

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA SALES & MARKETING
PT. INDO OJI SUKSES PRATAMA
(INDOFOOD GROUP)**

**YULIA SAFIRA MJ
1702517045**



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

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN FAKULTAS
EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

***FIELD WORK ON THE SALES & MARKETING DIVISION
OF PT. INDO OJI SUKSES PRATAMA
(INDOFOOD GROUP)***

**YULIA SAFIRA MJ
1702517045**



***Field work report arranged to meet one of the requirements to earn the title of the
Ahli Madya at Universitas Negeri Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM D3 FACULTY OF
ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019***

RINGKASAN EKSEKUTIF

YULIA SAFIRA MJ 1702517045. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT. INDO OJI SUKSES PRATAMA. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama tiga bulan (Agustus - Oktober 2019) melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Indo Oji Sukses Pratama Divisi *Sales and Marketing*. Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan dan pengalaman empiris yang tidak didapatkan selama perkuliahan. Selama praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti menginput data *claim* dari cabang, mengoreksi jumlah hari kerja dan total honor pekerja *outsourcing*, serta pengesahan *reimbursement* cabang.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan antara lain praktikan mampu mengolah data dengan *Microsoft Excel* dan *Word*. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa oleh Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dengan adanya pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mempelajari kinerja yang dilakukan Divisi Pemasaran dan mendapatkan pengalaman berupa penerapan ilmu teoritis yang dipelajari selama masa perkuliahan. Praktikan dapat menarik kesimpulan bahwa Praktik Kerja Lapangan diperlukan untuk menambah wawasan mengenai gambaran dunia kerja yang nyata agar praktikan dapat bersaing di masa yang akan datang. Adpaun beberapa pemasaran yang dilakukan oleh PT. Indo Oji Sukses Pratama antara lain, iklan yang disampaikan lewat media (cetak, audio, dan elektronik) dan *sales promotion* yang berupa diskon pada baik secara *offline* maupun *online*.

Kata kunci: data *claim* karyawan, pengesahan *reimbursement*

EXECUTIVE SUMMARY

YULIA SAFIRA MJ 1702517045. Report of Field Work Practices at PT. INDO OJI SUCCESS PRATAMA. Marketing Management Study Program DIII. Facult

This Field Work Practice Report (PKL) aims to inform practical activities for three months (August - October 2019) to carry out Field Work Practices at PT. Indo Oji Sukses Pratama Sales and Marketing Division. Fieldwork Practices aim to gain insight and empirical experience that were not obtained during lectures. During the field work practice, the practitioner does several jobs such as inputting claim data from the branch, correcting the number of working days and the total honorarium of outsourced workers, and ratifying the branch reimbursement.

With this work experience, the practitioner gains skills and adds knowledge, among others, the practitioner is able to process data with Microsoft Excel and Word. In addition, to fulfill one of the requirements for obtaining the Associate Expert degree required for every student by the D3 Marketing Management Study Program, Faculty of Economics, Jakarta State University.

With the implementation of Field Work Practices activities, practitioners can study the performance of the Marketing Division and gain experience in the form of the application of theoretical knowledge learned during the lecture period. The practitioner can draw the conclusion that the Field Work Practice is needed to add insight into the picture of the real world of work so that the practitioner can compete in the future. There are some marketing carried out by PT. Indo Oji Sukses Pratama, among others, are advertisements delivered via media (print, audio, and electronic) and sales promotions in the form of discounts both offline and online.

Keywords: employee claim data, reimbursement legalization

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Safes dan
Marketing PT. Indo Uji Sukses Pratama

Nama Praktikan : Yulin Safira Mj

Nomor Registrasi : 1702517045

Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

Dosen Pembimbing,



Shandy Aditya, BII, MPIS
NIP. 198404082019031003

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Shofikah, M.M.
NIP. 196206231990032001

Seminar Pada Tanggal : 27 Januari 2020 (Sesuai Jadwal Undangan Sidang PKL.)

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Perikanan
Fakultas Ekowisata Universitas Negeri Jakarta



Dra. Shofikhot, M.M.
NIP. 19620625190032001

Name	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Pengaji		
Agung Kusnawati Riyai P., ST., M.M. NIP. 197404162006041001		26 Agustus 2020
Pengaji Ahli		
Setio Ferry Wilbowo, SE, M.Si NIP. 197206171099031001		4 September 2020
Dosen Pembimbing		
Shandy Aditya, BIR, MPIS NIP. 198404082019031003		25 Agustus 2020

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan dan kemudahan sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama tiga bulan di PT Indo Oji Sukses Pratama dengan baik. Shalawat dan salam senantiasa kita kirimkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Dalam proses penulisan laporan ini, begitu banyak pihak yang terlibat dan turut serta dalam membantu saya dengan memberikan bantuan, bimbingan, serta dukungan. Untuk itu dengan rasa hormat, praktikan mengucapkan terima kasih kepada:

1. Pak Shandy Aditya, BIB., MPBS selaku dosen pembimbing dan yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
2. Dra. Sholikhah, M.M, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Ari. Saptono, SE., M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Ibu Dewi Suryana selaku *Sales dan Marketing Staff* sekaligus pembimbing pelaksana praktik kerja lapangan yang telah memberikan pengalaman, ilmu, dan kepercayaannya kepada saya untuk menjalankan berbagai tugas.
5. Ayah dan Ibu saya yang tidak pernah putus mendoakan anaknya dalam menjalani segala kegiatan perkuliahan akademik maupun non akademik.

6. Teman-teman magang (*internship*) di dalam PT. Indo Oji Sukses Pratama, Kak Vannesa, Livia, Alma, Samantha, Shania, Fernanda, Cia, dan Nisa yang telah bekerja bersama dengan baik dan menemani hari-hari saya selama di kantor.
7. Kakak-kakak diruangan PT. Indo Oji Sukses Pratama, Kak Gebby, Kak Febri, Kak Siska, Kak Nia, Kak Jessica, Kak Nina, Kak Dedy, Kak Naza yang telah menemani saya selama di ruangan maupun di lingkungan kantor.
8. Teman-teman Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen Pemasaran angkatan 2017 dan semua pihak yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan.

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan.

Jakarta, 1 Oktober 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

RINGKASAN EKSEKUTIF	i
EXECUTIVE SUMMARY	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	5
C. Kegunaan PKL	6
D. Tempat PKL	7
E. Jadwal Waktu PKL	7
BAB II	9
TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN	9
A. Sejarah Umum Perusahaan	9
B. Struktur Organisasi PT. Indo Oji Sukses Pratama	21
C. Kegiatan Umum Perusahaan	23
BAB III	31
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	31
A. Bidang Kerja	31

B. Pelaksanaan Kerja	32
C. Kendala yang Dihadapi	45
D. Cara Menghadapi Masalah	45
BAB IV	49
KESIMPULAN DAN SARAN	49
A. Kesimpulan	49
B. Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Indofood Tower.....	9
Gambar 2. Logo Perusahaan	20
Gambar 3. Genki Moko Moko Pants	21
Gambar 4. Struktur Organisasi	21
Gambar 5. Genki Moko Moko Pants	23
Gambar 6. Iklan Genki Moko Moko Pants	27
Gambar 7. Genki Moko Moko Pants di JD.ID.....	27
Gambar 8. Indofood Tower.....	29
Gambar 9. Data Claim IAP	32
Gambar 10. Flowchart Claim IAP	34
Gambar 11. Reimbursement BO	36
Gambar 12. Flowchart BO	37
Gambar 13. Flowchart BTA.....	39
Gambar 14. Invoice Karyawan Outsourcing.....	41
Gambar 15. Flowchart Invoice	42
Gambar 16. Praktikan Bersama SPV Key Account dan Rekan Magang.....	43
Gambar 17. Praktikan Bersama Karyawan HR&GA	44
Gambar 18. Praktikan Bersama SPV Admin dan Rekan Magang	44

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Harga Genki Moko Moko Pants	25
Tabel 2. Harga Fitti Pants.....	25
Tabel 3. Harga Merries Pants	26

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kegiatan PKL	60
Lampiran 2. Penilaian PKL.....	61
Lampiran 3. Daftar Hadir PKL (1)	62
Lampiran 4. Daftar Hadir PKL (2)	63
Lampiran 5. Daftar Hadir PKL (3)	64
Lampiran 6. Daftar Hadir PKL (4)	65
Lampiran 7. Surat Pengajuan PKL	66
Lampiran 8. Surat Keterangan PKL	67

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam rangka menyiapkan lulusannya agar menjadi lulusan yang berkompentensi tinggi dan mempunyai daya saing ditengah persaingan bursa kerja yang tinggi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta mewajibkan mahasiswanya untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan agar mahasiswa dapat beradaptasi dengan lingkungan dunia kerja yang sebenarnya. Selain itu, Praktik Kerja Lapangan juga dapat menjadi ajang bagi mahasiswa untuk dapat menerapkan teori yang telah dipelajarinya di kampus dan membandingkannya dengan realita yang dihadapinya di dunia pekerjaan yang nyata. Mahasiswa juga dapat menambah wawasan dan koneksi sehingga kedepannya diharapkan mahasiswa lulusan Universitas Negeri Jakarta akan memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja. Untuk itu, mahasiswa diharapkan untuk dapat melakukan Praktik Kerja Lapangan yang sesuai dengan bidang studinya supaya mahasiswa yang bersangkutan dapat memahami dengan baik bidang studi yang ditekuninya.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan mendapatkan kesempatan untuk dapat melakukan PKL di PT. Indo Oji Sukses Pratama, yang bergerak dibidang distribusi dan pemasaran *diapers* atau popok bayi.

PT. Indo Oji Sukses Pratama memiliki kantor pusat yang berkedudukan di Sudirman Plaza Indofood Tower, Jakarta Selatan. Dengan alamat lengkap sebagai berikut:

Nama perusahaan : PT. Indo Oji Sukses Pratama
Tempat : Sudirman Plaza Indofood Tower, Lantai 9, Jl.
Jenderal Sudirman Kav. 76-78, Jakarta
Selatan 12910
Nomor Telepon/Tax : 021 57958822

Sumber: *data diolah oleh praktikan*

Sejak beberapa dekade terakhir banyak para ibu yang telah beralih dari pemakaian popok kain menjadi *diapers* (popok). Baik para ibu yang ada di perkotaan maupun di desa yang memiliki bayi dengan usia 0 bulan hingga 2 tahun. *Diapers* memberikan kemudahan serta kenyamanan tersendiri bagi ibu dan bayinya, dikarenakan simpelnya pemakaian serta pembuangannya, ditambah lagi nyaman dipakai oleh bayi, dan beberapa merek *diapers* memiliki desain yang lucu dan bagus. *Diapers* tersebut tidak hanya dipake saat bepergian atau jauh dari toilet saja, namun juga digunakan dalam aktifitas sehari-hari karena penggunaannya yang praktis.

Indonesia merupakan rumah bagi 9,2 juta anak usia dibawah 2 tahun (baduta) atau 4,87 juta bayi lahir setiap tahunnya. Tak heran Indonesia menjadi pasar yang cukup menggiurkan bagi industri yang menysasar produk baduta. Berdasarkan hasil survei Sigma *Research*, salah satu produk baduta dengan tingkat konsumsi tertinggi

adalah *diapers* dengan presentase 97,1%. Potensi besar pasar industri ini diperkirakan sebesar Rp 14 triliun di tahun 2017, meningkat dibandingkan tahun 2015 yang tercatat sebesar Rp 12 triliun. Industri ini diperkirakan terus meningkat mengingat anak merupakan prioritas utama ibu dalam berbelanja kebutuhan rumah tangga, terlebih lagi untuk ibu yang memiliki baduta. Studi *Sigma Research* di tahun 2017 menunjukkan bahwa awal penggunaan *diapers* terbanyak pada anak baduta adalah berkisar 0 hingga 3 bulan, yakni sebanyak 16,1% pada saat bayi lahir (usia < 1 bulan) terus meningkat dan tertinggi pada saat bayi berusia 1-3 bulan (69,6%). Penggunaan jenis *diapers* sekali pakai paling banyak dibeli oleh ibu dengan presentase mencapai 95,2%. Beberapa merek yang cukup banyak diketahui oleh ibu adalah Mamy Poko, Pampers, Sweety, Merries, Huggies, Happy Nappy, Fitty, Goon, Baby Happy, Drypers, dan Moko Moko Pants. (Sigma, 2017)

Disinilah peran seorang *marketer*/pemasar diperlukan. Seorang pemasar diperlukan perusahaan untuk mengembangkan suatu produk yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen, serta melakukan berbagai kegiatan pemasaran yang dapat mempengaruhi konsumen untuk memilih produk perusahaan tersebut dibandingkan produk pesaing. Untuk mengimbangi pesatnya perkembangan zaman, maka dibutuhkan sumber daya manusia yang dapat beradaptasi dengan cepat.

Oleh karena itu, Indofood Group mendirikan perusahaan *Joint Venture* (JV) dengan perusahaan *pulp and paper* asal Jepang, yaitu Oji Holding Group, sehingga membuat sebuah perusahaan baru yaitu PT. Indo Oji Sukses Pratama. PT. Indo Oji Sukses Pratama ini melakukan distribusi dan pemasaran popok bayi (*diapers*)

dengan merek “Genki! Moko Moko”. Merek ini diambil dari nama salah satu produk popok bayi (*diapers*) asal Jepang yaitu Nepia Genki! diproduksi oleh Oji Asia Household Product yang merupakan bagian dari *Oji Holding Group*. Gabungan dari nama tersebut merupakan bentuk nyata dari *joint venture* yang telah dilakukan oleh kedua perusahaan tersebut.

Oleh karena itu, kesempatan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dapat menjadi suatu wadah bagi perusahaan untuk mencari, menemukan, dan mengembangkan suatu bibit unggul sumber daya manusia sebagai seorang pemasar yang dapat menemukan kebutuhan & keinginan masyarakat saat ini serta strategi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk-produk perusahaan tersebut kepada masyarakat.

Alasan praktikan memilih PT. Indo Oji Sukses Pratama sebagai tempat Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah karena praktikan merasa tertarik untuk dapat mempelajari metode pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan yang bergerak dibidang distribusi dan pemasaran popok yang terbilang sangat muda di industri ini, sehingga dapat membuat keputusan pembelian oleh knsumen dan menciptakan loyalitas terhadap produk ini walaupun PT. Indo Oji Sukses Pratama memiliki pesaing yang cukup tangguh.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah sebagai berikut:

1. Memenuhi salah satu syarat kelulusan program DIII.
2. Meningkatkan wawasan pengetahuan, kemampuan, pengalaman, dan keterampilan pada zaman era globalisasi dan teknologi ini.
3. Agar mahasiswa dapat menerepkan teori-teori yang telah dipelajari selama perkuliahan.

Sedangkan tujuan dari pelaksanaan PKL, antara lain:

1. Meningkatkan pengetahuan tentang *reimbursement* karyawan serta karyawan *outsourcing*.
2. Menigkatkan keterampilan berbicara didepan umum, Microsoft word dan Microsoft excel.
3. Mengetahui bidang pekerjaan yang sesuai dengan bidang studi Manajemen Pemasaran.
4. Membandingkan kesesuaian antara teori perkuliahan dan Praktik Kerja Lapangan.

C. Kegunaan PKL

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

1. Bagi Praktikan

Dengan melaksanakan kegiatan PKL, praktikan diharapkan untuk dapat mendapatkan wawasan serta keterampilan yang dapat menunjang karirnya sebagai seorang pemasar dimasa mendatang, serta dapat lebih memahami bidang studi yang sedang ditekuninya.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ)

- a) Mendapatkan tanggapan untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.
- b) Menjalin kerjasama yang baik dan membangun jaringan dengan lembaga antara perusahaan dan instansi.

3. Bagi Perusahaan

- a) Dapat meningkatkan hubungan kemitraan dengan Universitas Negeri Jakarta
- b) Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

D. Tempat PKL

Tempat PKL

Nama perusahaan : PT. Indo Oji Sukses Pratama

Tempat : Sudirman Plaza Indofood Tower, Lantai 9, Jl.
Jenderal Sudirman Kav. 76-78, Jakarta
Selatan 12910

Nomor Telepon/Tax : 021 57958822

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di Indo Oji Sukses Pratama adalah selama tiga bulan yang dihitung dari tanggal 29 Juli 2019 sampai dengan tanggal 18 Oktober 2019. Mulai hari Senin sampai dengan hari Jumat dengan jam kerja dari pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.

Proses pelaksanaan PKL dibagi menjadi beberapa tahap yaitu, sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan PKL

a) Sebelumnya praktikan melakukan lamaran magang di aplikasi *jobstreet*.

Selanjutnya pada tanggal 24 Juli 2019 praktikan di panggil untuk *interview* di PT Indo Oji Sukses Pratama lantai 9 dan bertemu dengan Ibuk Gabriella sebagai *Human Resource*.

- b) Pada tanggal 25 Juli 2019 praktikan mendapat *e-mail* bahwa praktikan diterima di PT. Indo Oji Sukses Pratama.
- c) Selanjutnya praktikan membuat surat permohonan PKL mandiri di Gedung R Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ). Dan ketika surat permohonan sudah selesai di proses, surat tersebut diambil di Bakhum UNJ.

2. Tahap Pelaksanaan

Setelah mendapatkan *e-mail* diterimanya praktikan PKL di PT Indo Oji Sukses Pratama pada tanggal 25 Juli 2019 yang bertempat di Sudirman Plaza Indofood Tower, Lantai 9, Jl. Jend Sudirman Kav.76-78, Jakarta Selatan 12910, praktikan dapat melakukan kegiatan magang pada hari senin 29 Juli 2019 dan berakhir pada tanggal 18 Oktober 2019, dimulai dari hari Senin sampai dengan Jumat dengan jam kerja pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.

3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Sebagai bukti pelaksanaan PKL yang telah dilakukan praktikan maka praktikan wajib membuat laporan PKL. Tahap penulisan laporan PKL di mulai pada tanggal 29 Juli 2019 hingga selesai dan dengan mengikuti bimbingan pada saat aktif perkuliahan semester 111.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Sejarah Umum Perusahaan



Gambar 1. Indofood Tower

Sumber: www.gatra.com 2019

PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. merupakan salah satu perusahaan mie instant dan makanan olahan terkemuka di Indonesia yang menjadi salah satu cabang perusahaan yang dimiliki oleh Salim *Group*.

Pada awalnya, PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. adalah perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan makanan dan minuman yang didirikan pada tahun 1971. Perusahaan ini mencanangkan suatu komitmen untuk menghasilkan produk makanan bermutu, aman, dan halal untuk dikonsumsi. Aspek kesegaran, higienis,

kandungan gizi, rasa, praktis, aman, dan halal untuk dikonsumsi senantiasa menjadi prioritas perusahaan ini untuk menjamin mutu produk yang selalu prima. Akhir tahun 1980, PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. mulai bergerak di pasar Internasional dengan mengekspor mi instan ke beberapa negara ASEAN, Timur Tengah, Hongkong, Taiwan, China, Belanda, Inggris, Jerman, Australia, dan negara-negara di Afrika.

PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Cabang Bandung didirikan pada bulan Mei 1992 dengan nama PT Karya Pangan Inti Sejati yang merupakan salah satu cabang dari *PT Sanmaru Food Manufacturing Company Ltd.* yang berpusat di Jakarta dan mulai beroperasi pada bulan Oktober 1992. Pada saat itu jumlah karyawan yang ada sebanyak 200 orang yang dibagi menjadi dua shift dan memiliki peralatan produksi sebanyak 3 *line*. Setiap *line* mempunyai kapasitas produksi sebanyak 18.000 *pcs/jam*, pada tahun 1993 penggunaan mesin meningkat menjadi 8 *line* dan pada tahun 1994 meningkat menjadi 10 *line* mesin. Sampai saat ini telah beroperasi 14 *line*.

Pada tahun 1994, terjadi penggabungan beberapa anak perusahaan yang berada di lingkup Indofood Group, sehingga mengubah namanya menjadi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. yang khusus bergerak dalam bidang pengolahan mie instan. Divisi mie instan merupakan divisi terbesar di Indofood dan pabriknya tersebar di 15 kota, diantaranya Medan, Pekanbaru, Palembang, Tangerang, Lampung, Pontianak, Manado, Semarang, Surabaya, Banjarmasin, Makasar,

Cibitung, Jakarta, Bandung dan Jambi, sedangkan cabang tanpa pabrik yaitu Solo, Bali dan Kendari. Hal ini bertujuan agar produk yang dihasilkan cukup didistribusikan ke wilayah sekitar kota dimana pabrik berada, sehingga produk dapat diterima oleh konsumen dalam keadaan segar serta membantu program pemerintah melalui pemerataan tenaga kerja lokal.

Adanya permintaan yang semakin meningkat menyebabkan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. mengeluarkan kebijakan untuk meningkatkan kapasitas produksi dengan mendirikan pabrik II pada September 2007 dengan jumlah produksi 2 *line* yang memiliki kapasitas 2 kali lebih besar dibandingkan kapasitas mesin produksi yang terdapat di pabrik I. Pada akhir tahun 2008 PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk memproduksi *copack* seperti Pop Mi dengan mengganti salah satu *line* Pabrik I dengan mesin yang dapat memproduksi *copack*.

Produk yang dihasilkan kelimabelas pabrik tersebut telah terstandarisasi secara menyeluruh, diantaranya bahan baku, parameter proses, mesin/peralatan, *manpower* (tenaga kerja), dan barang jadi. Standarisasi yang berlaku di semua pabrik tersebut telah disertifikasi oleh SGS melalui sertifikasi *International Standard Operation* (ISO) termasuk PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Selain itu PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. juga memiliki Sertifikat *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP) dan Sertifikat halal yang berlaku untuk semua produk internasional. Pada 21 Maret 1998 PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. memperoleh sertifikat manajemen mutu ISO versi 9001 yang diserahkan di Jakarta pada 3 Maret 1999.

Kemudian pada 5 Februari 2004 PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. diperoleh sertifikasi ISO 9001:2000 (ISO 9001 versi 2000) dari badan akreditasi SGS *International of Indonesia*. Hal ini ditunjukkan melalui slogan yang terdapat pada logo Indofood “*The Symbol of Quality Foods*” atau “Lambang Makanan Bermutu” yang mengandung konsekuensi hanya produk bermutulah yang dihasilkan. Produk bermutu tidak hanya dibuat dari bahan baku pilihan, tetapi diproses secara higienis dan memenuhi unsur kandungan gizi dan halal.

PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. memiliki orientasi pasar, dimana produksi yang dilakukan oleh perusahaan disesuaikan dengan permintaan pasar. Perusahaan selalu berusaha memenuhi kebutuhan konsumen, baik dalam kuantitas maupun kualitas produk. Oleh karena itu, perusahaan selalu mengembangkan inovasi guna memenuhi kepuasan pelanggan, khususnya selera konsumen. (Kakek, 2017)

Produk yang dihasilkan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. divisi mi instan terdiri dari 2 kelompok besar yaitu:

1. *Bag Noodle*, yaitu mie instan dalam kemasan bungkus; dan
2. Mie telur, yaitu mi yang dalam proses pembuatannya tidak digoreng melainkan dikeringkan.

Karakteristik perusahaan dalam melakukan kegiatan produksi yang dimiliki PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. yakni bersifat *mass production*, yaitu jenis

barang yang diproduksi relatif sedikit tetapi dengan volume produksi yang besar, permintaan produk tetap/stabil demikian juga desain produk jarang sekali berubah bentuk dalam jangka waktu pendek atau menengah.

Disamping produksi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. pun turut memperhatikan pemasaran produk sehingga memungkinkan perusahaan untuk semakin berkembang. Berbagai cara kegiatan promosi dilakukan, seperti *advertising* (periklanan) baik itu di media cetak maupun media elektronik dan papan-papan reklame. Sedangkan kegiatan *sales promotion* meliputi pembagian hadiah baik secara langsung maupun tidak langsung melalui undian-undian berhadiah.

Berikut ini adalah *brief history* dari INDF dari tahun ke tahun:

1. 2018, Grup CBP mengakuisisi kepemilikan penuh atas minuman dan produk kuliner anak perusahaan, selain dimulainya distribusi produk nasional bisnis popok kertas.
2. 2014, CBP Group memperluas bisnis minumannya dengan memasuki bisnis air kemasan, dengan mengakuisisi aset air kemasan termasuk merek Club.
3. 2013, Grup CBP memasuki bisnis minuman. Bersamaan dengan Grup Agribisnis yang memperluas bisnis gula ke Brasil dan Filipina melalui investasi ekuitas di Companhia Mineira de Açúcar e Alcool Participações (“CMAA”) dan Roxas Holdings Inc. (“Roxas”).

4. 2011, Listing PT Salim Ivomas Pratama Tbk, anak perusahaan dari Grup Agribisnis, di BEI.
5. 2010, Listing Grup CBP, PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, di BEI.
6. 2008, Grup Agribisnis memasuki bisnis gula dengan mengakuisisi PT. Lajuperdana indah. Grup produk bermerek konsumen (CBP) memasuki bisnis susu dengan mengakuisi PT. Indolakto, salah satu produsen susu terkemuka di Indonesia
7. 2007, Mencatatkan Grup Agribisnis, Indofood Agri Resources Ltd., di Bursa Efek Singapura (“SGX”). Dan Grup Agribisnis memperluas kepemilikan perkebunannya dengan mengakuisisi PT PP London Sumatra Indonesia Tbk, perusahaan perkebunan yang terdaftar di BEI.
8. 2005, Memasuki bisnis pengiriman melalui akuisisi PT Pelayaran Tahta Bahtera.
9. 1997, Memperluas integrasi bisnisnya dengan mengakuisisi sekelompok perusahaan yang terlibat dalam perkebunan, agribisnis dan distribusi.
10. 1995, Memulai integrasi bisnis dengan mengakuisisi pabrik tepung Bogasari.
11. 1994, Berganti nama menjadi PT Indofood Sukses Makmur bersamaan saat listing di BEI.

12. 1990, Berdiri dengan nama PT Panganjaya Intikusuma dan masuk di bisnis makanan ringan melalui usaha patungan (“JV”) dengan Fritolay Netherlands Holding B.V., afiliasi PepsiCo Inc.

Berdasarkan AD ART perusahaan, dari sejumlah usaha inti dan anak usahanya diketahui beberapa produk Indofood yang umumnya juga menjadi leader di bidangnya, di antaranya adalah:

1. Mi instan (Indomie, Sarimi, Supermi, Sakura, Pop Bihun, Mi Telur Cap 3 Ayam dan Pop Mie)
2. Minyak goreng dan mentega (Palmia dan Bimoli)
3. Dairy (Indomilk, Tiga Sapi, Cap Enaak, Indomilk Champ, Orchid Butter, Calci Skim dan Indoeskrim)
4. Penyedap makan (Indofood, Indofood Racik, Piring Lombok, dan Maggi)
5. Makan ringan (Lays, Chitato, Qtela, JetZ, Cheetos)
6. Minuman (Ichi Ocha, Caféla, Tekita, Club, Tropicana Twister, 7Up, Indofood Freiss dan Fruitamin)
7. Nutrisi & makanan khusus (SUN, Promina, Provita dan Govit)
8. Tepung terigu & Pasta (Segitiga Biru, Cakra Kembar, Kunci Biru, Chesa, Lencana Merah, La Fonte)

Dari semua produk di atas dapat diketahui bahwa emiten ini bergerak dalam berbagai bidang industri makanan, seperti mie instant, makanan bayi,

tepung gandum, penyedap rasa, minyak masak, kopi, dan makanan-makanan ringan lainnya yang laris di pasaran.

Adapun beberapa anak perusahaan dari Indofood adalah sebagai berikut:

1. IndoInternational Green Energy Resources Pte. Ltd.
2. PT Indoagri Inti Plantation
3. PP London Sumatra Indonesia Tbk (LSIP)
4. Silveron Investments Limited
5. PT Sarana Inti Pratama
6. PT Kebun Mandiri Sejahtera
7. PT Manggala Batama Perdana
8. PT Cakra Alam Makmur
9. PT Mitra Inti Sejati Plantation
10. PT Hijaupertiwi Indah Plantations
11. PT Samudera Sejahtera Pratama
12. PT Cangkul Bumisubur
13. PT Mentari Subur Abadi
14. PT Mega Citra Perdana
15. PT Swadaya Bhakti Negaramas
16. PT Serikat Putra
17. PT Gunung Mas Raya
18. PT Cibaliung Tunggal Plantations

19. PT Indriplant
20. PT Intimegah Bestari Pertiwi
21. PT Kencana Subur Sejahtera
22. PT Kebun Ganda Prima
23. PT Riau Agrotama Plantation
24. PT Citra Kalbar Sarana
25. PT Jake Sarana
26. PT Pelangi Intipertiwi
27. PT Mentari Pertiwi Makmur
28. PT Citranusa Intisawit
29. Kepemilikan secara tidak langsung
30. PT Lajuperdana Indah
31. PT Pratama Citra Gemilang
32. Asian Synergies Limited
33. PT Agro Subur Permai
34. PT Gunta Samba
35. PT Sumalindo Alam Lestari
36. PT Madusari Lampung Indah
37. PT Wahana Kaltim Lestari
38. PT Multi Pacific International
39. PT Multi Agro Kencana Prima
40. PT Tani Musi Persada

41. PT Tani Andalas Sejahtera
42. PT Sumatra Agri Sejahtera
43. Lonsum Singapore Pte., Ltd.
44. Agri Investments Pte., Ltd.
45. PT Wushan Hijau Lestari
46. Sumatra Bioscience Pte., Ltd.
47. PT Indo Oji Sukses Pratama

Adapun beberapa Direktur dan Komisaris dari PT Indofood CBP sebagai berikut:

1. Anthoni Salim (Direktur Utama)
2. Franciscus Welirang
3. Tjhie Tje Fie (Thomas Tjhie)
4. Taufik Wiraatmadja
5. Moleonoto (Paulus Moleonoto)
6. Axton Salim
7. Joedianto Soejonopoetro
8. Hendra Widjaja

Adapun susunan Komisarisnya, yaitu:

1. Manuel V (Komisaris Utama)
2. Benny Setiawan Santoso
3. Christopher Huxley Young

4. Joseph Hon Pong Ng
5. John William Ryan
6. Utomo Josodirdjo
7. Bambang Subianto
8. Adi Pranoto Leman

PT Indofood CBP merupakan perusahaan yang besar, mereka juga memiliki para pemegang saham diantaranya, yaitu (Latief, 2019):

1. FIRST PACIFIC INVESTMENT MANAGEMENT LTD (4.396.103.450 : 50,07 %)
2. Masyarakat (4.382.943.030 : 49,91 %)
3. Anthoni Salim (1.329.770 : 0,02 %)
4. Franciscus Welirang 250 lembar
5. Taufik Wiraatmadja 50.000 lembar

Praktikan mendapat kesempatan untuk melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di salah satu anak perusahaan Indofood yaitu PT. Indo Oji Sukses Pratama yang berlokasi di Sudirman Plaza Indofood Tower, Lantai 9, Jl. Jenderal Sudirman Kav. 76-78, Jakarta Selatan 12910.

PT. Indo Oji Sukses Pratama adalah suatu perusahaan swasta yang bergerak di bidang distribusi dan pemasaran popok bayi (*diapers*). PT Indo Oji Sukses Pratama ini merupakan perusahaan hasil dari *joint venture* antara **Indofood Group**

dengan perusahaan *pulp and paper* asal Jepang, yaitu **Oji Holding Group**. PT. Indo Oji Sukses Pratama ini didirikan pada November 2016 dan termasuk kedalam salah satu anak perusahaan dari Indofood Group.



Gambar 2. Logo Perusahaan

Sumber: Logo Perusahaan PT Indo Oji Sukses Pratama, 2016

PT. Indo Oji Sukses Pratama ini melakukan distribusi dan pemasaran popok bayi (*diapers*) dengan merek “Genki! Moko Moko”. Merek ini diambil dari nama salah satu produk popok bayi (*diapers*) asal Jepang yaitu Nepia Genki! diproduksi oleh Oji Asia Household Product yang merupakan bagian dari *Oji Holding Group*. Gabungan dari nama tersebut merupakan bentuk nyata dari *joint venture* yang telah dilakukan oleh kedua perusahaan tersebut.

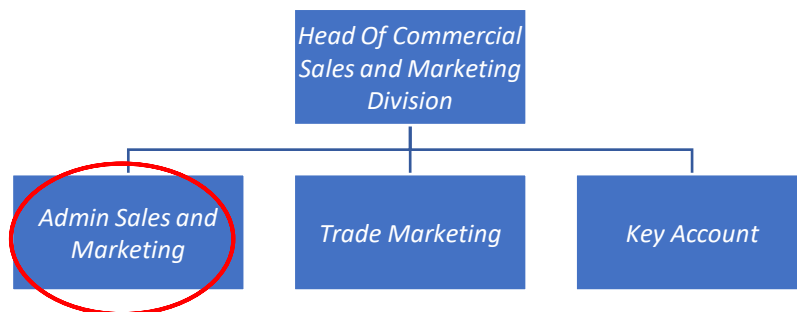
Genki Moko Moko itu sendiri merupakan popok bayi (*diapers*) standard dengan tipe celana yang tersedia mulai dari ukuran *Small* (S), *Medium* (M), *Large* (L) dan *Extra Large* (XL). Pemasaran dan distribusi dari Genki Moko Moko dilakukan oleh PT Indo Oji Sukses Pratama. Berikut ini adalah contoh brand “Genki! Moko Moko”.



Gambar 3. Genki Moko Moko Pants

Sumber: tokopedia.com 2019

B. Struktur Organisasi PT. Indo Oji Sukses Pratama



Gambar 4. Struktur Organisasi

Sumber: PT. Indo Oji Sukses Pratama, 2019

Dalam PT Indo Oji Sukses Pratama terdapat divisi *Head of Commercial Sales and Marketing* dan terbagi lagi dengan beberapa divisi yaitu *Admin Sales and Marketing*, *Trade Marketing*, dan *Key Account*. Berikut adalah tugas dari divisi diatas:

1. *Head of Commercial Sales and Marketing*

Head of Commercial Sales and Marketing adalah jajaran top Manajemen yang mengarahkan dan mengawasi aspek-aspek komersial, termasuk pengembangan produk, mengidentifikasi peluang pasar baru, menentukan harga, dan memimpin pemasaran.

2. *Admin Sales and Marketing*

Admin Sales and Marketing merekap data pengajuan klaim dari klien perusahaan, seperti adanya diskon di *merchant* ‘beli satu renceng Moko Moko Pants dapat Indomie goreng’ dan data itu akan diajukan ke perusahaan untuk klaim dari promo yang mereka keluarkan.

Mengoreksi *invoice outsourcing*. *Invoice* dalam bahasa Indonesia berarti faktur, faktur menurut KBBI adalah daftar barang kiriman yang dilengkapi keterangan nama, jumlah, dan harga yang harus dibayar.

Pengesahan *reimbursement* cabang. *Reimbursement* adalah proses penggantian sejumlah uang oleh perusahaan ke karyawan terhadap klaim pengeluaran yang dilakukan karyawan untuk kepentingan perusahaan.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Praktikan dapat mengetahui kegiatan umum perusahaan dilihat dari bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah sebagai berikut:

1. *Product*



Gambar 5. Genki Moko Moko Pants

Sumber: tokopedia.com 2019

PT. Indo Oji Sukses Pratama merupakan sebuah kerjasama usaha *Joint Venture (JV)* yang bergerak pada bidang *paper diapers* (popok) serta produsen *diapers*. Sekretaris Perusahaan Indofood CBP Sukses Makmur Gideon A. Putro mengungkapkan, pendirian dua perusahaan JV tersebut berdasarkan perjanjian yang telah ditekan perseroan Bersama Oji pada bulan April 2014. Perusahaan JV yang didirikan adalah PT Indo Oji Sukses Pratama yang bidang usahanya pada sektor pemasaran dan distribusi “Perusahaan ini didirikan dengan modal disetor sebesar Rp 8,7 miliar.

PT. Indo Oji Sukses Pratama memiliki produk yaitu Genki Moko Moko Pants, yaitu sebuah *paper diapers* sekali pakai yang nyaman untuk bayi serta

meiliki berbagai macam ukuran yaitu; S, M, L, XL. Genki Moko Moko Pants juga memiliki berbagai kemasan diantaranya yaitu kemasan single, mini, dan regular. *Diapers* Genki Moko Moko biasanya dapat diperoleh pada toko-toko *offline* seperti Indomaret maupun toko *online* seperti JD.ID, Blibli.com.

Dibandingkan dengan kompetitor lainnya seperti Mamy Poko, Sweety, Goon dll, *diapers* Genki Moko Moko ini, memiliki bahan yang lebih lembut dibandingkan dengan kompetitor, nyaman, serta memiliki harga yang lebih murah.

2. Price

Harga yang ditawarkan oleh PT Indo Oji Sukses Pratama kepada pembeli berbeda-beda tergantung ukuran dan jenis kemasannya. Dalam hal ini, berikut adalah tabel harga produk Genki Moko Moko Pants:

	GMPE S	GMPE M	GMPE L	GMPE XL
Berat Badan	4 – 8 kg	7 – 12 kg	9 – 14 kg	12 – 19 kg
Kemasan	S1	M1	L1	XL
Single Harga	Rp 1,500	Rp 2,000	Rp 2,000	Rp 2,500
Kemasan Mini	S9	M8	L7	XL
Harga	Rp 16,000	Rp 16,000	Rp 16,000	Rp 16,000

Kemasan	S22	M19	L17	XL15
Regular Harga	Rp 37,500	Rp 37,500	Rp 37,500	Rp 37,000

Tabel 1. Harga Genki Moko Moko Pants

Sumber: Diolah oleh praktikan 2019

Dibandingkan dengan harga pesaing dapat dibedakan pada tabel berikut ini:

1. Popok bayi FITTI

no	Nama Barang	Harga
1	FITTI DAY PANTS RP S 10S	Rp15.000,-
2	FITTI DAY PANTS RP XL 6S	Rp14.000,-
3	FITTI DAY PANTS RP L 7S	Rp15.000,-
4	FITTI DAY PANTS RP M 8S	Rp15.000,-
5	FITTI DAY PANTS SP M 1 S	Rp2.500,-
6	FITTI DAY PANTS SP XL 1 S	Rp3.000,-

Tabel 2. Harga Fitti Pants

Sumber: Diolah oleh praktikan 2019

2. Popok Bayi MERRIES

No	Nama Barang	Harga
----	-------------	-------

1	MERRIES PANTS GS L1	Rp3.000,-
2	MERRIES PANTS GS L20	Rp41.000,-
3	MERRIES PANTS GS M1	Rp3.000,-
4	MERRIES PANTS GS M22	Rp41.000,-
5	MERRIES PANTS GS S26	Rp41.000,-
6	MERRIES PANTS GS XL1	Rp3.500,-

Tabel 3. Harga Merries Pants

Sumber: Diolah oleh praktikan 2019

3. *Promotion*

Sebagai bentuk upaya peningkatan penjualan dan informasi yang didapatkan pelanggan. PT Mustika Prima Berlian melakukan beberapa cara dalam pelaksanaan promosi pada perusahaannya. Berikut merupakan bauran promosi yang dilakukan:

a) *Advertising*

Iklan adalah suatu pesan barang/jasa yang dibuat oleh produsen yang disampaikan lewat media (cetak, audio, elektronik) yang di tujukan kepada masyarakat. Tujuan adanya iklan yaitu agar masyarakat tertarik untuk membeli atau menggunakan barang atau jasa tersebut.

Adapun iklan yang dilakukan oleh PT Indo Oji Sukses Pratama yaitu melalui iklan televisi ataupun iklan di internet seperti *youtube* atau *pop-up*.



gambar 6. Iklan Genki Moko Moko Pants

Sumber: Youtube Iklan Genki Moko Moko Pants 2019

b) *Sales Promotion*



gambar 7. Genki Moko Moko Pants di JD.ID

Sumber: JD.ID 2019

Sales Promotion adalah berbagai kumpulan alat-alat insentif, yang sebagian besar berjangka pendek, yang di rancang untuk merangsang pembelian produk atau jasa tertentu dengan lebih cepat dan lebih besar oleh konsumen atau pedagang.

Adapun *sales Promotion* yang dilakukan oleh PT Indo Oji Sukses Pratama adalah dengan memberikan diskon, Genki Moko-Moko melakukan penjualan baik secara *offline* maupun *online*. Genki Moko-Moko memasarkan secara *online* melalui *e-commerce platforms*. Cara mempromosikan Genki Moko-Moko adalah dengan memberikan diskon di setiap *campaign* yang ada di berbagai *e-commerce platforms*. Setiap senin Genki Moko-Moko melakukan diskon di *platforms* Blibli dengan *campaign Monday Mom's Day*, hari selasa melakukan diskon di *platforms* JD.ID dengan *campaign Mom Choose Tuesday*, hari rabu melakukan diskon di *platforms* Lazada dengan *campaign Baby Wednesday*. Setiap minggu diskon yang diberikan juga berubah-ubah. Selain itu, Genki Moko-Moko juga melakukan penjualan dan memberikan diskon di *platform e-commerce* lainnya seperti Shopee, Orami, Tokopedia dan Bukalapak.

Adapun *sales Promotion* yang dilakukan oleh pesaing seperti Mamypoko yaitu promo ekstra diskon Rp20.000 setiap belanja di Bibli.com dengan syarat minimum pembelian 250.000 dan memakai kode promo MAMYPOKO-AGUSTUS hanya berlaku 2x pemakaian selama masa periode promo. Mamypoko sendiri sudah memiliki *branding* yang bagus sehingga dapat

diingat oleh konsumen dan dapat diperoleh dengan mudah seperti di Indomaret ataupun Alfamart.

4. *Place*

PT Indo Oji Sukses Pratama memiliki 26 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia antara lain; Medan, Pekanbaru, Padang, Jambi, Palembang, Bengkulu, Lampung, Pontianak, Jakarta 1, Jakarta 2, Jakarta 3, Bekasi, Tangerang, Bogor, Bandung Cirebon, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Malang, Jember, Denpasar, Samarinda, Banjarmasin, Makassar, dan Manado. Pusat PT. Indo Oji Sukses Pratama berada di Jl. Sudirman Plaza Indofood Tower, Lantai 9, Jl. Jend Sudirman Kav.76-78, Jakarta Selatan 12910.



gambar 8. Indofood Tower

Sumber: www.gatra.com 2019

Proses distribusi yang dilakukan oleh PT. Indo Oji Sukses Pratama adalah distribusi yang tidak langsung dimana dibutuhkan pihak ketiga untuk memasarkan produk yang disediakan untuk disalurkan kepada konsumen.

Beberapa strategi yang digunakan oleh PT. Indo Oji Sukses Pratama untuk mempertahankan hubungan dengan pihak ketiga:

- a.** Membangun kepercayaan dengan program loyalitas, yaitu memberikan diskon spesial atau *reward* seperti paket liburan atau smartphone terbaru.
- b.** Memberikan edukasi kepada para pihak ketiga tentang produk dengan presentasi yang singkat serta memberikan brosur agar dapat disebarluaskan kepada konsumen.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Dalam kegiatan PKL di Kantor Pusat PT. Indo Oji Sukses Pratama, praktikan ditempatkan pada divisi *admin sales & marketing*. Divisi *admin sales & marketing* berfokus pada *input* data-data perusahaan ke dalam *excel*.

Selama 60 hari masa PKL berlangsung, praktikan berada di bawah bimbingan Mba Dewi selaku karyawan *admin sales & marketing*. Praktikan memfokuskan kerja pada bidang *input* data ke dalam *excel*. Adapun tugas praktikan di PT. Indo Oji Sukses Pratama dalam divisi *admin sales & marketing* sebagai berikut:

1. Melakukan *input* data *claim* tagihan dari *merchant* atau biasanya disebut IAP
2. Melakukan *input* data ekspedisi Biaya Operasional (BO)
3. Melakukan *input* data *Business Trip Approval* (BTA)
4. Melakukan *invoice* karyawan *outsourcing* perusahaan

B. Pelaksanaan Kerja

1. Melakukan *input* data *claim* tagihan IAP

Tgl Terbit	Tgl Berkas	Tgl DM	No DM	Year	Month (Daerah)	Branch	No Surat	Value Exclude	Value Include	No Memo	No DM
25-Sep-18	15/09/18	20/08/2018	023470/DM/2017	2018	September	Surabaya	0820/MD/EXP-025/0/2018		300,000		DMAS/Lus
24-Sep-18	24/09/18	23/08/2018	108088/DM/2011	2018	September	Malang	130/MLG/PA-DU/9/2018		1,431,685		
20-Sep-18	23/09/18	27/09/18	023542/DM/2017	2018	September	Surabaya	0845/MD/EXP-019/0/2018		119,944		DMAS/TP
20-Sep-18	28/09/18	29/09/18	067346/DM/2019	2018	Agustus	Jakarta 3	0225/WT/S/EXP-019/0/2018		2,947,812	3,242,596	DMAS/Ut
20-Sep-18	23/09/18	27/09/18	013035/DM/2012	2018	September	Medan	2348/MD/EXP-019/0/2018		1,825,581	1,787,897	DMAS/Sai
2-Oct-18	23/09/18	23/09/2018	013886/DM/2011	2018	September	Bekasi	0720/MD/EXP-029/0/2018		380,827	895,892	DMAS/Sai
20-Sep-18	26/09/18	26/09/18	032297/DM/2010	2018	September	Jakarta 2	5438/CLAA/WT2/0/29		896,723	1,098,607	DMAS/Ut
20-Sep-18	26/09/18	26/09/18	032297/DM/2010	2018	September	Jakarta 2	5438/CLAA/WT2/0/29		1,827,978	2,023,777	DMAS/Ut
20-Sep-18	23/09/18	27/09/18	012889/DM/2015	2018	September	Semarang	13613MG/EXP-029/0/2018		680,000		
20-Sep-18	25/09/18	25/09/18	003720/DM/2011	2018	September	Samarinda	0704/MD/EXP-029/0/2018		8,380,000		DMAS/LC
2-Oct-18	27/09/18	27/09/18	009686/DM/2018	2018	September	Bojonegara	0561/MD/EXP-029/0/2018		1,320,000		DMAS/Lus
24-Sep-18	01/10/18	01/10/18	008193/DM/2018	2018	October	Pekalongan	0543/MD/EXP-029/0/2018		586,158		DMAS/Sai
24-Oct-18	04/10/18	04/10/18	013081/DM/2012	2018	October	Medan	1044/MD/EXP-029/0/2018		1,300,000		DMAS/Lus
2465				1800	January						
2467				1800	January						
2468				1800	January						
2469				1800	January						
2470				1800	January						
2471				1800	January						
2472				1800	January						
2473				1800	January						

Gambar 9. Data Claim IAP

Sumber: PT Indo Oji Sukses Pratama, 2019

Salah satu tugas divisi *admin sales & marketing* rutin adalah meng-*input* data klaim tagihan. *Claim* tagihan merupakan sebuah tagihan yang IAP berikan kepada kantor pusat untuk dapat membayarkan uang keluar untuk kepentingan perusahaan.

Praktikan dijelaskan mengenai *Master* Tabel Silang untuk mengetahui istilah-istilah yang ada di dalamnya dan setelah praktikan memahami lebih dalam mengenai program *Master* Tabel Silang, praktikan diajarkan untuk memasukan data rekapitulasi tabel silang calm data tagihan IAP. Praktikan

diperkenalkan tentang *Master Tabel Silang* oleh Mba Dewi selaku karyawan di PT. Indo Oji Sukses Pratama.

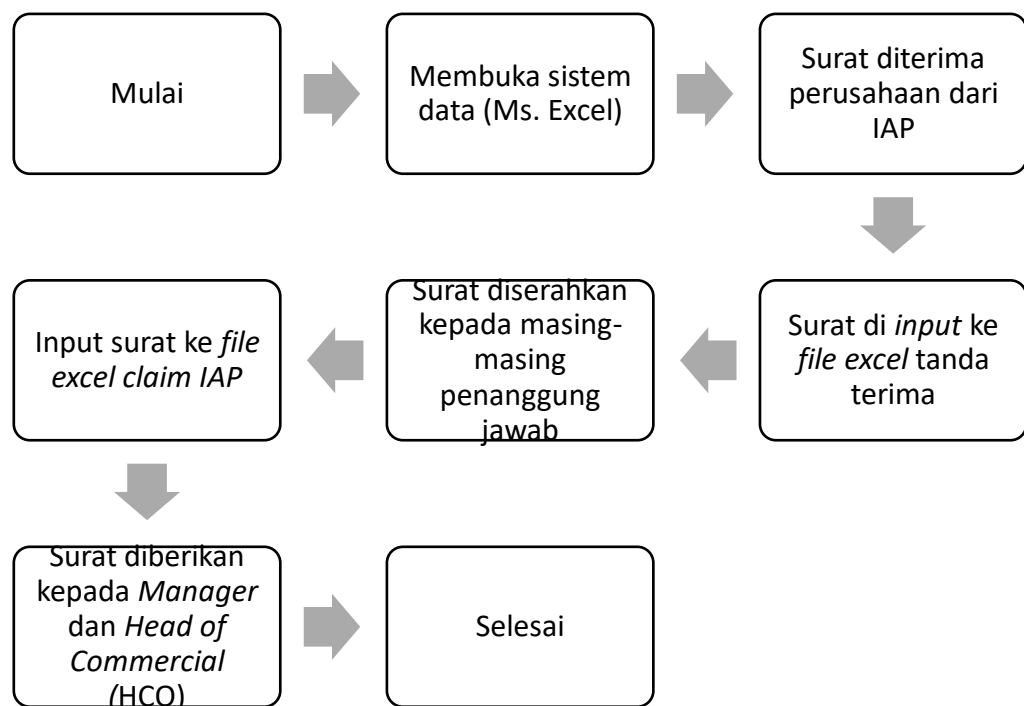
Dalam penginputan data ini praktikan memasukkan data dengan meng-*input* beberapa hal seperti no *debit note* (DN), bulan, tahun, no surat, *value exclude tax*, *value include tax*, jenis *claim* dan no OM agar dapat dirpses dan ditanda tangani oleh staf yang bertanggung jawab, *Manager sales & Marketing* dan *Head of Commercial*.

Dalam hal ini praktikan melakukan *penginputan* data setiap surat *claim* yang dikirim oleh IAP melalui JNE. Untuk mengerjakan tugas ini praktikan perlu konsentrasi penuh agar tidak ada salah pengetikan huruf dan angka serta jumlah uang *claim* harus *balance* karena apabila ada kesalahan proses *claim* akan terhambat dan dapat merugikan perusahaan. Dalam hal ini, praktikan juga membutuhkan sebuah jaringan wifi sebagai sarana untuk hiburan saat *break*.

Dalam tugas ini praktikan mendapatkan pelajaran mengenai apa saja yang harus dilampirkan untuk mengklaim dana perusahaan, data yang dilampirkan harus sesuai dengan data yang ada karena untuk pertanggungjawaban. Manfaat dari kegiatan ini adalah praktikan mempelajari kesabaran dan ketelitian harus diutamakan dalam mengerjakan suatu pekerjaan yang menggunakan data penghasilan perusahaan.

Personal Experience yang dirasakan oleh praktikan adalah praktikan masih merasa bingung dengan istilah asing yang ada dan data klaim yang dimasukkan cukup banyak dengan rata – rata 40 data klaim per hari, sehingga

praktikan memerlukan waktu yang cukup lama untuk memasukkan data klaim. Praktikan sering bertanya kepada pembimbing jika ada yang kurang dipahami dan respon dari pembimbing baik dengan sabar menjawab pertanyaan praktikan dan mengajarkan praktikan. Gambar dibawah ini menyajikan alur untuk memasukan klaim ke dalam *excel*



Gambar 10. Flowchart Claim IAP

Sumber: Data diolah oleh praktikan 2019

Setelah praktikan melakukan pekerjaan klaim IAP tersebut praktikan dapat pelajaran sesuatu harus berkonsentrasi dan perlunya pengecekan ulang

untuk apa yang telah praktikan kerjakan serta memastikan bahwa tidak ada kesalahan didalamnya.

2. Melakukan *input* data ekspedisi Biaya Operasional (BO)

Secara umum dalam menjalankan kegiatan perusahaan sangat dibutuhkan biaya yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan operasi sehari-hari. Istilah biaya atau *cost* sering digunakan dengan arti yang berbeda-beda. Menurut Carter dan Ursy (2006:29) “biaya *cost* sebagai nilai tukar, pengeluaran, untuk memperoleh manfaat sehingga dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada saat akuisisi diwakili oleh penyusutan saat ini, atau dimasa yang akan datang dalam bentuk kas atau aktifitas lain”.

Terkadang suatu perusahaan tidak dapat membayarkan beberapa hal yang berkaitan dengan pelaksanaan proses bisnis secara langsung. Sehingga karyawan harus membayarkan terlebih dahulu, selanjutnya karyawan tersebut dapat menuntut penggantian biaya yang keluar dengan cara mengajukan klaim atau *reimbursement* kepada perusahaan. *Reimbursement* merupakan sebuah proses penggantian sejumlah uang oleh perusahaan ke karyawan terhadap klaim pengeluaran yang dilakukan karyawan untuk kepentingan perusahaan. Kategori *reimbursement* di setiap perusahaan berbeda-beda seperti klaim kesehatan, *entertainment*, transportasi, hotel, dan lain sebagainya.

Dalam hal *input* data ekspedisi biaya operasional ini, praktikan melakukan *reimbursement* karyawan pada kategori transportasi, makan siang,

biaya pengiriman barang, dll. Hal yang dapat karyawan klaim ke perusahaan adalah sebagai berikut:

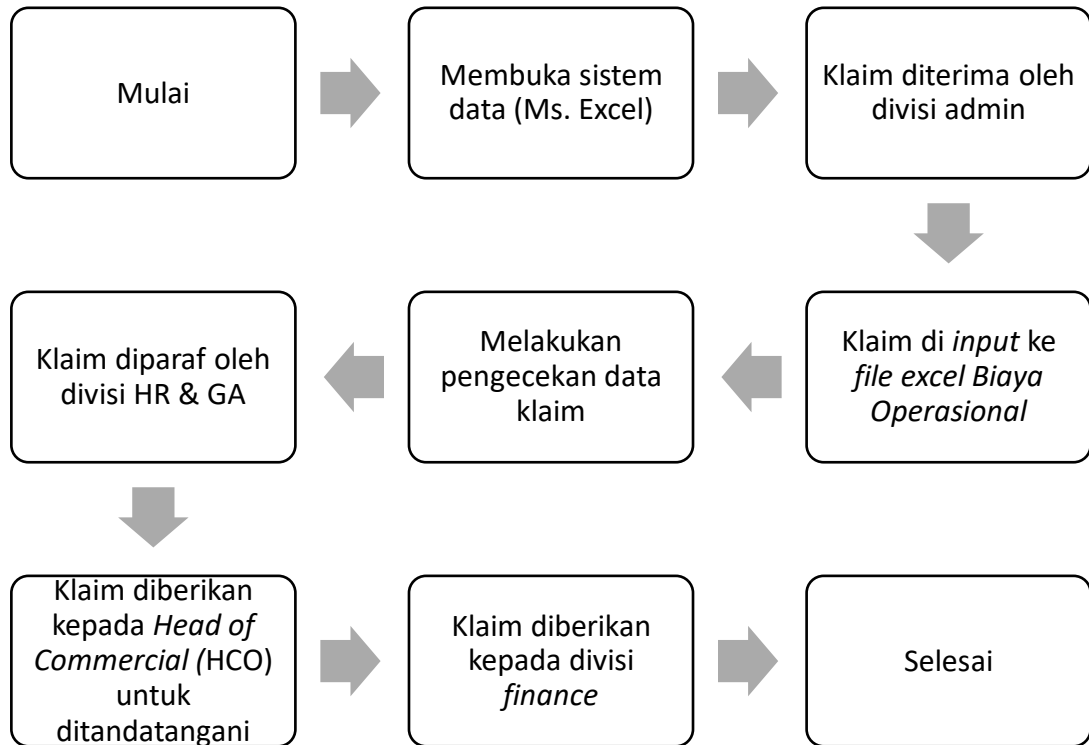
No	Date	Explanation	Total	Remarks
1	13-Aug-19	Aktm	Rp. 10,000	Extra Dokumen ke PD
2	13-Aug-19	Pakir	Rp. 6,000	Pakir Meeting Team Sales
3	19-Aug-19	Extra	Rp. 9,000	Extra Dokumen ke PD
4	20-Aug-19	Belanja	Rp. 60,000	RM Awal km 48.841 s.d km 48.798
5	22-Aug-19	Belanja	Rp. 70,000	RM Awal km 48.798 s.d km 48.863
6	23-Aug-19	Pakir	Rp. 3,000	Event Pemasok Pakir Toko Super Super
7	23-Aug-19	Pakir	Rp. 3,000	Event Pemasok Pakir Toko Super Super
8	24-Aug-19	Meeting	Rp. 134,000	RM Awal km 48.863 s.d km 49.027
9	25-Aug-19	Belanja	Rp. 70,000	RM Awal km 48.863 s.d km 49.027
10	28-Aug-19	Belanja	Rp. 70,000	RM Awal km 49.027 s.d km 49.155
11	29-Aug-19	Pakir	Rp. 5,000	Pakir Kirim barang 3911
12	28-Aug-19	Toll	Rp. 7,000	Toll ke Jakarta
13	28-Aug-19	Toll	Rp. 7,000	Toll ke Tangerang
14	28-Aug-19	Belanja	Rp. 70,000	RM Awal km 49.155 s.d km 49.481
15	30-Aug-19	Pakir	Rp. 5,000	Pakir SP Tangerang Bida
16	30-Aug-19	Belanja	Rp. 50,000	RM Awal km 49.481 s.d km 49.680
17	30-Aug-19	Toll	Rp. 30,300	Toll ke Serang (meeting dengan team lap)
18	30-Aug-19	Toll	Rp. 50,500	Toll ke Jakarta (meeting dengan team lap)
19	1-Sep-19	Belanja	Rp. 50,000	RM Awal km 49.680 s.d km 49.786
20		Total	Rp. 682,000	

Gambar 11. Reimbursement BO

Sumber: Data *reimbursement* PT Indo Oji Sukses Pratama 2019

Karyawan dapat mengajukan klaim ke perusahaan seperti gambar di atas yang di serahkan kepada divisi *sales & marketing* khususnya bagian admin yaitu kak Dewi. Selanjutnya praktikan melakukan pengecekan jumlah uang yang dikeluarkan dengan bon yang dilampirkan untuk memastikan jumlah yang dikeluarkan karyawan dengan jumlah klaim sesuai. Setelah melakukan pengecekan klaim tersebut diparaf oleh divisi HR & GA dan ditandatangani

Head of Commercial (HCO), selanjutnya data klaim diberikan kepada divisi *Finance* sehingga uang dapat ditransfer langsung ke rekening karyawan.



Gambar 12. Flowchart BO

Sumber: Data diolah oleh praktikan 2019

Setelah mengerjakan *input* data ekspedisi biaya operasional, praktikan dapat mempelajari tentang tata cara bagaimana seorang karyawan memberikan klaim kepada perusahaan, apa saja yang mereka lampirkan agar klaim dapat diproses.

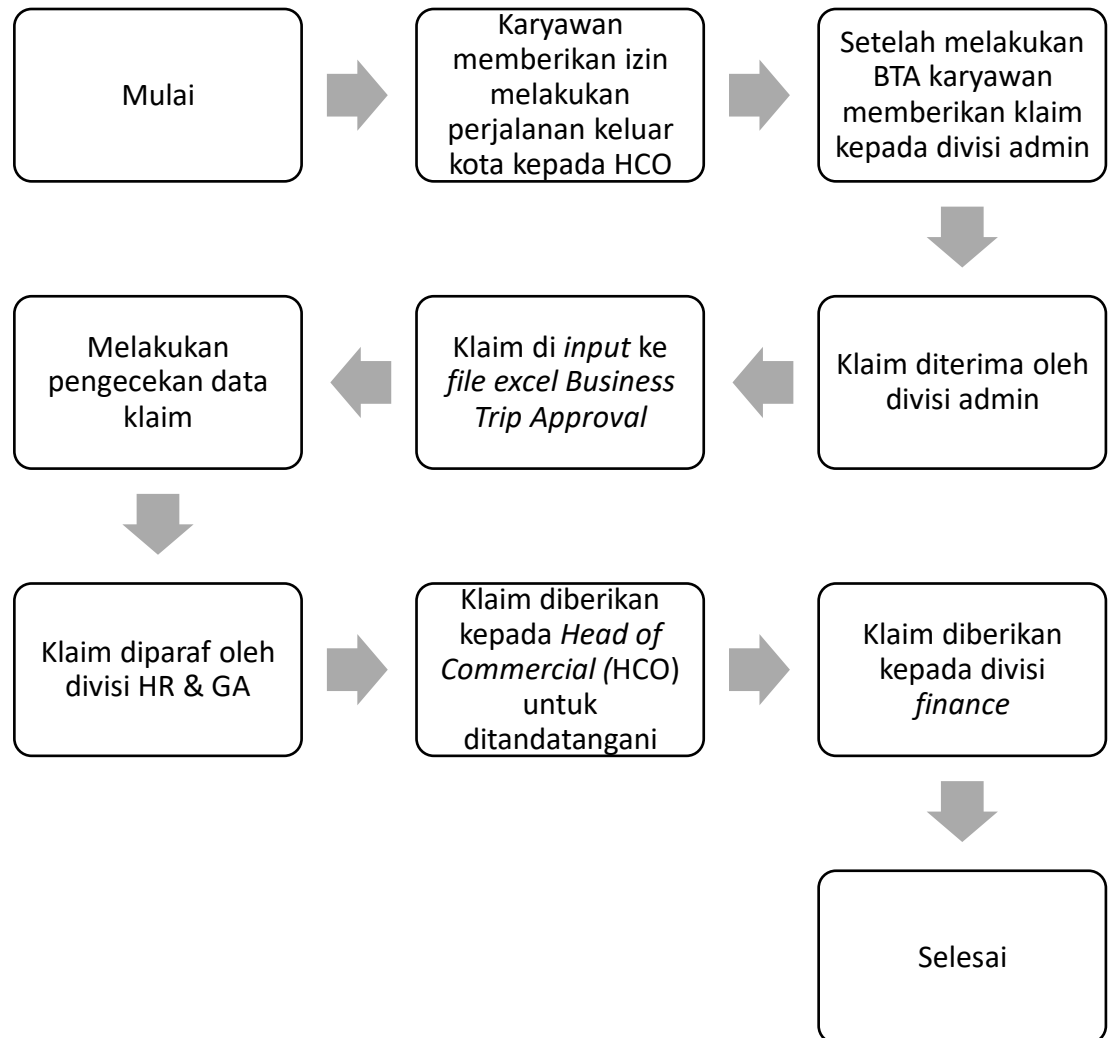
Manfaat dari kegiatan ini adalah ketelitian dalam menghitung apa saja pengeluaran karyawan serta jumlah yang dilampirkannya untuk *reimbursement* serta teliti dalam memasukan jumlah dana ke dalam *excel* sebagai laporan penggantian dana yang digunakan karyawan untuk kepentingan perusahaan.

Personal Experience yang di dapatkan oleh praktikan adalah merasakan keadaan sebenarnya ketika terjun langsung sebagai karyawan dalam suatu perusahaan, serta semua pengeluaran yang dilakukan oleh karyawan untuk kepentingan perusahaan dapat ditanggung oleh perusahaan tersebut. Dalam penginputan biaya operasional, praktikan terkendala dengan *user* yang hanya dapat digunakan satu *user* dalam satu waktu yang bersamaan.

3. Melakukan *input data Business Trip Approval (BTA)*

Sama halnya dengan BO, *input data Business Trip Approval (BTA)* juga merupakan *reimbursement* karyawan kepada perusahaan tetapi BTA dalam kategori klaim biaya perjalanan karyawan keluar kota. Prosesnyapun tidak jauh berbeda dengan BO. Tetapi klaim BTA harus meminta persetujuan HCO sekitar 1 atau 2 minggu sebelum perjalanan pekerjaan dilakukan.

Setelah mengerjakan *input data business trip approval*, praktikan memperoleh pengetahuan tentang tata cara seorang karyawan yang hendak melakukan perjalanan bisnis perusahaan, diantaranya karyawan harus menyertakan izin untuk perjalanan bisnis terlebih dahulu, selanjutnya melampirkan semua pengeluaran untuk kepentingan perusahaan seperti transportasi, makan siang, hotel, dll.



Gambar 13. Flowchart BTA

Sumber: Data diolah oleh praktikan 2019

4. Melakukan validasi *invoice* karyawan *outsourcing* perusahaan

Bila merujuk pada Undang-Undang no. 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, *outsourcing* (alih daya) dikenal sebagai penyedia jasa tenaga

kerja seperti yang diatur pada pasal 64,65, dan 66. Dalam dunia Psikologi Industri, tercatat karyawan *outsourcing* adalah karyawan kontrak yang dipasok dari sebuah perusahaan penyedia jasa tenaga *outsourcing*. Awalnya perusahaan *outsourcing* menyediakan jenis pekerjaan yang tidak berhubungan langsung dengan bisnis inti perusahaan dan tidak memperdulikan jenjang karier. Seperti operator telepon, *call centre*, petugas satpam, dan tenaga pembersih atau *cleaning service*. Namun, saat ini, penggunaan *outsourcing* semakin meluas ke berbagai lini kegiatan perusahaan.

Sistem perekrutan tenaga kerja *outsourcing* sebenarnya tidak jauh berbeda dengan sistem perekrutan karyawan pada umumnya. Perbedaannya, karyawan ini direkrut oleh perusahaan penyedia tenaga jasa, bukan oleh perusahaan yang membutuhkan jasanya secara langsung. Nanti, oleh perusahaan penyedia tenaga jasa, karyawan akan dikirim ke perusahaan lain (klien) yang membutuhkannya. Dalam sistem kerja ini, perusahaan penyedia jasa *outsource* melakukan pembayaran terlebih dahulu kepada karyawan. Selanjutnya mereka menagih ke perusahaan pengguna jasa mereka.

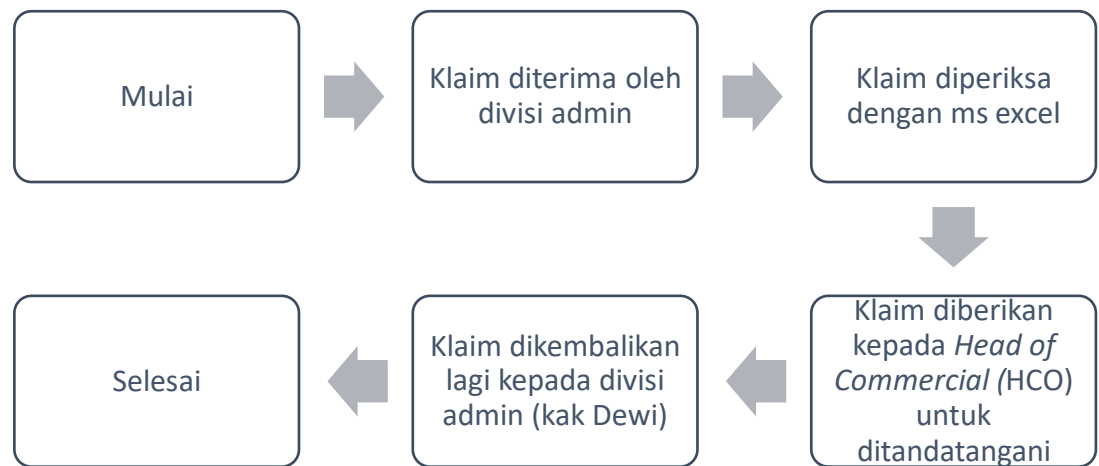
Dalam hal ini, praktikan diberi tanggung jawab untuk melakukan pengecekan jumlah hari kerja, *basic salary*, *salary* yang dibayarkan, pulsa, dll. Untuk memastikan jumlah *salary* yang dibayarkan sesuai dengan klaim yang dilampirkan.

No	HK bulan ini	HK	Basic Salary	Basic Salary Yang Dibayar	daily allowance	PULSA	TOTAL HONOR	BPJS KESEHATAN	ADM	
1	25	ASPR	25	4,729,168	4,729,168	650,000	150,000	5,529,168	484,267	35,000
2	25	ASPR	25	4,729,168	4,729,168	650,000	150,000	5,529,168	484,267	35,000
3	25	ASPR	11	4,729,168	2,080,834	286,000	66,000	2,432,834	295,100	15,400
4	25	ASPR	25	4,729,168	4,729,168	650,000	150,000	5,529,168	484,267	35,000
5	25	ASPR	25	4,729,168	4,729,168	650,000	150,000	5,529,168	484,267	35,000
6	25	ASPR	12	4,729,168	2,270,001	312,000	72,000	2,654,001	484,267	16,800
7	25	ASPR	12	4,729,168	2,270,001	312,000	72,000	2,654,001	484,267	16,800
8	25	ASPR	25	4,729,168	4,729,168	650,000	150,000	5,529,168	484,267	35,000
9	25	ASPR	25	4,729,168	4,729,168	650,000	150,000	5,529,168	484,267	35,000
10	25	ASPR	12	4,729,168	2,270,001	312,000	72,000	2,654,001	484,267	16,800
11	25	ASPR	25	4,729,168	4,729,168	650,000	150,000	5,529,168	484,267	35,000
12	25	ASPR	25	4,007,497	4,007,497	650,000	150,000	4,807,497	410,368	35,000
13	25	ASPR	25	4,007,497	4,007,497	650,000	150,000	4,807,497	410,368	35,000
14	25	ASPR	24	2,998,305	2,998,305	624,000	150,000	3,772,305	307,026	35,000
15	25	ASPR	24	2,998,305	2,998,305	624,000	150,000	3,772,305	307,026	35,000
16	25	ASPR	25	2,998,305	2,998,305	650,000	150,000	3,798,305	307,026	35,000
17	25	ASPR	25	2,998,305	2,998,305	650,000	150,000	3,798,305	307,026	35,000
18	25	ASPR	25	2,998,305	2,998,305	650,000	150,000	3,798,305	307,026	35,000
19	25	ASPR	25	2,998,305	2,998,305	650,000	150,000	3,798,305	307,026	35,000
20	25	ASPR	25	2,998,305	2,998,305	650,000	150,000	3,798,305	307,026	35,000

Gambar 14. Invoice Karyawan Outsourcing

Sumber: Data invoice karyawan outsourcing PT Indo Oji Sukses Pratama 2019

Adapun proses yang praktikan lakukan untuk melakukan pengecekan data klaim invoice karyawan outsourcing dapat dilihat pada gambar flowchart dibawah ini:



Gambar 15. Flowchart Invoice

Sumber: Data diolah oleh praktikan 2019

Manfaat yang praktikan dapatkan setelah melakukan kegiatan validasi *invoice* karyawan *outsourcing* adalah adapula karyawan yang bukan dari perusahaan itu sendiri, melainkan dari pihak eksternal yang tidak tergabung dalam susunan perusahaan. Perusahaan menerima karyawan *outsourcing* demi menghemat waktu dan biaya dalam perekrutan sumber daya manusia yang terbatas.

Personal experience yang didapatkan adalah praktikan mengetahui bahwa biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk gaji karyawan perusahaan dengan *outsourcing* itu berada dalam pemukuan yang berbeda. Pembukuan untuk gaji karyawan perusahaan terdapat pada pengeluaran internal perusahaan sementara karyawan *outsourcing* termasuk kedalam pengeluaran dana eksternal dan pembukuannya pun pada divisi *sales and marketing*.

Berikut ini adalah beberapa foto praktikan dengan para karyawan dan rekan-rekan magang lainnya



Gambar 16. Praktikan Bersama SPV Key Account dan Rekan Magang

Sumber: Dokumentasi Pribadi Praktikan 2019



Gambar 17. Praktikan Bersama Karyawan HR&GA

Sumber: Dokumentasi Pribadi Praktikan 2019



Gambar 18. Praktikan Bersama SPV Admin dan Rekan Magang

Sumber: Dokumentasi Pribadi Praktikan 2019

C. Kendala yang Dihadapi

Selama praktikan melakukan kegiatan PKL selama 60 hari kerja, beberapa kali praktikan dihadapkan dalam suatu kendala antara lain:

1. Tidak tersedianya jaringan *wireless* (wi-fi) untuk karyawan yang membuat praktikan kesulitan untuk melakukan pekerjaan. Harus menggunakan kabel *LAN (Local Area Network)* yang menyulitkan praktikan karena harus berada di satu tempat tertentu yang tersedia kabel *LAN*.
2. Pada saat praktikan akan membuat Biaya Operasional (BO) atau input klaim data. Ada program khusus dari perusahaan tempat praktikan magang yang hanya bisa diakses oleh satu *user* dalam waktu yang bersamaan. Praktikan merasa kesulitan dalam hal ini karena harus menunggu program tersebut tidak digunakan oleh *user* lain.

D. Cara Menghadapi Masalah

Berdasarkan permasalahan yang sudah praktikan jelaskan di atas, praktikan mencoba melakukan tindakan untuk mencari jalan keluar dari semua permasalahan tersebut antara lain:

1. Untuk menghadapi masalah ini, praktikan menggunakan jaringan internet pribadi / HP pribadi agar memudahkan praktikan dalam melakukan pekerjaan. Beberapa kali praktikan meminta kepada bagian *IT* perusahaan untuk menginstall aplikasi *MY WIFI Router* di PC yang tersedia jaringan internet agar dapat di sebarluaskan dengan jaringan Wi-fi.

2. Praktikan dalam membuat biaya operasioan (BO) atau input klaim data terkadang menggunakan waktu – waktu tertentu dalam menggunakan program khusus yang membutuhkan *user* yang hanya bisa digunakan satu *user* dalam waktu bersamaan. Seperti jam istirahat atau jika sedang ada *user* yang tidak digunakan.

Selama praktikan melaksanakan kegiatan PKL, praktikan dapat mengetahui bahwa apa yang dikerjakan oleh praktikan dalam menjalankan PKL terdapat teori – teori pemasaran yang diaplikasikan dalam menjalankan sebuah pekerjaan. Seperti mempromosikan produk Genki Moko – Moko melalui media elektronik atau dengan teori *Digital Marketing*. seperti bagaimana cara mempromosikan produk dengan biaya yang sedikit (efisiensi biaya) tapi dapat dilihat dan dijangkau oleh banyak orang. Dari sinilah praktikan melakukan kegiatan *advertising* atau mengiklankan produk Genki Moko – Moko setiap hari melalui media sosial pribadi yang tidak perlu mengeluarkan biaya tetapi dapat menjadi media promosi agar dapat dilihat dan dijangkau oleh banyak masyarakat.

Adapun teori diluar pemasaran seperti teori yang diberikan pada saat perkuliahan Aplikasi Komputer, teori seperti rumus formula *COUNTIF* yang mempermudah praktikan dalam melakukan input data dengan Excel.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Setelah praktikan melakukan PKL di PT. Indo Oji Sukses Pratama, praktikan mengetahui tentang cara pengajuan *reimbursement* serta *invoice* karyawan *outsourcing*. Seperti yang terdapat pada Gambar 12. Flow Chart BO dan Gambar 15. Flowchart Invoice
2. Praktikan dapat fasih berbicara di depan umum terutama dengan rekan kerja dan atasan yang hanya kenal dalam waktu singkat, memiliki keterampilan dalam menggunakan MS. Word dan MS. Excel karena dalam melakukan pekerjaan, praktikan terutama menggunakan MS. Excel.
3. Praktikan mendapatkan pengalaman baru dalam dunia kerja khususnya di bidang *marketing* yang sesuai dengan bidang studi yang praktikan pilih yaitu Manajemen Pemasaran. Seperti saat pelaksanaan kerja praktikan mengetahui bagaimana strategi melakukan promosi pemasaran menggunakan media elektronik (*Digital Marketing*). Strategi promosi yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan cara para pekerja atau karyawan setiap hari memposting konten terkait produk Genki Moko – Moko ke media sosial masing – masing.

4. Praktikan dapat membandingkan dan memahami pengaplikasian dari teori – teori yang sudah pernah dipelajari di perkuliahan. Khususnya pada mata kuliah *Digital Marketing*. Teori yang digunakan dalam mata kuliah *digital marketing* ini yaitu bagaimana membuat promosi atau memasarkan suatu produk dengan biaya sekecil mungkin dengan menggunakan media elektronik. Teori berikutnya yaitu teori yang pernah dipelajari di mata kuliah Aplikasi Komputer terkait penggunaan rumus seperti *COUNTIF* yang mempermudah dalam melakukan penginputan data pada excel.

B. Saran

Dengan telah dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan oleh praktikan, praktikan dapat memberikan beberapa saran kepada perusahaan tempat praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan yaitu PT. Indo Oji Sukses Pratama dan kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, antara lain:

1. Bagi Perusahaan

- Kepada perusahaan perlunya ada jaringan wi-fi, yang memungkinkan para karyawannya ada media hiburan saat *break*. Perlunya peningkatan promosi media internet seperti *website* ataupun Instagram dikarenakan Genki Moko Moko terbilang sangat baru di dunia industri ini sehingga belum banyak orang yang tau produk tersebut.

- Perlunya update program khusus untuk pekerjaan agar satu *user* dapat digunakan oleh banyak pekerja dalam waktu bersamaan. Karena sebagai sarana penunjang pekerjaan yang dapat meningkatkan efisiensi waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, Usry. *Akuntansi Biaya*. 2006. Jakarta: Salemba Empat.
- Hajat, N, dkk. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. 2012. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- Kakek, A. *Sejarah PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk*. 2017. <https://yes-sejarah.blogspot.com/2017/05> (Diakses pada tanggal 6 Desember 2019)
- Kasali, R. *Membidik Pasar Indonesia” Segmenting, Targeting dan*. 2000. Jakarta: Gramedia.
- Kotler, P., & Lane, K. *Manajemen Pemasaran*. 2009. Jakarta: Erlangga.
- Latief, Z. *Profile Indofood*. 2019. <https://analisis.co.id/profil-indofood.html>
- Sigma, R. *Moms With Baby, Trend and Behavior Research : Diapers*. 2017. <http://sigmaresearch.co.id/shop/moms-with-baby-trend-and-behavior-research-diapers/>
- Syahdid, B. *Data - Pengertian, Fungsi, Jenis, Sifat, Sumber, Pengumpulan, Pengukuran, Para Ahli*. 2019.
- Wong, J. *Internet Marketing for Beginners*. 2010. Jakarta: Media Komputindo.

LAMPIRAN

No.	Tanggal	Kegiatan
1.	Senin, 29/07/2018	<ul style="list-style-type: none"> • Hari pertama melakukan PKL di PT. Indo Oji Sukses Pratama. Praktikan dikenalkan kepada teman-teman satu divisi dan divisi lain serta diajak berkeliling kantor • Dihari pertama praktikan dibebaskan tugas, dan hanya diminta untuk mengamati.
2.	Selasa, 30/07/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Praktikan diberikan penjelasan terkait <i>jobdesk</i> praktikan. Praktikan juga diberi fasilitas berupa sebuah Laptop. • Praktikan diberi tugas untuk membantu rekan sesama magang untuk mengurutkan surat klaim IAP menurut tanggal, bulan, dan tahun yang sama untuk direkap
3.	Rabu, 31/07/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Praktikan melakukan pengurutan surat-surat klaim IAP menurut tanggal, bulan, dan tahun yang sama untuk direkap • <i>Menginput</i> data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel
4.	Kamis, 1/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Praktikan melakukan pengurutan surat-surat klaim IAP menurut tanggal, bulan, dan tahun yang sama untuk direkap • <i>Menginput</i> data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel
5.	Jumat, 2/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Menginput</i> data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Makan siang diluar bersama mentor dan rekan-rekan sesama magang
6.	Senin, 5/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Menginput</i> data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Merayakan ulang tahun salah satu karyawan

7.	Selasa, 6/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel
8.	Rabu, 7/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
9.	Kamis, 8/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
10.	Jumat, 9/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan • Makan siang Bersama rekan-rekan magang di kantin perusahaan
11.	Senin, 12/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan
12.	Selasa, 13/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
13.	Rabu, 14/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
14.	Kamis, 15/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel

		<ul style="list-style-type: none"> • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
15.	Jumat, 16/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
16.	Senin, 19/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan dan <i>input</i> data jumlah gaji karyawan <i>outsourcing</i> perusahaan
17.	Selasa, 20/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan jumlah gaji karyawan <i>outsourcing</i> perusahaan • Makan siang bersama rekan-rekan sesama magang di kantin perusahaan
18.	Rabu, 21/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel
19.	Kamis, 22/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel
20.	Jumat, 23/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
21.	Senin, 26/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Makan siang bersama rekan-rekan sesama magang di kantin perusahaan

22.	Selasa, 27/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel
23.	Rabu, 28/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel
24.	Kamis, 29/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Bersama-sama karyawan lain dan rekan-rekan magang ke bazar lantai 1 di Indofood Tower
25.	Jumat, 30/08/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2018 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
26.	Senin, 2/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
27.	Selasa, 3/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
28.	Rabu, 4/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengecekan dan <i>input</i> data jumlah gaji karyawan <i>outsourcing</i> perusahaan
29.	Kamis, 5/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel
30.	Jumat, 6/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Izin ke kampus untuk mengurus kegiatan akademik
31.	Senin, 9/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel
32.	Selasa, 10/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel

		<ul style="list-style-type: none"> • Izin ke kampus untuk mengurus kegiatan akademik
33.	Rabu, 11/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel
34.	Kamis, 12/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Izin ke kampus untuk mengurus kegiatan akademik
35.	Jumat, 13/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Makan siang bersama rekan-rekan sesama magang di kantin perusahaan
36.	Senin, 16/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Izin ke kampus untuk mengurus kegiatan akademik
37.	Selasa, 17/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
38.	Rabu, 18/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
39.	Kamis, 19/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan

40.	Jumat, 20/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel
41.	Senin, 23/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel
42.	Selasa, 24/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Izin ke kampus untuk mengurus kegiatan akademik
43.	Rabu, 25/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel
44.	Kamis, 26/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
45.	Jumat, 27/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Makan siang bersama rekan-rekan sesama magang di kantin perusahaan
46.	Senin, 30/09/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Perpisahan dengan rekan magang yang selesai magang di PT Indo Oji Sukses Pratama
47.	Selasa, 1/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel
48.	Rabu, 2/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan dan input data jumlah gaji karyawan <i>outsourcing</i> perusahaan
49.	Kamis, 3/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan

		<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
50.	Jumat, 4/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
51.	Senin, 7/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Merayakan ulang tahun salah satu Manajer PT Indo Oji Sukses Pratama
52.	Selasa, 8/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
53.	Rabu, 9/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Izin ke kampus untuk mengurus kegiatan akademik
54.	Kamis, 10/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
55.	Jumat, 11/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
56.	Senin, 14/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
57.	Selasa, 15/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel

		<ul style="list-style-type: none"> • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
58.	Rabu, 16/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA
59.	Kamis, 17/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Menginput data klaim IAP 2019 kedalam Microsoft Excel • Menginput nomor surat IAP ke <i>sharing database</i> perusahaan
60.	Jumat, 18/10/2019	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengecekan klaim BO dan BTA yang diajukan karyawan • Melakukan rekap surat-surat BO dan BTA • Perpisahan dengan rekan-rekan di PT Indo Oji Sukses Pratama

Lampiran 1. Kegiatan PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung N, Jalan Raya Gunung Sahaja, Jakarta 13120
Telepon (021) 471222/476038 Fax: (021) 4760281
Laman: www.kajaj.ac.id



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
3 SKS

Nama: Julia Sofia Mj
No. Registrasi: 1903170415
Program Studi: D3 Manajemen Pemasaran
Tugas Praktik: PT Indo 811 Jukdes Puriwatu
Alamat Praktik/Telp: Jl. Jend. Sudirman Kav. 91-98
01 51958112

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 40-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	<u>B</u>	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. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{367}{10 \text{ (sepuluh)}}$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>3,7</td> <td>A-</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	3,7	A-	Angka bulat	huruf
3,7	A-						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	<u>B</u>					
3	Sikap dan Kepribadian	<u>A</u>					
4	Kemampuan Dasar	<u>A</u>					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>A</u>					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>B+</u>					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>A</u>					
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>A-</u>					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>A-</u>					
10	Hasil Pekerjaan	<u>A</u>					
Jumlah							

Jakarta, 14/10/19
Penilai,

Fery Rendi

Catatan :
Nilai akhir dan skor tersebutlah cap. Instansi/Perusahaan.

Lampiran 2. Penilaian PKL



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung 4, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp: (021) 47212214-1414181, Fax: (021) 4704385
Laman: www.unj.ac.id



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

Nama : Yulia Safira Mj
No. Registrasi : 170519045
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Indo G1 Indosat Pratama
Alamat Praktik/Telp : Jl. Jendral Sudirman
Kor. No. 76 / 01 1005552

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 29 Juli 2019	1. dpt	
2.	Selasa, 30 Juli 2019	2. dpt	
3.	Rabu, 31 Juli 2019	3. dpt	
4.	Kamis, 1 Agustus 2019	4. dpt	
5.	Jumat, 2 Agustus 2019	5. dpt	
6.	Senin, 5 Agustus 2019	6. dpt	
7.	Selasa, 6 Agustus 2019	7. dpt	
8.	Rabu, 7 Agustus 2019	8. dpt	
9.	Kamis, 8 Agustus 2019	9. dpt	
10.	Jumat, 9 Agustus 2019	10. dpt	
11.	Senin, 12 Agustus 2019	11. dpt	
12.	Selasa, 13 Agustus 2019	12. dpt	
13.	Rabu, 14 Agustus 2019	13. dpt	
14.	Kamis, 15 Agustus 2019	14. dpt	
15.	Jumat, 16 Agustus 2019	15. dpt	

Jakarta, 18 Oktober 2019
Penilai,

(Dewi Sunary)

Catatan:
Formulir ini dapat diperbaharui sesuai kebutuhan
Mohon kepatuhan dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 3. Daftar Hadir PKL (1)



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung 1, Jalan Pahlawan 104/4, Jakarta 13220
 Telepon 021-47212275/47212288, Fax 021-47212289
 Laman: www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 ... SKS

Nama : Yulis Iqbal HJ
 No. Registrasi : 190101045
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Pratik : PT Indo 6 J. Husein Sastranegara
 Alamat Pratik/Telp : Jl. Jendral Sudirman
 40136-26-38 / 021-57054802

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 19 Agustus 2019	1. det	
2.	Selasa, 20 Agustus 2019	2. det	
3.	Rabu, 21 Agustus 2019	3. det	
4.	Kamis, 22 Agustus 2019	4. det	
5.	Jumadi, 23 Agustus 2019	5. det	
6.	Senin, 24 Agustus 2019	6. det	
7.	Selasa, 27 Agustus 2019	7. det	
8.	Rabu, 28 Agustus 2019	8. det	
9.	Kamis, 29 Agustus 2019	9. det	
10.	Jumadi, 30 Agustus 2019	10. det	
11.	Senin, 2 September 2019	11. det	
12.	Selasa, 3 September 2019	12. det	
13.	Rabu, 4 September 2019	13. det	
14.	Kamis, 5 September 2019	14. det	
15.	Jumadi, 6 September 2019	15. det	libra

Jakarta, 15 Oktober 2019
 Penilai,

(Handwritten Signature)
 (.....)

Catatan:
 Form ini dapat dipertukarkan sesuai kebutuhan
 Mahasiswa dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4. Daftar Hadir PKL (2)



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung 8, Jalan Raya Gunung Mela, Jakarta 15220
Telp: (021) 5112214/796235, Fax: (021) 4786281
Laman: www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... SKS

Nama : Yulia Iqim Mj
No. Registrasi : 190517045
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Inda Uji Sukses Pemasaran
Alamat Praktik/Telp : Jl. Jenderal Sudirman
Kaw. 7a-7b / no. 7745 88 88

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 9 September 2019	1. dtg	
2.	Selasa, 10 September 2019	2. dtg	
3.	Rabu, 11 September 2019	3. dtg	
4.	Kamis, 12 September 2019	4. dtg	
5.	Jumud, 13 September 2019	5. dtg	
6.	Senin, 16 September 2019	6. dtg	
7.	Selasa, 17 September 2019	7. dtg	
8.	Rabu, 18 September 2019	8. dtg	
9.	Kamis, 19 September 2019	9. dtg	
10.	Jumud, 20 September 2019	10. dtg	izin
11.	Senin, 23 September 2019	11. dtg	
12.	Selasa, 24 September 2019	12. dtg	izin
13.	Rabu, 25 September 2019	13. dtg	
14.	Kamis, 26 September 2019	14. dtg	
15.	Jumud, 27 September 2019	15. dtg	

Jakarta, 18 October 2019
Penilai,

[Signature]
Dina Surtama

Catatan:
Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon kegiatan dengan menandatangani cap Instansi/Pernyataan

Lampiran 5. Daftar Hadir PKL (3)



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung E, Jalan Purnawarjana No.16, Jakarta 12276
Telepon (021) 4771223-478283, Fax (021) 4781388
Laman: www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... S.K.S

Nama : Yulia Safira Mj
No. Registrasi : 190167044
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Indo Oji Pabrik Perikanan
Alamat Praktik/Tempat : Jl. Jendral Sudirman
Kec. Tebet / Dist. Sempur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 30 September 2019	1. dtg.	
2.	Selasa, 1 October 2019	2. dtg.	
3.	Rabu, 2 October 2019	3. dtg.	
4.	Kamis, 3 October 2019	4. dtg.	
5.	Jumat, 4 October 2019	5. dtg.	
6.	Senin, 7 October 2019	6. dtg.	
7.	Selasa, 8 October 2019	7. dtg.	
8.	Rabu, 9 October 2019	8. dtg.	
9.	Kamis, 10 October 2019	9. dtg.	
10.	Jumat, 11 October 2019	10. dtg.	
11.	Senin, 14 October 2019	11. dtg.	
12.	Selasa, 15 October 2019	12. dtg.	
13.	Rabu, 16 October 2019	13. dtg.	
14.	Kamis, 17 October 2019	14. dtg.	
15.	Jumat, 18 October 2019	15. dtg.	

Jakarta, 18 October 2019
Penilai,

(*[Signature]*)
(*[Signature]*)

Catatan:
Formulir ini dapat dipertukarkan sesuai kebutuhan
Mohon ingat fax dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 6. Daftar Hadir PKL (4)


KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT
 Kampus Universitas Negeri Jakarta
 Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi B. 1, Jakarta 13220
 Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhun.akademik@unj.ac.id



Building Future Leaders

Nomor: 8511/UN39.12/KM/2019 26 Juli 2019
 Lamp. : -
 Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.
 Pimpinan PT Indo Oji Sukses Pratama (Indofood Group)
 Sudirman Plaza Indofood Tower, 9th Floor, Jl. Jend Sudirman
 Kav.76-78, Jakarta-Selatan 12910

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

Nama	: Yulia Safira Mj
Nomor Registrasi	: 1702517045
Program Studi	: Manajemen Pemasaran
Fakultas	: Ekonomi
Jenjang	: D3
No. Telp/Hp	: 082281383966

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah **"Praktek Kerja Lapangan"** pada tanggal **29 Juli 2019** sampai dengan tanggal **18 Oktober 2019**. Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.


 Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
 dan Hubungan Masyarakat
Benny Sashitaya, SH.
 NIP. 196304031985102001

Tembusan :

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

Lampiran 7. Surat Pengajuan PKL

 **PT INDO OJI SUKSES PRATAMA**

SURAT KETERANGAN KERJA PRAKTEK

PKL/01/0719-007/HR-IOSP

Bersama dengan surat ini, saya:

Nama : Ardiansyah

Jabatan : Human Resources & General Affair Manager

Menyatakan benar bahwa mahasiswa fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dengan nama dibawah ini :

Nama : Yulia Safira Mj

NIM : 1702517045

Telah melakukan kerja praktek pada perusahaan PT. Indo Oji Sukses Pratama mulai tanggal 29 Juli – 18 Oktober 2019. Kerja praktek ini bertujuan untuk melengkapi persyaratan dari mata kuliah kerja praktek melalui jalur internship

Demikian Surat Keterangan Kerja Praktek ini dibuat agar dapat dipergunakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 20 Agustus 2019

Hormat Kami,
PT. Indo Oji Sukses Pratama

 **PT INDO OJI SUKSES PRATAMA**

Ardiansyah
Human Resources & General Affair Manager

Diaper Division
Indofood Tower, 9th Floor
Jl. Jend. Sudirman Kav. 76 - 78
Jakarta 12910, Indonesia

T. +6221 579 58822
F. +6221 5793 7466

Lampiran 8. Surat Keterangan PKL