

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
PEMASARAN PADA BIDANG SALES SUPERVISOR, SALES  
ADMINISTRATION DAN SALESMAN DI PT. BELFOODS  
INDONESIA**

**MUHAMMAD ALBI**

**1707617053**



*Mencerdaskan dan  
Memartabatkan Bangsa*

**Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BISNIS**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2020**

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Muhammad Albi (1707617053). Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Pemasaran Pada Bidang Sales Supervisor, Sales Administration dan Salesman Di PT. Belfoods Indonesia. Program Studi Pendidikan Bisnis, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2020.**

*Praktik Kerja Lapangan ini dilaksanakan di PT. Belfoods Indonesia yang beralamat di Kawasan Pergudangan Bizpark I, No. Blok A5-15-16, Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta.*

*Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan kurang lebih 1 (satu) bulan yang dimulai dari tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan 20 Februari 2020 dengan 5 (lima) hari kerja,, Senin sampai dengan jumat pukul 08.00 s.d 17.00. Pada pelaksanaannya Praktikan ditempatkan di Sales Supervisor selama 1 (satu) minggu, Sales administration 2 (dua) minggu, dan Salesman seslama 2 (dua) minggu.*

*Bidang kerja maupun tugas yang dilakukan Praktikan adalah seputar Sales Supervisor, Sales Administration, dan Salesman. Dalam pelaksanaannya Praktikan mengalami berbagai kendala, namun kendala-kendala tersebut dapat teratasi. Melalui Praktik Kerja Lapangan (PKL). Praktikan mendapatkan wawasan tentang dunia kerja yang sesungguhnya, serta sikap disiplin, teliti dan tanggung jawab dalam lingkungan kerja.*

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Divisi Pemasaran pada bidang Sales Supervisor, Sales Administration dan Salesman di PT. Belfoods Indonesia.

Nama Praktikan : Muhammad Albi

Nomor Registrasi 1707617053

Program Studi : Pendidikan Bisnis

Menyetujui,

Koordinator Program Studi

Pendidikan Bisnis

Pembimbing,



**Ryna Parlyna, MBA.**

NIP. 197701112008122003

**Dr. Corry Yohana, MM**

NIP. 195909181985032011

**LEMBAR PENGESAHAN**

Koordinator Program Studi Pendidikan Bisnis  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



**Ryna Parlyna, MBA.**

NIP. 197701112008122003

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<b><u>Drs. Nurdin Hidayat, MM., M.Si</u></b>	.....	.....
NIP. 196610302000121001		
Penguji Ahli		
<b><u>Ryna Parlyna, MBA.</u></b>	.....	.....
NIP. 197701112008122003		
Dosen Pembimbing		
<b><u>Dr. Corry Yohana, MM</u></b>	.....	.....
NIP. 195909181985032011		

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur Praktikan panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga Praktikan dapat dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dengan lancar. Laporan ini sebagai bentuk pertanggungjawaban Praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Belfoods Indonesia.

Selama proses pelaksanaan sampai dengan penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini Praktikan banyak mendapat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, sehingga Praktikan dapat menyelesaikan laporan ini. Oleh karena itu, Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Corry Yohana, MM selaku Dosen Pembimbing Praktikan dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan
2. Ryna Parlina, MBA selaku Koordinator Program Studi S1 Pendidikan Bisnis Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sekaligus Dosen Pembimbing Praktik Kerja Lapangan
3. Dr. Ari Saptono, S.E., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Ratna Juhairiyah S.Kom selaku Sales Supervisor sekaligus pembimbing Praktik Kerja Lapangan yang telah banyak memberikan pengalaman kerja selama pelaksanaan PKL
5. Bapak Rahmat selaku Sales Administration
6. Bapak Sandra, Bapak Ari dan Bapak Chepy selaku Staff Salesman
7. Deni Prasetyo, Cindy Alodia dan seluruh staff Asisten Deputi Urusan Standarisasi dan Sertifikasi
8. Seluruh karyawan dalam Divisi Pemasaran yang telah membantu Praktikan baik secara langsung maupun tidak langsung
9. Kedua orang tua, kakak serta adik-adik yang telah memberikan dukungan doa maupun materil hingga selesainya Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
10. Nadhifah Aulia Syafira yang selalu mensupport praktikan selama penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan
11. Teman-teman yang telah banyak membantu dan menyemangati praktikan baik secara langsung maupun secara tidak langsung dalam menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan.

Praktikan menyadari bahwa penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini masih banyak kesalahan dan kekurangan dalam bentuk maupun isinya. Oleh karena itu diharapkan pembaca dapat memberikan kritik dan saran untuk menyempurnakan laporan ini. Praktikan berharap semoga laporan ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman bagi yang membaca dan mempelajarinya. Akhir kata, Praktikan ucapkan terima kasih.

Jakarta, 09 November 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR EKSEKUTIF .....</b>	<b>2</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....</b>	<b>3</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>4</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>5</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>7</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>9</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>10</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>11</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>12</b>
1.1 Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan .....	12
1.2 Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	13
1.3 Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....	14
1.4 Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	15
1.5 Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	16
<b>BAB II .....</b>	<b>19</b>
<b>TINJAUAN UMUM PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....</b>	<b>19</b>
2.1 Sejarah Perusahaan.....	19
2.2 Struktur Organisasi.....	21
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan .....	25
<b>BAB III.....</b>	<b>26</b>
<b>PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....</b>	<b>26</b>
3.1 Bidang Kerja .....	26
3.2 Pelaksanaan Kerja .....	27
3.3 Kendala Yang Dihadapi .....	33
3.4 Cara Mengatasi Kendala .....	34
<b>BAB IV .....</b>	<b>35</b>

<b>KESIMPULAN.....</b>	<b>35</b>
4.1 Kesimpulan .....	35
4.2 Saran-Saran .....	36
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>38</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN.....</b>	<b>39</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan PKL.....	17
Tabel 1.2 Tahapan Praktik Kerja Lapangan.....	17

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi PT Belfoods Indonesia, Tbk divisi <i>Marketing</i> .....	21
Gambar 3.1 Pencapaian Target Sales Perminggu .....	29
Gambar 3.2 Poster Promo Belfoods .....	30
Gambar 3.3 Data Sales Order Bulan Januari.....	31
Gambar 3.4 Mempromosikan Ke Toko Retail .....	32

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 – Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan .....	39
Lampiran 2 – Surat Keterangan Praktik Kerja Lapangan .....	41
Lampiran 3 – Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan.....	42
Lampiran 5 - Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan .....	43
Lampiran 6 – Lembar Penilaian Praktik Kerja Lapangan.....	44
Lampiran 7 – Log Harian Praktik Kerja Lapangan.....	45
Lampiran 8 – Lembar Konsultasi.....	49
Lampiran 9 – Dokumentasi.....	50

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan**

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) yang sangat berkembang akhir-akhir ini menuntut tenaga kerja untuk terus mengikuti perkembangan zaman pada saat ini. Semakin luas penguasaan seseorang terhadap ilmu pengetahuan dan teknologi, maka akan meningkatkan keterampilan dan keahlinya juga. Serta dapat mewujudkan dan menghasilkan tenaga ahli yang profesional dan berkualitas. Di Indonesia masih sangat membutuhkan pelatihan keterampilan dan pengetahuan yang mendukung di dunia kerja untuk menghadapi perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) saat ini.

Untuk mempersiapkan menghadapi dunia kerja maka sebelum terjun langsung ke dunia pekerjaan, Mahasiswa perlu melaksanakan kegiatan yang dapat melatih mental atau keterampilannya di dunia pekerjaan. Salah satu kegiatan tersebut adalah Praktik Kerja Lapangan (PKL). Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan kegiatan yang wajib bagi Perguruan Tinggi Negeri (PTN). Oleh karena itu banyak perguruan tinggi yang berusaha untuk meningkatkan kualitas sumber daya mahasiswa dengan cara meningkatkan mutu pendidikan. Dengan tujuan meningkatkan lulusan yang terampil dan handal baik dalam bekerja maupun nantinya menciptakan lapangan pekerjaan setelah lulus dari dunia pekerjaan.

Universitas Negeri Jakarta salah satu perguruan tinggi yang menerapkan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dimana mewajibkan mahasiswa untuk melaksanakan kegiatan PKL selama satu bulan atau 2 Satuan Kredit

Semester (SKS). Dalam hal ini mahasiswa diberi kesempatan untuk mengaplikasikan pengetahuan yang dimiliki dari bangku perkuliahan sebelumnya untuk diterapkan selama pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selain itu Praktikan juga mendapat gambaran nyata mengenai dunia kerja sesungguhnya dalam bidang pemasaran serta kendala apa saja yang terjadi dan bagaimana cara mengatasinya. Dalam hal ini mahasiswa dibebaskan untuk memilih perusahaan yang akan menjadi tempat kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) baik perusahaan milik pemerintah ataupun swasta yang sesuai dengan jurusan pendidikan bisnis.

Berdasarkan latarbelakang praktikan memilih PT. Belfoods Indonesia sebagai tempat kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena merupakan perusahaan pengolahan makanan berupa olahan daging yang akan dipasarkan ke konsumen melalui toko retail. PT. Belfoods Indonesia memiliki sales supervisor, sales administration, dan salesman, oleh karena itu sesuai dengan jurusan yang dijalani. Praktikan mendapatkan pengetahuan dan wawasan baru tentang bagaimana menawarkan kerjasama dengan para tenant dalam menjual sebuah produk. Selain itu masih banyak pengetahuan serta wawasan lainnya yang berkaitan dengan bidang studi yang diampu oleh Praktikan.

## **1.2 Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

Adapun maksud dan tujuan praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan ini diantaranya:

### **1. Maksud Praktik Kerja Lapangan**

- a) Sebagai salah satu kegiatan akademik di semester 7 untuk memenuhi persyaratan kelulusan bagi mahasiswa S1 Pendidikan Bisnis Fakultas Ekonomi.

- b) Mengimplementasikan ilmu yang telah didapatkan selama di bangku perkuliahan di perusahaan tempat praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
- c) Mempelajari secara langsung bidang pemasaran di PT. Belfoods Indonesia dan meningkatkan kemampuan dan keterampilan Praktikan dalam Divisi Pemasaran.

## 2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a) Untuk mendapatkan pengetahuan serta keterampilan dalam menggunakan berbagai fasilitas kerja di kantor
- b) Untuk memperoleh pengalaman nyata dalam bidang pemasaran di PT. Belfoods Indonesia.
- c) Untuk meningkatkan wawasan, pengetahuan maupun keterampilan Praktikan dalam bidang pemasaran

### 1.3 Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, diantaranya adalah sebagai berikut:

#### 1) Kegunaan Praktik Kerja Lapangan bagi Mahasiswa

- a. Dapat mengasah kemampuan dan menambah wawasan mahasiswa di dunia kerja
- b. Mengimplementasikan ilmu yang didapat di bangku kuliah yang telah dipelajari selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi ke dunia pekerjaan
- c. Melatih sikap wirausaha dalam dunia kerja, seperti sikap tanggung jawab, berani, disiplin dan jujur.
- d. Belajar mengenai proses yang diterapkan dalam suatu pekerjaan

di PT. Belfoods Indonesia bagian pemasaran

**2) Kegunaan PKL bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yaitu sebagai berikut:**

- a. Mengetahui kemampuan mahasiswa dalam mengaplikasikan teori sesuai dengan Program Studi yang diambil sebagai bahan evaluasi.
- b. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia yang dimiliki untuk mempersiapkan diri dalam dunia kerja
- c. Dapat meningkatkan hubungan kerjasama yang baik antara perusahaan dengan universitas

**3) Kegunaan Praktik Kerja Lapangan bagi PT. Belfoods Indonesia yaitu sebagai berikut**

- a. Menjalin hubungan yang baik antara PT. Belfoods Indonesia dengan Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi.
- b. Membantu meringankan pekerjaan karyawan PT.Belfood pada bagian sales supervisor, sales administration, dan sales
- c. Dapat menciptakan Sumber Daya Manusia yang baru dan juga yang berkualitas untuk menghadapi dunia kerja.

#### **1.4 Tempat Praktik Kerja Lapangan**

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada sebuah instansi pemerintah. Identitas secara rinci instansi tersebut adalah sebagai berikut:

Nama Instansi : PT. Belfoods Indonesia

Alamat : Kawasan Pergudangan Bizpark I, No. Blok A5-15-16, Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta

Telepon : (021) 46831260

Kotak Pos : 13920

Email : [sieradproduce@sieradproduce.com](mailto:sieradproduce@sieradproduce.com)

Website : [www.belfoods.com](http://www.belfoods.com) / [www.sieradproduce.com](http://www.sieradproduce.com)

Bagian PKL : Divisi Pemasaran, Sales Supervisor, Sales Administration, dan Salesman

Praktikan memilih PT. Belfoods Indonesia sebagai tempat kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena merupakan perusahaan pengolahan makanan berupa olahan daging yang akan dipasarkan ke konsumen melalui toko retail. PT. Belfoods Indonesia memiliki sales supervisor, sales administration, dan salesman oleh karena itu sesuai dengan jurusan yang dijalani. Sehingga mengetahui lebih mendalam di bidang pemasaran.

### **1.5 Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan**

Program Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan oleh Praktikan berlangsung selama kurang lebih satu bulan atau dua puluh empat hari kerja terhitung mulai dari tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan 20 Februari 2020 di PT. Belfoods Indonesia.

Dalam pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan terdapat beberapa tahapan yang dilakukan oleh Praktikan, diantaranya adalah sebagai berikut:

#### **1. Tahap Persiapan PKL**

Pada tahap persiapan ini, mencari informasi mengenai perusahaan yang akan menjadi tempat PKL. Praktikan mendapat informasi bahwa PT. Belfood Indonesia bersedia menerima mahasiswa PKL.S etelah itu praktikan melakukan observasi terhadap perusahaan PT. Belfood Indonesia untuk memastikan ketersediaan. Setelah itu Praktikan diminta untuk segera kembali dengan membawa beberapa dokumen yang dibutuhkan. Setelah itu praktikan membuat surat pengantar permohonan izin PKL.

Setelah itu, Praktikan kembali ke Instansi dengan membawa seluruh dokumen, dan diminta untuk menunggu pengumuman untuk penempatan

tempat PKL yang nantinya akan ditentukan oleh pihak Instansi. Pihak PT. Belfoods Indonesia memberi informasi via email bahwa bahwa surat permohonan sudah disetujui untuk melaksanakan PKL.

## 2. Tahap Pelaksanaan PKL

Pada tahap ini, Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama satu bulan atau dua puluh empat hari terhitung sejak tanggal 20 Januari sampai dengan 20 Februari 2020. Adapun rincian waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Belfood Indonesia adalah sebagai berikut:

*Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan PKL*

Hari Kerja	Jam Operasional	Jam Istirahat
Senin - Kamis	08.00 - 17.00 WIB	12.00 - 13.00 WIB
Jum'at	08.00 - 17.00 WIB	11.30 - 13.00 WIB

**Sumber:** Diolah oleh Praktikan

## 3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan oleh Praktikan kemudian ditulis dalam sebuah laporan. Pada tahap ini,Praktikan mengumpulkan beberapa data,informasi maupun dokumentasi sebagai bukti bahwa Praktikan telah menyelesaikan Praktik Kerja Lapangan.

Setelah semua data dan informasi di peroleh, praktikan segera langsung menyusun laporan PKL. Kemudian praktikan melakukan konsultasi dengan dosen pembimbing terkait laporan PKL yang telah dibuat.

*Tabel 1.2 Tahapan Praktik Kerja Lapangan*

No	Keterangan	Bulan											
		September			Januari			Februari			Maret - November		
1.	Tahap Persiapan												
2.	Tahap Pelaksanaan												



## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan**

PT Belfoods Indonesia merupakan perusahaan pengolahan makanan yang berlokasi di Bogor, Jawa Barat. Perusahaan ini memproduksi produk olahan daging dengan produk utama yang dihasilkan adalah chicken nugget, sosis, bakso ayam dan daging, pastel ayam dan daging. Perusahaan ini merupakan bagian dari PT. Sierad Produce yaitu perusahaan yang bergabung menjadi satu pada tahun 2001 dari PT. Anwar Sierad Tbk, PT. Sierad Produce Tbk, PT. Sierad Feedmill dan PT. Sierad Grains yang menjadi salah satu perusahaan paling besar dalam kegiatan unggas di Indonesia.

PT Belfoods Indonesia berdomisili di Desa Sukamaju, Kecamatan Jonggol, Kabupaten Bogor, Jawa Barat dengan total luas areanya mencapai 2,5 ha. Belfoods mempunyai kurang lebih terdiri dari 627 karyawan. Produk Belfoods ini dapat disimpan dengan suhu penyimpanannya -18 C. Belfoods memiliki bisnis yang terintegrasi, mulai dari peternakan hingga pabrik pengolahan ayam, sehingga dapat mengontrol produk yang dihasilkan pasti berkualitas, aman dan higienis serta berstandar tinggi juga bersertifikasi HALAL dari MUI. Belfoods memulai perjalanannya pada tahun 1999 dengan merek dagang Belfoods, Delfarm, 222 dan Uenaak. Seiring dengan pertumbuhan bisnis dan perkembangan pasar produk olahan beku, pada tahun 2011, merek-merek tersebut kini bertransformasi menjadi Belfoods.

Perusahaan ini mengkonsolidasikan posisinya sebagai produsen dan distributor produk makanan olahan berkualitas tinggi. Perusahaan ini memiliki 4 lini produksi utama, yaitu lini nugget, lini bakso, lini sosis, dan lini mantau. Perusahaan ini memproduksi berbagai produk makanan olahan beku yang berkualitas dan dipasarkan dengan berbagai merek antara lain Belfoods Royal, Belfoods Favorite, dan Belfoods Uenaak.

Beberapa upaya peningkatan produk dan layanan yang dilakukan juga telah mengantarkan Belfoods memperoleh sertifikasi ISO 9001 (Sistem Manajemen Mutu), ISO 22000 (Sistem Manajemen Keamanan Pangan), dan Sertifikasi Jaminan Halal untuk setiap produknya. Pada tanggal 25 Agustus 2015, PT.

Sierad Produce Tbk (“perseroan”) dan anak usaha perseroan PT Transpasifik Niagareksa (“TPN”) telah menandatangani perjanjian jual beli saham dengan DK INTERTRADE APS atas pengalihan kepemilikan saham atas PT. Belfoods Indonesia.

Sebagai perusahaan skala menengah yang terus berkembang, PT Belfoods Indonesia telah mendominasi sepertiga pasar produk makanan beku di Indonesia. Perusahaan ini bertujuan menjadi salah satu pemain regional terbesar di Industri makanan dan minuman yang berfokus pada makanan siap saji. Kualitas produk yang konsisten dan harga yang kompetitif merupakan keuntungan strategis perusahaan yang utama. PT Belfoods Indonesia telah menerapkan sistem mutu yang baik dengan adanya Kerjasama antardepartemen khususnya yang berhubungan dengan kualitas produk yang dihasilkan. Dalam menjaga keberlangsungan sistem mutu perusahaan, PT Belfoods Indonesia telah memiliki beberapa komponen meliputi kebijakan mutu, standar kualitas, dan Quality Control Circle (QCC).

Sebagai perusahaan pengolahan pangan yang terus berkembang, PT. Belfoods Indonesia memiliki visi dan misi dalam rangka menjalankan sistem mutu dan konsistensi produk yang dihasilkan. PT Belfoods Indonesia mempunyai visi dan misi yaitu sebagai berikut:

#### Visi PT Belfoods Indonesia

Menjadi perusahaan makanan terkemuka di Indonesia berbasis industry perunggasan terintegrasi yang menciptakan iklim saham terbaik bagi para pemangku kepentingan

#### Misi PT Belfoods Indonesia:

Perseroan berupaya:

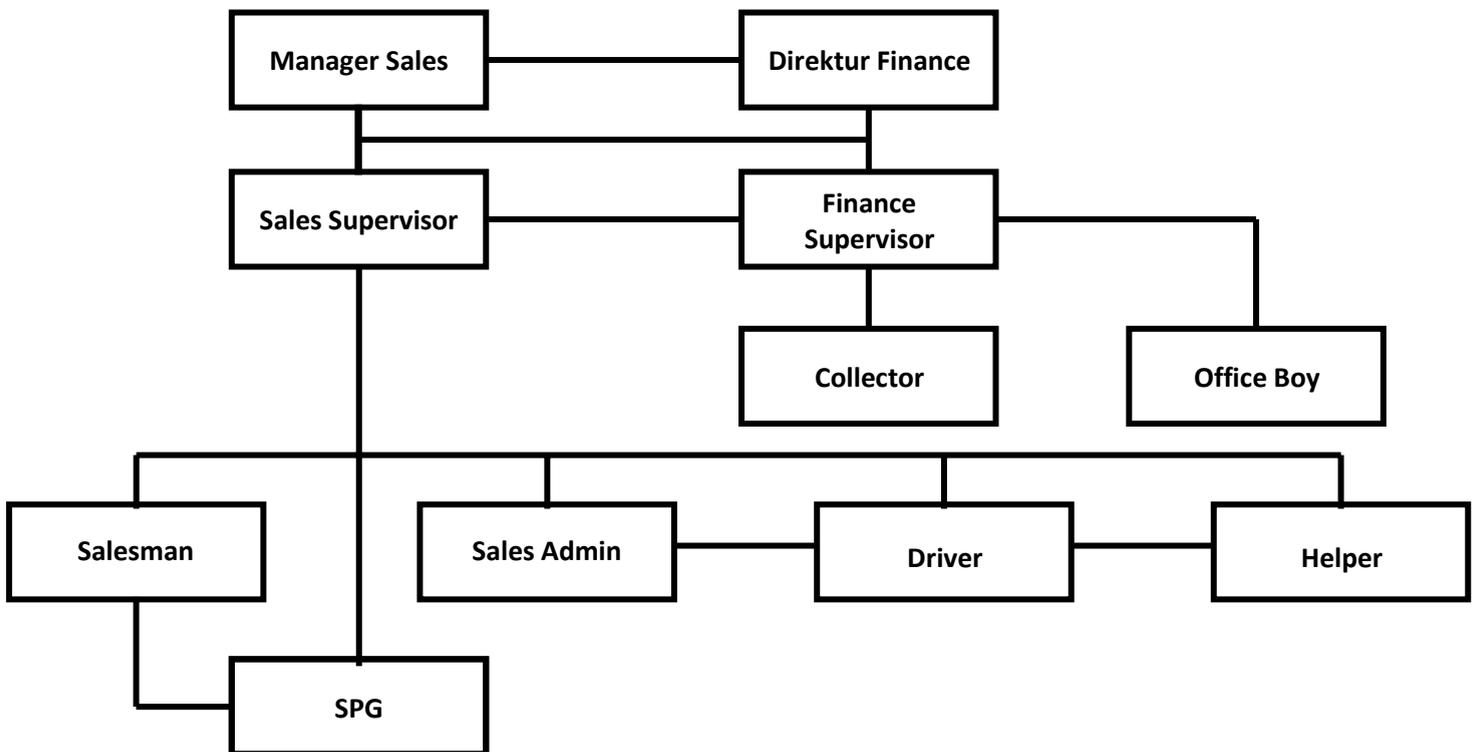
- Menghasilkan produk bermutu tinggi dan inovasi untuk para pelanggan.
- Menciptakan keuntungan bagi para mitra bisnis melalui operasional yang bertaraf internasional.
- Merekrut, mengembangkan, dan memberikan penghargaan kepada para pekerja professional yang berprestasi di lingkungan kerja.
- Secara aktif memberikan kontribusi bagi kesejahteraan masyarakat.

## 2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah susunan atas jabatan yang ada dalam suatu perusahaan/ instansi ataupun wadah organisasi yang lain dari atas sampai ke bawah sesuai dengan uraian tugas masing-masing jabatan.

Adanya struktur organisasi ini merupakan pencerminan lalau lintas wewenang dan tanggung jawab di dalam segala proses persoalan secara vertical dan dapat mencerminkan hubungan (relation) antar bagian secara horizontal.

Struktur organisasi yang sesuai akan memudahkan seseorang siapa yang akan memberi tugas kepadanya dan kemana dia bertanggung jawab akan tugas yang akan diberikan kepadanya tersebut.



Gambar 1 Struktur Organisasi PT Belfoods Indonesia, Tbk divisi *Marketing and sales*

Dalam hal ini uraian tugas dari setiap struktur pada PT.Belfoods Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Manager Sales, yang bertugas:
  - a. Mengawasi perusahaan pusat dan setiap cabang yang ada pada setiap wilayah.
  - b. Melakukan kordinasi yang baik kepada setiap pimpinan cabang dalam hal peningkatan kerja perusahaan.
  - c. Memberikan pemikiran-pemikiran yang dapat membangun setiap cabang.
  - d. Mengadakan meeting dengan pimpinan perusahaan sesuai dengan waktu yang ditentukan.
  
2. Direktur Finance, yang bertugas:
  - a. Mengawasi keuangan pada perusahaan pusat.
  - b. Menerima laporan keuangan setiap bulan dari setiap cabang yang ada pada setiap wilayah.
  - c. Mengatur pemasukan kas dan pengeluaran kas.
  - d. Memenuhi kekurangan dana untuk melakukan kegiatan di setiapcabang.
  - e. Melakukan rapat keuangan bersama tim keuangan perusahaan untuk membahas keuangan perusahaan.
  
3. Sales Supervisor, yang bertugas:
  - a. Mencari orderan dari setiap customer, dalam hal ini sales supervisor berhak untuk mencari informasi tentang kebutuhan customer-customer yang ada pada wilayah Jakarta.
  - b. Memperluas wilayah, dalam hal ini Sales Suprvisor berhak melakukan perluasan wilayah dengan cara melakukan marketing yang disebarakan disetiap wilayah, marketing ini dilakukan oleh SPG dan salesman lainnya.
  - c. Meningkatkan prestasi dari target yang telah diberikan.
  - d. Menyelesaikan masalah-masalah yang ada di lapangan.
  - e. Mengawasi setiap bawahan dalam melakukan kegiatan pendistribusian.
  - f. Melakukan meeting dengan karyawan perusahaan untuk membahas tentang keberadaan perusahaan serta hal-hal yang menyangkut kemajuan perusahaan.

4. Finance Supervisor, yang bertugas:
  - a. Bertanggung jawab atas stock inventory perusahaan.
  - b. Memelihara kartu AR(Account Receivable) seperti tagihan-tagihan yang ada.
  - c. Memelihara Petty Cash yaitu mengatur pengeluaran dan pemasukan kas perusahaan dengan baik.
  - d. Bertanggung jawab atas laporan keuangan yang diterima dari setiap karyawan /sales.
  
5. Collector, yang bertugas:
  - a. Bertanggung jawab atas faktur-faktur konsumen.
  - b. Bertanggung jawab untuk penagihan dari konsumen.
  - c. Menyetor tagihan-tagihan ke Bank.
  
6. Office Boy, yang bertugas:
  - a. Melakukan semua pekerjaan sehari-hari kantor.
  - b. Memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.
  - c. Memberikan informasi kepada konsumen terhadap produk.
  
7. Salesman / Girl, yang bertugas:
  - a. Melakukan promosi produk.
  - b. Melakukan penjualan produk.
  - c. Mengelola produk-produk yang exp.
  - d. Memperluas wilayah dengan cara menjangkau daerah-daerah yang diperkirakan dapat menjadi target utama produk.
  
8. Sales Administration, yang bertugas:
  - a. Mengawasi dan mengatur Input Order.
  - b. Melakukan marketing seperti salesman dan SPG.
  
9. Driver, yang bertugas:
  - a. Melakukan pengantaran barang-barang yang akan disalurkan kepada customer.
  - b. Menjemput barang-barang yang diperlukan dari kantor pusat.

10. Helper, yang bertugas:

- a. Melayani karyawan-karyawan yang ada pada perusahaan.
- b. Memberikan service yang baik terhadap konsumen.
- c. Melaksanakan segala kebutuhan karyawan dalam hal teknis.

### **2.3 Kegiatan Umum Perusahaan**

PT Belfoods Indonesia merupakan produsen yang bergerak dalam bidang produk makanan olahan. Makanan olahan yang di produksi oleh perseroan berupa daging ayam olahan siap saji seperti chicken nugget, sosis, kornet yang dihasilkan dari fasilitas produksi yang berada di Jonggol – Jawa Barat.

Perseroan menggunakan merek dagang “belfoods” dalam memasarkan produknya. Produk Belfoods banyak dijumpai baik di pasar modern maupun pasar tradisional. Selain itu, perseroan juga memasok makanan olahan jadi ke beberapa international fast food di Indonesia, kafe, dan restoran lainnya.

Berdasarkan Anggaran Dasar Belfoods Indonesia, maksud dan tujuan Belfoods Indonesia adalah berusaha dalam bidang perindustrian dan perdagangan. Dalam mendistribusikan produknya, Belfoods bekerjasama dengan beberapa pasar yang ada di Indonesia. Terdapat empat segmen pasar dalam pendistribusian produk dari Belfoods yaitu Retail Modern Market, Traditional Market, International Restaurant Chains, dan Local Restaurant Chains.

Belfoods mempunyai tiga jenis brand yang dipasarkan di Indonesia yaitu belfoods royal, belfoods favorite, dan belfoods uenaak. Belfoods merupakan makanan olahan yang dapat dipercaya karena bahan bakunya terpercaya, memiliki komitmen yang tinggi, barang berkualitas dan aman, serta berkelanjutan. Belfoods juga konsisten dalam menjaga kualitas dari produknya.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **3.1 Bidang Kerja**

Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang melaksanakan kegiatan di PT. Belfoods Indonesia pada bagian pemasaran, Hal ini dilakukan untuk menerapkan pengetahuan yang di dapatkan selama di dunia perkuliahan mengenai bidang bisnis dan pemasaran untuk diterapkan pada kegiatan kerja yang dilakukan pada divisi pemasaran. Pada bagian pemasaran menambah pemahaman praktikan mengenai pemasaran khususnya memasarkan produk PT. Belfoods Indonesia kepada konsumen melalui toko retail yang ditawarkan oleh sales. Untuk menjalani kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Praktikan sangat membutuhkan keahlian dalam hal menawarkan produk kepada toko retail keuletan, keramahan, kesopanan, dalam bertutur kata serta bertanggung jawab sepenuhnya terhadap tugas yang diberikan oleh Praktikan.

Pada divisi pemasaran di PT. Belfoods terbagi menjadi 3 bagian yaitu, Sales Supervisor, Sales Administration, dan Salesman. Setiap bagian memiliki perananan dan mempunyai ranah kerjaan masing-masing walaupun setiap bagian memiliki pekerjaan yang berbeda namun mereka saling berhubungan satu sama lain. Bagian-bagian tersebut saling bekerjasama untuk menyelesaikan tugas yang saling berkaitan satu sama lain. Terdapat 1 sales supervisor, 1 sales administration, dan 3 salesman. Berikut ranah kerja ketiga bagian di divisi bagian pemasaran:

##### **a. Sales Supervisor**

Tugas dari sales supervisor disini adalah mencari orderan dari setiap

customer dalam hal ini untuk memenuhi kebutuhan customer-customer setiap wilayah, meningkatkan prestasi dari target yang diberikan, menyelesaikan masalah yang ada dilapangan dan mengawasi setiap bawahan dalam melakukan kegiatan pendistribusian pemasaran, dan membuat promo promo menarik untuk konsumen.

b. Sales Administration

Tugas dari sales administration disini adalah mengawasi dan mengatur input order dan melaksanakan marketing seperti salesman dan spg.

c. Salesman

Tugas dari salesman disini adalah melakukan promosi produk, melakukan penjualan produk, mengelola produk-produk yang sudah expired dan memperluas wilayah dengan cara menjangkau daerah-daerah yang diperkirakan akan menjadi target utama produk.

### **3.2 Pelaksanaan Kerja**

Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Belfoods Indonesia dimulai pada tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan 20 Februari 2020, sesuai dengan jadwal perusahaan yang berlaku yaitu hari Senin sampai dengan Jumat pukul 08.00-17.00 WIB. Dan waktu istirahat selama satu jam pukul 12.00-13.00 WIB. Khusus untuk hari jumat waktu istirahat pukul 11.00-13.00 WIB.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dibantu oleh Staff Sales Supervisor yaitu Ibu Ratna untuk memahami divisi pemasaran khususnya sales supervisor. Setelah itu diperkenalkan dengan Bapak Rahmat selaku sales administration untuk mengetahui tugas yang

dilakukan. Dan terakhir perkenalan dengan seluruh salesman yaitu Bapak Sandra, Bapak Ari, dan Bapak Chepy untuk mengetahui dunia lapangan tentang melaukan promosi produk dan penjualan produk..

Tugas yang dikerjakan oleh praktikan selama menjalani Praktik Kerja Lapangan (PKL) di bagian pemasaran adalah sebagai berikut:

#### 1. Mengikuti Morning Meeting

Praktikan diajak oleh Ibu Ratna selaku Staff Sales Supervisor untuk melakukan kegiatan rapat setiap hari pada pagi hari yang dihadiri oleh Finance Supervisor, Sales Administration, dan Salesman yang dipimpin oleh Ibu Ratna selaku Sales Supervisor. Adapun yang dibahas pada morning meeting diantaranya:

- Berkordinasi bersama salesman untuk mencapai target kepada setiap toko retail yang telah bekerjasama dengan PT. Belfoods Indonesia.
- Memberi arahan kepada salesman untuk memperluas jangkauan pasar toko-toko retail baru yang ingin bekerjasama dengan PT. Belfoods Indonesia.
- Memberikan motivasi kepada salesman untuk mencapai target yang telah ditentukan

#### 2. Membuat Pencapaian Target Salesman

Tugas ini diberikan oleh Ibu Ratna selaku Staff Sales Supervisor selaku mentor praktikan selama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Diminta untuk membuat target untuk salesman selama satu kali seminggu. Bertujuan untuk mencapai target yang ditentukan oleh Perusahaan.

Gambar 3.1 Pencapaian Target Sales Perminggu

PENCAPAIAN SALES BELFOODS FEBRUARI 2020						
01 feb sd 13 feb By Sales Traxx						
Row Labels	TARGET Kg	Sum of Kg	%	GAP	HK 13	
ARI	2393	742	31%	1,651	127.0	
CHEPPY	2341	725	31%	1,616	124.3	
SANDRA	2994	1,705	57%	1,289	99.19	
<b>Grand Total</b>	<b>7728</b>	<b>3,171</b>	<b>41%</b>	<b>4,557</b>	<b>350.5</b>	

Row Labels	TARGET Value	Sum of Value	%	GAP	HK 13	
ARI	119,650,000	37,104,150	31%	82,545,850	6,349,681	
CHEPPY	117,050,000	36,233,650	31%	80,816,350	6,216,642	
SANDRA	149,700,000	85,229,300	57%	64,470,700	4,959,285	
<b>Grand Total</b>	<b>386,400,000</b>	<b>158,567,100</b>	<b>41%</b>	<b>227,832,900</b>	<b>17,525,608</b>	

### 3. Membuat Poster Promosi PT. Belfoods Indonesia

Tugas selanjutnya yang praktikan lakukan yaitu membuat poster promosi PT. Belfoods Indonesia yang akan diberikan untuk para toko retail yang telah bekerjasama dengan PT. Belfoods Indonesia.



Gambar 3.2 Poster Promo Belfoods

4. Menginput dan Mengatur Setiap Orderan yang Masuk

Tugas ini diberikan oleh Bapak Rahmat selaku Sales

Administration untuk menginput data orderan yang masuk PT.

Belfoods Indonesia setiap hari nya.

DAY	SALES NAME	CUST NAME	ALAMAT	LOCATION	STATUS	JAN	AVG L3M	TARGET FEBRUARI	ACT - W	ACT - W2	N	ACTUAL	KURANG	ACT - W3
2 [Senin]	Sandra	tk aldi	pasar lilin e pasar			7	20		32	4	3		7	-25
2 [Senin]	Arifiansyah	Bela	Jl gunung si perkampungan padat			8	11		32				0	-32
2 [Senin]	Cheppy	Toko Berkah Agent	Jalan KP. B perkampungan padat			19	32		32				0	-32
2 [Senin]	Sandra	Toko Ili	Jl rajawali perumahan			23	34		32		4		4	-28
2 [Senin]	Arifiansyah	Warung melkar sari jaya	Jl pademal perkampungan padat		NA	-	-		32				0	-32
2 [Senin]	Cheppy	Toko Pakde	JlN Sungai perkampungan padat			-	1		32				0	-32
2 [Senin]	Cheppy	tk Babar	Kp muara t perkampungan padat		NA	2	8		0				0	0
2 [Senin]	Cheppy	Warung sayur keny	Jl papangg pinggir jalan perkampungan			12	24		32	13			-13	-19
2 [Senin]	Arifiansyah	Minishow Mart	Jln Padernj perumahan			-	-		32	8			8	-24
2 [Senin]	Cheppy	Toko Yasin	Jalan Sumj perkampungan padat			-	8		32				0	-32
2 [Senin]	Arifiansyah	Toko KADINI SRC	Jln.Padernj perumahan			27	12		32	8	8		16	-16
2 [Senin]	Arifiansyah	Warung sosis MBY	Pasar belet pasar			6	14		32				0	-32
2 [Senin]	Cheppy	Toko Mama Bilal	KP. Bahari perkampungan padat		NA	-	-		32				0	-32
2 [Senin]	Cheppy	Toko Magda	Jalan Kamj perkampungan			-	4		32	7			7	-25
2 [Senin]	Arifiansyah	tk.berkah/laudry/ATK	Jl.teratai R dekat sekolah			18	12		32				0	-32
2 [Senin]	Cheppy	Toko ayem	Jl bahari 3i perkampungan			5	6		32				0	-32
2 [Senin]	Cheppy	Pendi sosis	Jln kp baha perkampungan			20	22		32	7	5		12	-20
2 [Senin]	Cheppy	Toko Daryono	Jalan gadai perkampungan			4	11		32	6			6	-26
2 [Senin]	Sandra	Toko sumber alam	Muara ang perkampungan			11	9		32		4		4	-28
2 [Senin]	Sandra	Warung nugget ading	Jl muara bi perkampungan			15	15		32		6		6	-26
2 [Senin]	Sandra	Anega sosis	Pasar muar area pasar			18	17		32		6		6	-26
2 [Senin]	Arifiansyah	Toko Rani SRC	Jln Enim Ni perumahan			13	4		32				0	-32
2 [Senin]	Arifiansyah	Toko anwar	Jalan pedel pasar			13	12		32	7	7		14	-18
2 [Senin]	Arifiansyah	Toko ardi	Jalan wasj area pasar			45	20		32				0	-32
2 [Senin]	Arifiansyah	Warung fina	Jl pademal perumahan			11	9		32				0	-32
2 [Senin]	Arifiansyah	Warumh sayur sayem	Jalan padel perkampungan			-	6		32	7	7		14	-18
2 [Senin]	Arifiansyah	Toko iglin sosis	Jl nalo, paj area pasar			20	13		32	7	7		14	-18
2 [Senin]	Arifiansyah	Toko Altha Kart	Jalan Pind perumahan			-	9		32				0	-32

Gambar 3.3 Data Sales Order Bulan Januari

- Melakukan Promosi Produk Terhadap Toko Retail yang ingin bekerjasama dengan PT. Belfoods Indonesia.

Tugas ini diberikan atas perintah Ibu Ratna selaku Mentor Praktikan untuk ikut turun lapangan bersama Sales dalam mempromosikan produk Belfoods terhadap toko toko retail yang ingin bekerjasama. Hal ini dilakukan setiap 2 kali seminggu.



Gambar 3.4 Mempromosikan Ke Toko Retail

## 6. Mengikuti Evaluasi Meeting

Praktikan diajak oleh Ibu Ratna untuk menghadiri Evaluasi Meeting yang dilaksanakan setiap harinya pada sore hari.

Evaluasi ini bertujuan untuk peningkatan pencapaian target setiap harinya dan menerima laporan dari setiap salesman dan mempersiapkan target pada hari berikutnya.

### 3.3 Kendala Yang Dihadapi

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), Praktikan berusaha untuk melaksanakannya dengan baik dan bersosialisasi bersama staff dilingkungan kerja. Praktikan berusaha melakukan dengan maksimal semua pekerjaan yang diberikan. Tetapi dalam pelaksanaannya tidak semua berjalan dengan baik. Ada beberapa kendala yang dihadapi oleh Praktikan selama kerja lapangan, diantaranya:

1. Fasilitas yang kurang memadai

Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, praktik kurang didukung oleh fasilitas kerja dari kantor yang memadai. Hal ini membuat praktikan harus mempersiapkan sendiri segala fasilitas yang tidak tersedia untuk menunjang pekerjaan praktikan. Salah satunya praktikan harus membawa laptop untuk melakukan pekerjaan yang diberikan dan saat melakukan promosi ke toko toko retail tidak disediakan fasilitas transportasi oleh kantor sehingga praktikan harus membawa kendaraan pribadi.

2. Banyaknya data yang harus diinput sehingga ada beberapa data yang salah.

Pada bagian Sales Administration mengharuskan menginput semua orderan yang masuk pada hari itu. Terkadang ada beberapa data yang tidak sesuai antara Sales Administration dengan Salesman. Sehingga mempersulit untuk pembuatan laporan orderan.

### 3.4 Cara Mengatasi Kendala

Praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Belfoods Indonesia dapat dilakukan dengan baik meskipun ada beberapa kendala yang menjadi penghambat. Adapun solusi praktikan dalam mengatasi kendala tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Praktikan membawa laptop pribadi yang digunakan selama PKL untuk mengerjakan tugas yang diberikan oleh para staff bagian pemasaran .

Menurut Riva'i (2004 : 243) fasilitas adalah segala sesuatu yang dapat mempermudah upaya dan memperlancar kerja dalam rangka mencapai suatu tujuan. Sedangkan pengertian fasilitas menurut Arikonto (2006 : 56) berpendapat bahwa fasilitas dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang dapat memudahkan dan memperlancar pelaksanaan segala sesuatu usaha. Jadi dapat disimpulkan fasilitas adalah segala sesuatu yang disediakan dan dapat digunakan oleh penggunanya sebagaimana mestinya.

2. Praktikan membawa kendaraan pribadi untuk melakukan tugas lapangan yaitu mempromosikan produk Belfoods kepada toko toko retail yang ingin bekerjasama
3. Praktikan secara teliti menginput orderan masuk yang diberikan oleh salesman dan memastikan tidak ada kesalahan. Costa dan McCrae (1985) dalam Feist dan Feist (2009:137) menjelaskan bahwa ketelitian mendiskripsikan orang-orang yang teratur, terkontrol, terorganisasi, ambisius, terfokus, pada pencapaian, dan memiliki disiplin diri.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Setelah melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama satu bulan di PT. Belfoods Indonesia, Divisi Pemasaran. Selama melakukan kegiatan tersebut praktikan banyak mendapat pengetahuan baru yang belum didapatkan sebelumnya. Baik berupa wawasan keterampilan, disiplin kerja, cara berkomunikasi, sikap dan perilaku dalam menghadapi masalah di dunia kerja yang sebenarnya. Praktikan mendapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Memperoleh berbagai informasi dan mengetahui yang dibutuhkan di dunia pekerjaan secara langsung dan dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat selama pelaksanaan praktik kerja lapangan yang berkaitan dengan Pemasaran
2. Praktikan memahami dan mengetahui bagaimana cara kerja Divisi Pemasaran bagian Sales Supervisor, Sales Administration dan Salesman dengan baik dan benar.
3. Pekerjaan yang dilaksanakan oleh praktikan yaitu sesuai dengan teori yang diterapkan pada mata kuliah komunikasi bisnis dimana praktikan dapat melakukan cara berkomunikasi yang baik dengan pelanggan dan memasarkan produk kepada pelanggan.
4. Praktikan dapat meningkatkan kreativitas, kedisiplinan, dan tanggung jawab dalam mengerjakan tugas selama melaksanakan praktik kerja lapangan (PKL), serta nantinya diharapkan dapat menjadi professional dan siap turun di dunia kerja.
5. Selama berlangsungnya praktik kerja lapangan, praktikan mengalami

beberapa kendala yang dihadapi seperti kurangnya fasilitas kantor serta banyak nya kesalahan data yang diperoleh tentang menginput data orderan. Namun kendala tersebut dapat teratasi dengan baik.

## 4.2 Saran-Saran

Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Belfoods Indonesia. Praktikan ingin memberikan saran dan juga masukan, Adapun saran yang dapat praktikan berikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Praktikan
  - a. Praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat mempersiapkan dengan baik segala sesuatu yang berhubungan dengan Praktik Kerja Lapangan (PKL) agar tidak terjadi kesalahan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL) berlangsung.
  - b. Praktikan menjadikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sebagai pengalaman untuk bisa diterapkan di dunia kerja, tidak hanya dijadikan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana.
  - c. Praktikan harus memiliki kemampuan bersosialisasi dan komunikasi yang baik sehingga dapat berinteraksi dengan karyawan di lingkungan kerja dan bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL).
2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

Memberikan bimbingan dan arahan informasi secara jelas sehingga mahasiswa dapat mempersiapkan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dengan baik sebelum terjun dilapangan. Selain itu fakultas tetap menjalin Kerjasama dengan PT. Belfoods Indonesia. Dengan harapan dapat dijadikan tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) untuk Angkatan selanjutnya. Sehingga mahasiswa Angkatan dibawahnya tidak kesulitan mencari tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL).

### 3. Bagi PT. Belfoods Indonesia

Perusahaan sebaiknya mendukung fasilitas yang memadai bagi praktikan agar bisa menjalankan pekerjaan dengan lancar dan efisien. Selain itu perusahaan sebaiknya memberikan tugas secara jelas bagi praktikan sehingga dapat bekerja secara optimal selama Praktik Kerja Lapangan (PKL)

## DAFTAR PUSTAKA

Arsip PT Belfoods Indonesia

Rino, S., Nuryanti., & Restu. (2015). Pengaruh Kemampuan Dan Fasilitas Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Bagian Produksi Pada PT. Marita Makmur Jaya Kecamatan Rupert, Kabutpaten

Zubaidah, L. (2013). Pengaruh Faktor Komunikasi, Kepribadian Ekstraversi, dan Kepribadian Ketelitian Terhadap Prestasi Kerja. *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 1(1).

## LAMPIRAN – LAMPIRAN

### Lampiran 1 – Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan



*Building  
Future  
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT**

Kampus Universitas Negeri Jakarta  
Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220  
Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id



Nomor : 16607/UN39.12/KM/2019

17 Desember 2019

Lamp. : 1 lembar

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Kelompok

Kepada Yth.  
HRD PT Sierad Produce Tbk.  
Jl. Jendral Sudirman Kav 71 Jakarta Selatan 12190

Sehubungan dengan adanya tugas salah satu mata kuliah, dengan ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Program Studi	: Pendidikan Bisnis
Fakultas	: Ekonomi
Jenjang	: S1
Sebanyak	: 2 mahasiswa (Muhammad Raihan Al Abror, dkk) Daftar nama terlampir
Dalam Rangka	: Memenuhi Tugas Mata Kuliah " <b>Praktik Kerja Lapangan</b> " pada tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan tanggal 21 Februari 2020.
No. Telp/Hp	: 032111890088

Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.



Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan  
dan Hubungan Masyarakat

Woro-Sasmoyo, SH.  
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Pendidikan Bisnis



Lamp. : 1 lembar  
Nomor : 16607/UN39.12/KM/2019

**DAFTAR NAMA MAHASISWA PESERTA PKL KELOMPOK**

No.	Nama	Noreg	No. Telp/HP
1.	Muhammad Raihan Al Abror	1707617056	082111890088
2.	Muhammad Albi	1707617053	
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

Ketua Kelompok

Muhammad Raihan Al Abror  
NOREG. 1707617056

✘

## Lampiran 2 – Surat Keterangan Praktik Kerja Lapangan



Ruko Tol Boulevard Jl. Pahlawan Seribu Blok D No.29-30 South Tangerang City, Banten 15310

---

### SURAT KETERANGAN MAGANG KERJA

**Yang bertanda tangan dibawah ini :**

Nama : Ratna Juhairiyah  
Jabatan : Territory Sales Supervisor  
Area : Jakarta pusat – Jakarta Utara (Distributor Pt.Bintang Multi Global)

**Dengan ini menyatakan bahwa :**

Nama : Muhammad Albi  
Kampus : Universitas Negeri Jakarta  
Periode : 20 Januari 2020 – 20 Februari 2020

Mahasiswa diatas telah melaksanakan magang kerja di Pt. Belfoods Indonesia yang dimana ditugaskan di coverage area Jakarta pusat – Jakarta utara yaitu distributor Pt.Bintang Multi Global,yang bersangkutan sudah belajar mengenai pendistribusian dari produsen ke distributor hingga ke konsumen.Dengan keluar nya surat ini,menyatakan bahwa mahasiswa diatas sudah menjalankan tugas nya dengan baik.

Demikian surat keterangan magang ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mesti nya.

Jakarta 15 April 2020

( Ratna Juhairiyah)

### Lampiran 3 – 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 : Muhammad Albi .....  
No. Registrasi : 1707617053 .....  
Program Studi : Pendidikan Bisnis .....  
Tempat Praktik : PT. Belfoods Indonesia .....  
Alamat Praktik/Telp : Kawasan Pergudangan BIL Park 1  
No. AS-15-16, Cakrawala, Jakarta Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 20 Januari 2020	20/1/20	Joint Visit dengan Sales
2.	Selasa, 21 Januari 2020	21/1/20	
3.	Rabu, 22 Januari 2020	22/1/20	
4.	Kamis, 23 Januari 2020	23/1/20	
5.	Jumat, 24 Januari 2020	24/1/20	
6.	Senin, 27 Januari 2020	27/1/20	Joint Visit dengan Sales
7.	Selasa, 28 Januari 2020	28/1/20	
8.	Rabu, 29 Januari 2020	29/1/20	
9.	Kamis, 30 Januari 2020	30/1/20	Joint Visit dengan Profs. Rektor
10.	Jumat, 31 Januari 2020	31/1/20	
11.	Senin, 3 Februari 2020	3/2/20	Administrasi
12.	Selasa, 4 Februari 2020	4/2/20	
13.	Rabu, 5 Februari 2020	5/2/20	
14.	Kamis, 6 Februari 2020	6/2/20	
15.	Jumat, 7 Februari 2020	7/2/20	

Jakarta, 20 Februari 2020  
Penilai,

20/1/20  
  


Catatan :  
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legatitas dengan membubuhi cap instansi/Perusahaan

### Lampiran 5 - 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 : Muhammad Albi  
No. Registrasi : 1707617053  
Program Studi : Pendidikan Bisnis  
Tempat Praktik : Pt. Belfoods Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Kawasan Bergedangan, Belpark 1  
No. AS-15-16, Cakras, Jakarta Timur

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 10 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 7/2-20	} Analisa Data
2.	Selasa, 11 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 8/2-20	
3.	Rabu, 12 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 9/2-20	
4.	Kamis, 13 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 10/2-20	
5.	Jumat, 14 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 11/2-20	
6.	Senin, 17 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 14/2-20	
7.	Selasa, 18 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 15/2-20	} Persentase Hasil Akhir
8.	Rabu, 19 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 16/2-20	
9.	Kamis, 20 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 17/2-20	
10.	Jumat, 21 Februari 2020	<i>[Signature]</i> 18/2-20	
11.	.....	11.....	
12.	.....	12.....	
13.	.....	13.....	
14.	.....	14.....	
15.	.....	15.....	

Jakarta, 20 Februari 2020  
Penilai,

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



## Lampiran 6 – Lembar 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 SARJANA (S1) ..... SKS

Nama : Muhammad Albi  
No.Registrasi : 170719053  
Program Studi : Pendidikan Bisnis  
Tempat Praktik : PT. BelFoods Indonesia  
Alamat Praktik/Telp : Kawasan Penguasaan Bidang 1  
No. A.5-15-16 Cawang, Jakarta Timur

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN				
		46-100					
1	Kehadiran	<u>100</u>	<b>1. Keterangan Penilaian :</b>  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  <b>2. Alokasi Waktu Praktik :</b>  2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif  Nilai Rata-rata :  $\frac{900}{10 \text{ (sepuluh)}} = \underline{90}$  Nilai Akhir :  <table border="1"> <tr> <td><u>90</u></td> <td><u>A</u></td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	<u>90</u>	<u>A</u>	Angka bulat	huruf
<u>90</u>	<u>A</u>						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	<u>95</u>					
3	Sikap dan Kepribadian	<u>95</u>					
4	Kemampuan Dasar	<u>80</u>					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>75</u>					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>75</u>					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>95</u>					
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>95</u>					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>95</u>					
10	Hasil Pekerjaan	<u>95</u>					
Jumlah		<u>900</u>					

Jakarta, 20 Februari 2020  
Penilai, 20/2/20

*(Signature)*  
(.....)

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

**BelFoods**  
INDONESIA

**Lampiran 7 – Log Harian Praktik Kerja Lapangan**

**KEGIATAN HARIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PT. BELFOODS INDONESIA  
JAKARTA TIMUR**

**20 Januari 2020 – 20 Februari 2020**

No.	Hari, Tanggal	Kegiatan
1.	Senin, 20 Januari 2020	Menemui Ibu Ratna Juhairiyah S.Kom selaku Kepala Divisi Pemasaran yang Mejabat sebagai Sales Supervisor. Pengenalan Divisi Pemasaran yang ada yaitu Sales Supervisor, Sales Administration dan Salesman.
2.	Selasa, 21 Januari 2020	Penempatan dan pengenalan kepada seluruh pegawai Sales Supervisor, Sales Administration dan Salesman.
3.	Rabu, 22 Januari 2020	Membuat poster promosi produk belfoods Indonesia
4.	Kamis, 23 Januari 2020	Membuat poster promosi produk belfoods Indonesia untuk bulan januari dan februari
5.	Jumat, 24 Januari 2020	Diberikan bimbingan oleh Bapak Rahmat untuk menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman tiap hari nya
6.	Senin, 27 Januari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman
7.	Selasa, 28 Januari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman

8.	Rabu, 29 Januari 2020	Diberikan bimbingan oleh Bapak Sandra untuk mempromosikan produk belfoods kepada toko retail yang ingin bekerjasama
9.	Kamis, 30 Januari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman
10.	Jumat, 31 Januari 2020	Diberikan bimbingan oleh Ibu Ratna Juhairiyah untuk membuat pencapaian target salesman pada bulan Januari
11.	Senin, 3 Februari 2020	Mempromosikan produk belfoods kepada toko retail baru
12.	Selasa, 4 Februari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman
13.	Rabu, 5 Februari 2020	Mempromosikan produk belfoods kepada toko retail baru
14.	Kamis, 6 Februari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman

15.	Jumat, 7 Februari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman
16.	Senin, 10 Februari 2020	Mempromosikan produk belfoods kepada toko retail baru
17.	Selasa, 11 Februari 2020	Mempromosikan produk belfoods kepada toko retail baru
18.	Rabu, 12 Februari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman
19.	Kamis, 13 Februari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman
20.	Jumat, 14 Februari 2020	Membuat poster promosi produk belfoods Indonesia
21.	Senin, 17 Februari 2020	Mempromosikan produk belfoods kepada toko retail baru
22.	Selasa, 18 Februari 2020	Mempromosikan produk belfoods kepada toko retail baru

23.	Rabu, 19 Februari 2020	Menginput dan mengatur data orderan masuk dari salesman
24.	Kamis, 20 Februari 2020	Membuat pencapaian target salesman pada bulan Februari

## Lampiran 8 – Lembar Konsultasi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.fe.unj.ac.id

### KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : Muhammad Albi  
2. No.Registrasi : 1707617053  
3. Program Studi : Pendidikan Bisnis  
4. Dosen Pembimbing : Dr. Corry Yohana, MM  
NIP. 195909181985032011  
5. Judul PKL : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Divisi Pemasaran pada Bidang Sales Supervisor, Sales Administration, Salesman di PT. Belfoods Indonesia

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	16 Oktober 2020	Format laporan PKL sesuai pedoman penulisan	Mengerjakan laporan PKL sesuai pedoman penulisan	
2	09 November 2020	Laporan PKL	ACC Dosen Pembimbing	
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
			SETUJU UNTUK UJIAN PKL	

**Catatan :**

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

## Lampiran 9 – Dokumentasi

### Foto Bersama Karyawan Sales Administration



### Foto Bersama Karyawan Salesman



### Foto Saat Melakukan Morning Meeting Bersama Sales Supervisor Ibu Ratna

Juhairiyah S.Kom



Foto Saat Mempromosikan Produk Bellfoods



Foto Saat Memberikan Poster Promo Kepada Toko Retail Yang Bekerjasama



