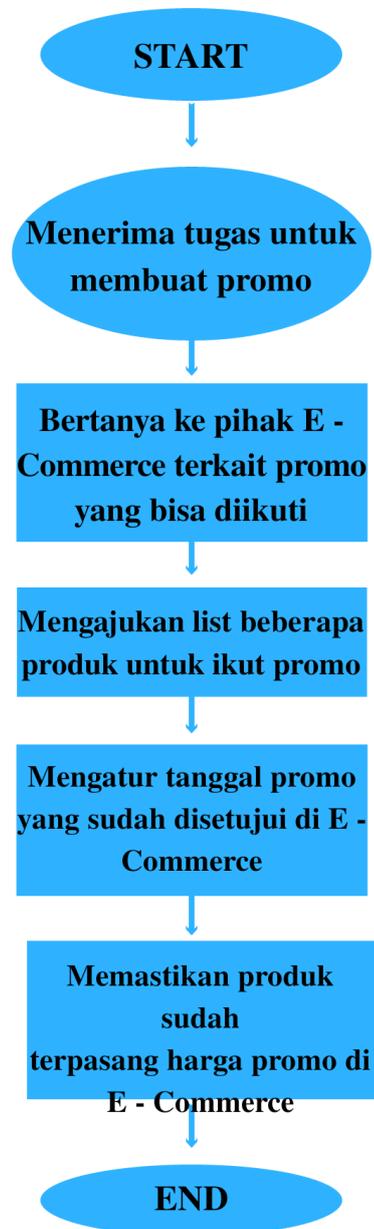
Apabila produk sudah tampil di *E – Commerce* maka praktikkan memberikan tanda di *master* produk bahwa produk tersebut sudah *terupload*



Gambar III.6
 Produk sudah terupload
 Sumber ; Screenshot pekerjaan praktikan

2. Membuat promo dan diskon sebagai berikut:

Berikut diagram alir dalam proses pembuatan promo :



Gambar III.7
Diagram Alir Cara membuat Promo
Sumber ; diolah oleh praktikan

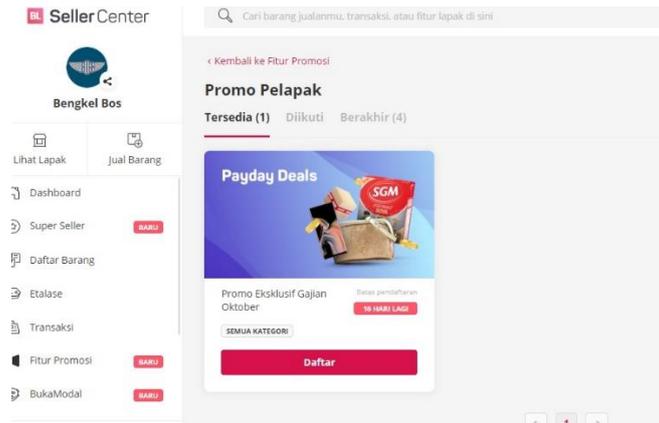
a. Menerima tugas untuk membuat promo atau diskon di *E – Commerce*

Praktikan mendapat tugas oleh *Supervisor Divisi Digital Commerce &*

Mitra BOS secara lisan untuk membuat promo di *E - Commerce*

b. Bertanya ke pihak *E – Commerce* terkait promo yang bisa diikuti

Dalam membuat promo, praktikkan mencari slot di laman atau bertanya ke pihak *E – Commerce* terkait promo apa yang bisa diikuti



Gambar III.8

Mengisi slot promosi di *E – Commerce*
 Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

c. Mengajukan *list* beberapa Produk ke *E – Commerce*

Tahap selanjutnya, praktikkan mengajukan daftar produk yang ingin diikuti untuk promo di *E – Commerce*.

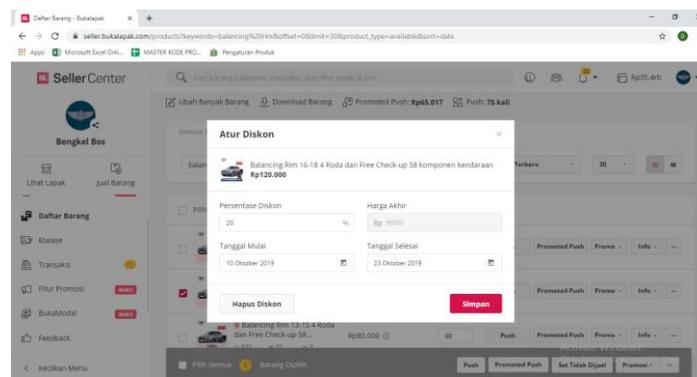
No	Link Barang	Nama Barang	Stock	Harga Normal	Harga Promo	Discount
1	https://www.bukalapak.com/1700...	Ban Mobil Achilles 122-175-65 R14 82H - GRATIS PASANG DAN BALANCING	100	Rp 610.000	Rp 396.500	35%
2	https://www.bukalapak.com/1700...	Ban Mobil Achilles 122-180-65 R13 777 - GRATIS JASA PASANG DAN BALANCING	100	Rp 562.000	Rp 365.300	35%
3	https://www.bukalapak.com/1700...	Ban Mobil Achilles 122-180-65 R13 904 - GRATIS JASA PASANG DAN BALANCING	100	Rp 562.000	Rp 364.400	35%
4	https://www.bukalapak.com/1700...	Ban Mobil Achilles 122-180-65 R14 82H - GRATIS PASANG DAN BALANCING	100	Rp 640.000	Rp 418.000	35%
5	https://www.bukalapak.com/1700...	Ban Mobil Achilles 122-180-70 R14 88H - GRATIS PASANG DAN BALANCING	100	Rp 638.000	Rp 413.400	35%

Gambar III.9

Mengajukan daftar produk
 Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

d. Mengatur tanggal Promo

Jika produk yang diajukan tersebut disetujui, selanjutnya praktikkan mengatur jadwal dan harga promo di laman *E - Commerce*



Gambar III.10

Mengatur jadwal dan harga promo

Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

3. Membuat Key Visual Produk

Berikut diagram alir dalam proses pembuatan *Key Visual*



Gambar III.11

Diagram alir cara membuat *Key Visual*

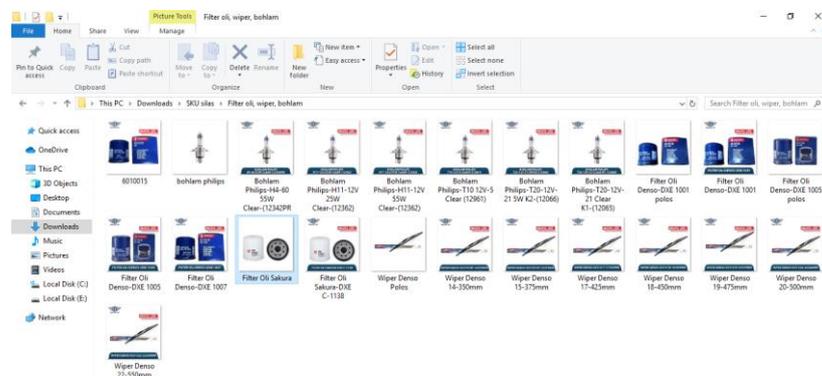
Sumber : diolah oleh praktikan

a. Menerima tugas untuk membuat *Key Visual*

Praktikan mendapat tugas oleh Supervisor Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* secara lisan untuk membuat promo di *E – Commerce*

b. Menyiapkan foto

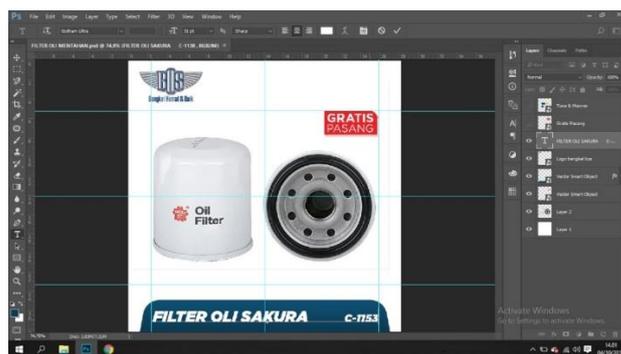
Praktikan menyiapkan foto untuk diedit



Gambar III.12

Menyiapkan foto untuk diedit
Sumber : diolah oleh praktikan

c. Menambahkan nama produk ke dalam template *Key Visual*



Gambar III.13

Pembuatan *Key Visual* Produk
Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

4. Mengupdate stok produk

Berikut diagram alir dalam proses mengupdate stok promo

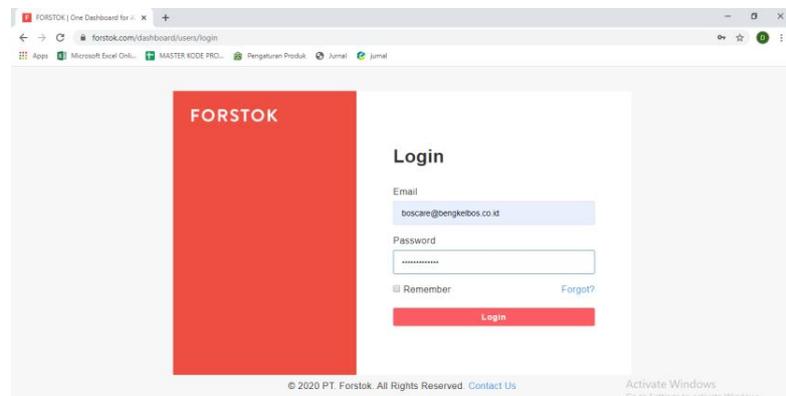


Gambar III.14
Diagram alir cara mengupdate stok
Sumber : diolah oleh praktikan

a. Menerima tugas untuk mengupdate stok

Praktikan mendapat tugas oleh Supervisor Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS* secara lisan untuk membuat promo di *E – Commerce*

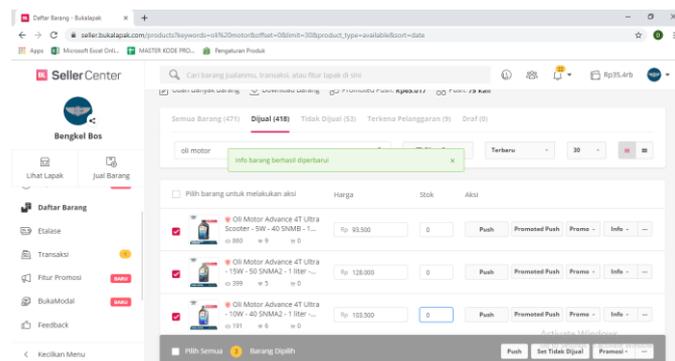
b. Login ke akun *E - Commerce*



Gambar III.15
Login ke akun E - Commerce
Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

c. *Mengupdate* stok produk

Praktikkan mengubah stok menjadi 0 di setiap produk yang sudah terjual habis



Gambar III.16

Mengupdate stok produk

Sumber : Screenshot pekerjaan praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikkan mengalami kendala pada beberapa kegiatan. Berikut kendala yang praktikkan alami selama PKL.

1. Kurang nya *product knowledge* praktikkan tentang dunia otomotif dan bengkel

Kendala praktikkan saat mengerjakan tugas adalah sulitnya membuat deskripsi dan informasi produk karena kurang nya *product knowledge* tentang produk yang dijual oleh PT. Penta Artha Impresi dikarenakan praktikkan tidak mengetahui bidang otomotif terutama bengkel.

2. Sering error nya Forstok

Masalah yang sering praktikkan hadapi adalah tidak muncul nya produk yang sudah terupload, foto produk yang terbalik, dan sinkronisasi stok yang bermasalah.

D. Cara Mengatasi Kendala

1. Cara menghadapi kendala kurangnya *product knowledge*

Dalam hal ini, praktikkan bertanya kepada pembimbing di divisi *Digital Marketing E – Commerce* PT. Penta Artha Impresi lalu diberi website katalog sebagai panduan untuk memahami produk yang dijual

2. Cara menghadapi kendala Seringnya error Forstok

Dalam hal ini, praktikkan mengajukan *complain* dan bertanya langsung masalah yang terjadi ke PIC Forstok untuk Bengkel BOS.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah Praktikkan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, di PT Penta Artha Impresi, maka praktikkan mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang diperoleh praktikkan setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan;

1. Praktikkan dapat mengetahui proses penguploadan produk pada PT Penta Artha Impresi di Divisi *Digital Commerce & Mitra BOS*.

Praktikkan dapat mengetahui cara untuk mengupload produk ke E – Commerce melalui Forstok yaitu dengan cara ; praktikkan harus melakukan beberapa tahap yaitu Mempersiapkan foto sampai mengupload produk ke Forstok.com

2. Praktikkan dapat mengetahui proses promo di *E – Commerce*

Praktikkan dapat mengetahui cara PT. Penta Artha Impresi untuk melakukan promo di tiap *E – Commerce* dengan cara menghubungi masing masing PIC *E – commerce* atau melihat di halaman promo *E – Commerce* dan mengajukan produk yang bisa mengikuti promo yang *E – Commerce* sediakan

3. Praktikkan dapat mengetahui proses pembuatan *Key Visual* Produk

Praktikkan dapat mengetahui cara PT. Penta Artha Impresi untuk membuat *Key Visual* produk yaitu dengan mempersiapkan foto, sampai menaruh foto ke *template* yang sudah disediakan menggunakan program

Adobe Photoshop

4. Praktikkan dapat mengetahui proses *Update* Stok pada produk

Praktikkan dapat mengetahui cara PT. Penta Artha Impresi untuk mengupdate stok yaitu dengan cara *login* ke akun masing masing *E – Commerce* dan mengubah stok 0 pada produk yang sudah habis terjual

B. SARAN

Berdasarkan pengalaman praktikkan selama melaksanakan PKL di PT Penta Artha Impresi, praktikkan bermaksud memberikan saran. Agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan untuk pihak-pihak terkait.

Berikut saran yang dapat praktikkan berikan :

1. Untuk Perusahaan

Seharusnya, PT. Penta Artha Impresi memberikan arahan di awal untuk praktikkan dalam membuat deskripsi produk apakah ada perbedaan terhadap *E – Commerce* dan Aplikasi Bengkel BOS

2. Untuk Fakultas

Seharusnya, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta membangun jaringan dengan perusahaan sehingga dapat membantu dan membimbing mahasiswa dalam mencari perusahaan untuk PKL dan memberikan toleransi terhadap mahasiswa nya yang masih PKL saat sudah masuk jadwal kuliah karena beberapa mahasiswa ada yang masih terikat dengan perusahaan PKL

3. Untuk Calon Mahasiswa yang akan Melaksanakan PKL

Untuk calon mahasiswa yang akan melaksanakan PKL, setelah mendapat pemberitahuan dan penjelasan PKL harus segera mencari perusahaan dari jauh hari yang bisa menerima mahasiswa PKL dan meningkatkan keahlian tertentu agar dapat mendapatkan tempat PKL

DAFTAR PUSTAKA

- Bengkelbos.co.id. (2019). Tentang Kami. Diakses pada 7 Desember 2019, dari <https://www.bengkelbos.co.id/tentang-kami>
- Hajat, Nurahma, *et al.* Pedoman Praktik Kerja Lapangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. 2012. http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK_KERJA-LAPANGAN_0.pdf (Diakses pada tanggal 29 Januari 2020)
- HR & GA Department* PT. Penta Artha Impresi. 2019. *Company Profile*. Jakarta
- UNJ, Fakultas Ekonomi. Dokumen Untuk Mahasiswa dan Surat Dekan Untuk Bodynote. 2019. http://fe.unj.ac.id/?page_id=1123 (Diakses pada 5 Februari 2020)

Lampiran 1 : Surat Keterangan Praktik Kerja Lapangan

PT PENTA ARTHA IMPRESSI

Wisma Achilles
 Jl. Raya Panjang No. 29
 Kel. Kedoya Selatan Kec. Kebon Jeruk
 Jakarta Barat 11520
 Telp : 021-56949669



SURAT KETERANGAN

No. : 001/HRD/PAI/VII/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ayesha
Jabatan : HR & GA Departement Head

Menerangkan bahwa:

Nama : Ditha Vera Nita
NIK : 10495
Jabatan : E-Commerce

akan magang di PT Penta Artha Impresi terhitung sejak tanggal 05 Juli 2019 sampai dengan 04 Oktober 2019.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 05 Juli 2019
 PT Penta Artha Impresi,

PT. PENTA ARTHA IMPRESSI

 BAN OLI SERVICE
 Ayesha
 HR & GA Dept. Head

Bengkel Hemat dan Baik

Lampiran 2 : Daftar hadir Praktik Kerja Lapangan



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



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama Ditha Vera Nifa
 No. Registrasi 1701517008
 Program Studi Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik PT. Penca Artha Impresi
 Alamat Praktik/Telp Jln Panjang no 29 Kedoya Selatan
 Jakarta Barat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat / 5 juli 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Senin / 8 juli 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jelasa / 9 juli 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Rabu / 10 juli 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Kamis / 11 juli 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Jumat / 12 juli 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Senin / 15 juli 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jelasa / 16 juli 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Rabu / 17 juli 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Kamis / 18 juli 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Jumat / 19 juli 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Senin / 22 juli 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Jelasa / 23 juli 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Rabu / 24 juli 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Kamis / 25 juli 2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 8 / 10 / 19
 Penilai,

 (.....)

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

Lampiran 2 : Daftar hadir Praktik Kerja Lapangan



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 : Ditha Vera Wita
No. Registrasi : 1702517008
Program Studi : Manajemen pemasaran
Tempat Praktik : PT. Delta Aritia Impresi
Alamat Praktik/Telp : Jln. Panjang No 19 Kembangan Selatan,
Jakarta Barat.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat / 26 juli 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Senin / 29 juli 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Selasa / 30 juli 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Rabu / 31 juli 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Kamis / 1 Agustus 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Jumat / 2 Agustus 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Senin / 5 Agustus 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Selasa / 6 Agustus 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Rabu / 7 Agustus 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Kamis / 8 Agustus 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Jumat / 9 Agustus 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Senin / 12 Agustus 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Selasa / 13 Agustus 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Rabu / 14 Agustus 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Kamis / 15 Agustus 2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 8/10/19
Penilai,

[Signature]
(.....)



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

Lampiran 2 : Daftar hadir Praktik Kerja Lapangan

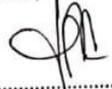
 Building Future Leaders	KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA FAKULTAS EKONOMI Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285 Laman: www.fe.unj.ac.id	 IAS UQAS AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY
--	--	---

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : Ditha Vera Nita
 No. Registrasi : 1707517008
 Program Studi : Manajemen pemasaran
 Tempat Praktik : PT. Penta Artha Impresi
 Alamat Praktik/Telp : Jln. panjang no 29 kedoya selatan
 jakarta barat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat / 16 agustus 2019	1. <i>[Signature]</i>	(izin)
2.	Senin / 19 agustus 2019	2. -	
3.	Selasa / 20 agustus 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Rabu / 21 agustus 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Kamis / 22 agustus 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Jumat / 23 agustus 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Senin / 26 agustus 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Selasa / 27 agustus 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Rabu / 28 agustus 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Kamis / 29 agustus 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Jumat / 30 agustus 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Senin / 2 September 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Selasa / 3 September 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Rabu / 4 September 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Kamis / 5 September 2019	15. <i>[Signature]</i>	

8 / 10 / 19
 Jakarta,
 Penilai,


 (.....)

Catatan :

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



Lampiran 2 : Daftar hadir Praktik Kerja Lapangan



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



KARBUK BINA CERITA ED. COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Ditha Vera Nita
No. Registrasi : 1701517008
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Penta Artha Impresi
Alamat Praktik/Telp : Jln. Panjara no 29 Kedoya Selatan
Jakarta Barat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat / 6 September 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Senin / 9 September 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Selasa / 10 September 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Rabu / 11 September 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Kamis / 12 September 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Jumat / 13 September 2019	6. -	Izin
7.	Senin / 16 September 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Selasa / 17 September 2019	8. -	Kuliah
9.	Rabu / 18 September 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Kamis / 19 September 2019	10. -	Kuliah
11.	Jumat / 20 September 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Senin / 23 September 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Selasa / 24 September 2019	13. -	Kuliah
14.	Rabu / 25 September 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Kamis / 26 September 2019	15. -	Kuliah

8 / 10 / 19
Jakarta,
Penilai,

[Signature]
(.....)



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

Lampiran 3 : Penilaian Praktik Kerja Lapangan


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



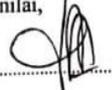
PENILAIAN PRAKTIK KERJA
LAPANGAN PROGRAM DIPLOMA III

Nama : Ditha Vera Nita **SKS**
 No.Registrasi : 1702517008
 Program Studi : Manajemen pemasaran
 Tempat Praktik : Pt. Penta Nika Impresi
 Alamat Praktik/Telp : Jln. pangang no 29 kedoya selatan, jakarta barat

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																														
		46-100																															
1	Kehadiran	85	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 : <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 30px; margin: 5px auto;"></div> $\frac{857}{10 \text{ (sepuluh)}} = 85.7$ Nilai Akhir : 86 A	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	86																															
3	Sikap dan Kepribadian	90																															
4	Kemampuan Dasar	85																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	75																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	81																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90																															
10	Hasil Pekerjaan	90																															
Jumlah		857																															

Jakarta, 8-10-2014

Penilai,


 (.....)

Lampiran 4 : Tabel Kegiatan PKL

NO	TANGGAL	KEGIATAN
1	5 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan kepada pembimbing praktikkan • Pengenalan kepada semua karyawan • Pembimbingan Mengisi deskripsi Produk di Bengkel BOS
2	8 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Cek list produk di Forstok dan Master Produk
3	9 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Pembimbingan upload produk di Tokopedia • Upload Produk Oli Mobil di Tokopedia
4	10 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Pembimbingan upload produk di Forstok • Upload Produk Oli Mobil di Forstok • Mengikuti B – Weekly
5	11 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok
6	12 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok
7	15 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok
8	16 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok
9	17 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok
10	18 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok
11	19 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok
12	22 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Membuat rancangan untuk promo Agustus
13	23 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli
14	24 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli
15	25 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli
16	26 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok

		<ul style="list-style-type: none"> • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli
17	29 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli
18	30 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli
19	31 Juli 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli
20	1 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
21	2 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
22	5 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
23	6 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Mengupdate Stok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Menjalankan kerjasama dengan Shopee
24	7 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
25	8 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
26	9 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Ban Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
27	12 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Wiper Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
28	13 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Wiper Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli

		<ul style="list-style-type: none"> • Mengupdate Stok
29	14 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Wiper Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
30	15 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Filter Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
31	16 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Filter Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
32	20 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Filter Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
33	21 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat KV Tata cara menggunakan promo shopee • Mengupdate Stok
34	22 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Filter Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
35	23 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Filter Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
36	26 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Filter Oli Mobil di Forstok • Memperbaiki kesalahan input produk di Blibli • Mengupdate Stok
37	27 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Spooring Mobil di Forstok • Mengupdate Stok
38	28 Agustus 2109	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Spooring Mobil di Forstok • Mengupdate Stok
39	29 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat daftar produk untuk promo 9.9 • Mengupdate Stok
40	30 Agustus 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Spooring Mobil di Forstok • Membriefing admin terkait promo dengan gan sh

		<ul style="list-style-type: none"> • Mengupdate Stok
41	2 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Sporing Mobil di Forstok • Mengirim Media Promosi ke 8 Cabang Bengkel • Mengupdate Stok
42	3 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Sporing Mobil di Forstok • Mengupdate Stok
43	4 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Sporing Mobil di Forstok • Mengupdate Stok
44	5 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Sporing Mobil di Forstok • Mengupdate Stok
45	6 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Merevisi Produk Tune Up Mobil • Mengupdate Stok
46	9 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Memantau produk di flash deal 9.9 • Mengupdate Stok
47	10 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil dengan pengiriman • Mengupdate Stok
48	11 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil dengan pengiriman • Mengupdate Stok
49	12 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil dengan pengiriman • Mengupdate Stok
50	16 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil dengan pengiriman • Mengupdate Stok
51	18 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil dengan pengiriman • Mengupdate Stok
52	20 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Oli Mobil dengan pengiriman • Mengupdate Stok
53	23 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Sparepart Motor di Forstok • Mengupdate Stok
54	25 September	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Sparepart Motor di Forstok • Mengupdate Stok • Membuat rancangan promo Oktober
55	26 September 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Upload Produk Sparepart Motor di Forstok

