

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA MAGANG**

#### **3.1 Landasan Teori**

Agar laporan magang ini dapat disusun dengan baik, penulis harus menyajikan teori-teori yang terkait dengan masalah yang dibahas sebagai dasar untuk menyusun laporan ini.

##### **3.1.1 Pemasaran (*Marketing*)**

###### **3.1.1.1 Pengertian Pemasaran (*Marketing*)**

Pemasaran didefinisikan sebagai suatu proses yang dialami oleh seseorang maupun sekelompok orang untuk mendapatkan berbagai hal yang dibutuhkan melalui upaya penciptaan, penawaran, dan pertukaran suatu produk atau jasa yang memiliki nilai (Kotler, 1995). Selain itu, pemasaran juga diartikan sebagai sistem yang terdiri dari berbagai kegiatan bisnis dalam rangka merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Swastha, 2005). Berdasarkan pengertian pemasaran tersebut, maka dapat diambil suatu pemahaman bahwa tujuan dari kegiatan pemasaran adalah untuk memenuhi kebutuhan.

Seiring dengan berkembangnya lingkungan industri, maka kegiatan pemasaran juga turut mengalami perkembangan. Didukung dengan perkembangan teknologi, kini kegiatan pemasaran dapat dilakukan dengan lebih efektif dan efisien melalui pemanfaatan teknologi. Kondisi tersebut memicu kemunculan konsep *digital marketing* atau pemasaran digital yang mulai muncul pada awal tahun 1990-an. Pada dasarnya konsep *digital marketing* membahas mengenai pemanfaatan teknologi dalam proses pemasaran terutama dalam memahami kebutuhan manusia, membangun hubungan dengan pelanggan, dan upaya peningkatan volume penjualan (Rapitasari, 2016). Konsep *digital marketing* ini kerap digunakan sebagai strategi pemasaran bagi penjual atau perusahaan karena mampu membeirkan berbagai keuntungan seperti memperluas

jangkauan pasar, meningkatkan *brand awareness*, meningkatkan minat beli, meningkatkan volume penjualan, dan lainnya.

Pelaksanaan *digital marketing* terdiri dari berbagai kategori. Pemilihan kategori pelaksanaan *digital marketing* disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan perusahaan. Adapun beberapa kategori dari *digital marketing* antara lain:

1) *Search Engine Optimization* (SEO)

SEO diterapkan dengan mengoptimalkan penggunaan *website* untuk melakukan pemasaran secara digital. Tujuan pelaksanaan SEO ini agar *website* milik perusahaan lebih cepat untuk ditemukan oleh masyarakat atau konsumen sehingga kemungkinan bagi masyarakat untuk mengetahui produk milik perusahaan menjadi lebih tinggi.

2) *Search Engine Marketing* (SEM)

Pada dasarnya penerapan SEM hampir sama dengan SEO yakni dengan mengoptimalkan penggunaan *website* perusahaan sehingga visibilitas *website* pada mesin pencarian menjadi lebih meningkat.

3) *Content Marketing*

*Content marketing* lebih fokus dalam pembuatan dan pendistribusian konten untuk memberikan informasi kepada masyarakat terkait produk milik perusahaan. Pihak perusahaan dituntut untuk kreatif dan memahami tren pemasaran agar mampu menciptakan konten pemasaran yang menarik.

4) *Social Media Marketing*

*Social media marketing* dilakukan dengan memanfaatkan keberadaan media sosial sebagai media pemasaran terutama dalam menyalurkan informasi terkait produk dan penawaran perusahaan. Pemilihan media sosial ini dikarenakan media tersebut menjadi suatu media

komunikasi dan interaksi yang banyak digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia sehingga jangkauannya sangat luas bahkan tidak terbatas. Dengan demikian, perusahaan dapat memanfaatkannya untuk memperluas jangkauan pasar.

#### 5) *Digital Advertisement*

Maksud dari *digital advertisement* ini adalah penyiaran iklan pada media digital seperti *website* atau media sosial. *Digital advertisement* ini cenderung digunakan sebagai media promosi produk milik perusahaan untuk meningkatkan minat beli konsumen.

Penerapan konsep *digital marketing* mampu menciptakan suatu interaksi antara pihak perusahaan dengan konsumen atau lebih kerap disebut dengan istilah *customer engagement*. Pada dasarnya, *customer engagement* berarti suatu hubungan yang terjalin antara konsumen dengan perusahaan melalui berbagai interaksi pada berbagai saluran atau teknologi informasi dan komunikasi sehingga kedua belah pihak dapat bertukar pengetahuan (Rachmadhaniyati, 2021). Dalam hal ini, *digital marketing* juga memanfaatkan berbagai teknologi informasi dan komunikasi mulai dari *website*, media sosial, hingga *market place* untuk memberikan informasi kepada konsumen terkait produk sehingga konsumen bisa memperoleh informasi terkait produk yang mampu memengaruhi keputusan pembelian (Farook dan Abeysekara, 2016). Pengetahuan terkait produk tersebut akan memicu timbulnya minat beli dan menunjukkan pola perilaku konsumen yang bermanfaat bagi perusahaan dalam proses perumusan pola kegiatan pemasaran. Dengan demikian, terjadi interaksi dan pertukaran pengetahuan antara perusahaan dengan konsumen dalam penerapan *digital marketing* sehingga *customer engagement* dapat ditingkatkan.

### 3.1.2 Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*)

#### 3.1.2.1 Pengertian Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*)

Pada dasarnya, rantai pasok merupakan suatu jaringan logistik yang terdiri dari berbagai pihak atau aktor yang terlibat dengan perusahaan mulai dari pusat manufaktur, gudang, distributor, pengecer, penyedia bahan baku, dan lainnya (Warella *et al*, 2021). Sementara itu, manajemen rantai pasok didefinisikan sebagai suatu upaya untuk mengoordinasikan atau mengintegrasikan berbagai kegiatan atau aktor dalam rantai pasok yang berkaitan dengan produk untuk meningkatkan efisiensi baik dari segi operasional, layanan, dan kualitas sehingga tercipta suatu *competitive advantage* atau keunggulan kompetitif bagi perusahaan (Wisner *et al*, 2009). Sasaran utama dalam pelaksanaan manajemen rantai pasok adalah efisiensi biaya. Efisiensi biaya disini tidak berarti upaya untuk memperkecil biaya untuk proses rantai pasok, namun mengarah ke penggunaan biaya yang tepat bagi pelaksanaan rantai pasok.

Sesuai penjelasan sebelumnya bahwa salah satu tujuan dari pelaksanaan manajemen rantai pasok adalah untuk menciptakan *competitive advantage* bagi perusahaan, maka perusahaan dituntut untuk mampu memanfaatkan berbagai sumber daya potensial yang dimiliki untuk menciptakan keunggulan tersebut. Hal ini sesuai dengan konsep *Resourced Based View Theory* yang berkaitan dengan upaya penekanan yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan *competitive advantage* melalui pemanfaatan sumber daya strategis yang dimiliki oleh perusahaan (Dasuki, 2021). Penerapan *Resourced Based View Theory* ini akan memberikan fokus bagi perusahaan untuk memperoleh dan mempertahankan *competitive advantage*. Penerapan *Resourced Based View Theory* lebih menekankan pada pilihan upaya strategis, pengoptimalan penggunaan sumber daya, serta pengelolaan dan pengembangan sumber daya dalam rangka memaksimalkan nilai perusahaan (Dasuki, 2021).

*Resourced Based View Theory* juga kerap diterapkan pada manajemen rantai pasok. Dalam hal ini, pihak perusahaan memanfaatkan berbagai sumber daya strategis dalam jaringan rantai pasok produk milik perusahaan dengan mengoptimalkan penggunaan sumber daya strategis tersebut. Melalui pemanfaatan tersebut, akan tercipta suatu *competitive advantage* milik perusahaan dalam proses manajemen rantai pasok.

### 3.2 Kedudukan dan Koordinasi

Selama menjalani magang di PT Karya Mega Sarana dalam jangka waktu kurang lebih 800 jam kerja, penulis menjalankan tugas sebagai *Marketing Intern*. Penempatan pada divisi tersebut sudah selaras dengan program studi penulis yaitu *Management*. Dalam melaksanakan magang dalam perusahaan ini, penulis dibimbing langsung oleh Ismiyati (Marketing Staff) dari PT. Karya Mega Sarana sendiri.

Pada hari pertama kerja magang, penulis diperkenalkan dengan *team* dari *Marketing* dan *Purchasing*, serta diberi arahan lebih jauh mengenai perusahaan dan pengenalan terhadap struktur organisasi dari PT. Karya Mega Sarana. Di posisi penulis sendiri yaitu *Marketing* dipimpin oleh atasan langsung manajer laki-laki yaitu bapak A Fachmi.

Koordinasi dan komunikasi yang efektif dengan *supervisor*, atasan, dan rekan kerja di departemen *Marketing* sangat penting untuk memastikan semua tugas dan tanggung jawab tersebut dapat diselesaikan dengan baik. Selama magang, penulis berusaha untuk selalu aktif berkomunikasi, bertanya, dan berdiskusi dengan tim terkait pekerjaan yang sedang dikerjakan. Koordinasi yang baik ini telah memungkinkan penulis untuk memahami lebih lanjut mengenai proses kerja dan tugas yang ada di departemen *Marketing*, serta bagaimana setiap anggota tim berkontribusi dalam mencapai tujuan perusahaan.

Dengan demikian, penulis dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh selama magang ini untuk mendukung PT Karya Mega Sarana dalam mencapai tujuan bisnisnya dan meningkatkan kompetensi penulis di bidang *Marketing*.

### 3.3 Tugas dan Uraian Kerja Magang

#### 3.3.1 Tugas yang Dilakukan

Tabel 3. 1 Tugas Utama yang Dilakukan

Tugas	Koordinator	Periode	Hasil
Membuat <i>Production Order</i>	Ismiyati	Kegiatan ini dilakukan setelah memeriksa dan membuat <i>sales order</i> (SO),	Penulis dapat memahami terkait produksi dan peminatan pelanggan, menumbuhkan keahlian dalam mengelola persediaan bahan baku dan mengantisipasi kebutuhan produksi.
Melakukan pemeriksaan kesesuaian data barang yang telah selesai di produksi seperti jenis, ukuran, dan panjang kabel.	Ismiyati	Kegiatan ini dilakukan setiap setelah melakukan <i>production order</i>	Penulis dapat mengenali beberapa jenis kabel dan lebih teliti terhadap kesesuaian barang yang akan di kirim kepada pelanggan.
Melakukan pembuatan <i>Delivery Order</i> (DO) sesuai dengan pesanan pelanggan.	Ismiyati	Kegiatan ini dilakukan setiap setelah membuat dan memeriksa kesesuaian data barang <i>production order</i>	Penulis dapat mengetahui proses delivery order secara langsung, memahami kerja tim dalam pengiriman barang, meningkatkan keterampilan dalam penggunaan <i>software</i> perusahaan.
		Kegiatan ini dilakukan setelah <i>marketing</i>	Penulis dapat memahami bagaimana cara menentukan

<b>Tugas</b>	<b>Koordinator</b>	<b>Periode</b>	<b>Hasil</b>
Membuat <i>Price Quotation Report</i> berdasarkan biaya pembuatan.	Ismiyati	<i>manager/supervisor</i> menerima <i>inquiry</i> tertulis dari <i>customer</i> dan mendistribusikan ke penulis untuk segera membuat <i>price quotation report</i>	harga berdasarkan biaya pembuatan barang tersebut.
Mengevaluasi dan memastikan bahwa hal-hal yang telah disepakati sudah dituangkan ke dalam <i>Purchase Order</i>	Ismiyati	Kegiatan ini dilakukan setelah <i>marketing manager</i> atau <i>supervisor</i> menerima <i>purchase order</i> dari pelanggan, lalu di distribusikan ke <i>marketing staff</i> untuk ditindak lanjuti.	Penulis memperoleh pemahaman yang baik terkait proses pembelian dan pengelolaan persediaan, menumbuhkan keterampilan analisis data dan pemecahan masalah dalam mengidentifikasi kekurangan atau kekeliruan dalam <i>purchase order</i> .
Membuat Surat Penerimaan Pesanan/ <i>Sales Order</i>	Ismiyati	Kegiatan ini dilakukan setelah memeriksa <i>purchase order</i> , lalu penulis membuat <i>sales order</i> dengan data yang sesuai dengan yang dicantumkan di <i>purchase order</i>	Penulis mampu memahami <i>step by step</i> cara membuat SO yang benar serta ketelitian penulis sangat diuji dalam pembuatan SO ini.

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

**Tabel 3. 2 Tugas Tambahan yang Dilakukan**

Tugas	Koordinator	Hasil
Membuat Surat Kuasa untuk Klarifikasi Tender	Ismiyati	Penulis dapat mengembangkan kemampuan untuk menulis surat resmi yang jelas dan efektif, menambah pengetahuan dan pemahaman tentang proses tender dan persyaratan yang harus dipenuhi.
Membuat Surat Izin Manufaktur	Ismiyati	Penulis dapat menumbuhkan keahlian administrasi dan pengelolaan dokumen bisnis, memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang proses manufaktur dan persyaratan izin yang diperlukan.
Membuat <i>Warranty Statement</i>	Ismiyati	Penulis dapat memahami secara mendalam tentang produk yang dihasilkan oleh perusahaan kabel dan spesifikasi teknisnya, meningkatkan pemahaman tentang

Tugas	Koordinator	Hasil
		kebijakan garansi dan tanggung jawab perusahaan dalam hal klaim garansi.
Membuat <i>Satisfaction Letter</i>	Ismiyati	Penulis mendapat peningkatan pemahaman terkait kebutuhan dan preferensi pelanggan, memperoleh keterampilan dalam menangani keluhan pelanggan dan menyelesaikan masalah dengan cara memuaskan pelanggan.
Membuat Surat Pernyataan akan menyampaikan <i>Certificate of Origin</i> dan <i>Certificate of Manufacture</i>	Ismiyati	Penulis mendapat peningkatan pemahaman tentang kebijakan perdagangan internasional dan peraturan yang berkaitan dengan sertifikasi produk.
Membuat Surat Pernyataan Barang 100% Baru dan Asli	Ismiyati	Meningkatkan kemampuan penulis untuk memastikan kualitas produk dan memenuhi standarisasi perusahaan.

Tugas	Koordinator	Hasil
Merekapitulasi daftar pengalaman-pengalaman kerja	Ismiyati	<p>Karena rekapitulasi ini menggunakan <i>microsoft excel</i> dengan data yang cukup banyak, penulis dapat memahami <i>tools-tools</i> pada <i>microsoft excel</i> yang menurut penulis masih asing untuk membuat data yang banyak dalam waktu singkat.</p>
Menyusun Laporan Tender Mingguan	Ismiyati	<p>Penulis lebih menguasai bidang administratif dalam menyusun serta merekapitulasi dokumen</p>
Membuat <i>Quality Guarantee</i>	Ismiyati	<p>Penulis belajar tentang standar dan prosedur kualitas yang harus diikuti perusahaan, bagaimana memastikan produk atau layanan sesuai dengan spesifikasi yang ditetapkan, mengidentifikasi dan menyelesaikan masalah kualitas, berkomunikasi dengan tim dan</p>

<b>Tugas</b>	<b>Koordinator</b>	<b>Hasil</b>
		pelanggan tentang masalah kualitas
Merekapitulasi Harga dan Proyek Perusahaan	Ismiyati	Dengan membuat rekapitulasi ini, penulis dapat belajar tentang cara mengelola sumber daya secara efisien, membuat keputusan yang akurat, dan mencapai tujuan keuangan.
Membuat Berita Acara Pengujian Material	Ismiyati	Penulis dapat pengalaman dan pemahaman yang baik mengenai prosedur pengujian material kabel, standar yang berlaku, serta persyaratan teknis yang harus dilalui.
Merekapitulasi Experience List	Ismiyati	Penulis mengetahui proyek apa saja yang dijalani perusahaan, serta mendapat pengalaman dalam pengaplikasian <i>tools</i> excel
Merekapitulasi Sales Order List	Ismiyati	Penulis menjadi lebih paham cara menggabungkan file sales order ke dalam microsoft excel

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

### 3.3.2 Uraian Kerja Magang

Selama magang di PT Karya Mega Sarana, penulis diposisikan di divisi *Marketing* yang memiliki tanggung jawab utama dalam membuat *price quotatoin report* (penawaran harga) dan *purchase order*. Tugas utama ini memungkinkan penulis untuk memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang proses penjualan dan pentingnya memenuhi kebutuhan pelanggan. Selain itu, penulis juga memiliki tugas tambahan yang bersifat administratif, seperti membuat berbagai jenis surat perusahaan seperti Surat Izin Manufaktur dan *Warranty Statement*.

Meski tugas tambahan penulis bersifat administratif, tugas-tugas ini sangat penting bagi kelancaran operasional perusahaan. Penulis bertanggung jawab untuk memastikan bahwa semua dokumen yang diperlukan telah dibuat dengan benar dan lengkap. Dalam melaksanakan tugas tambahan ini, penulis dapat memperoleh pengalaman yang berharga dalam hal administrasi dan manajemen dokumen perusahaan.

#### 3.3.2.1 Tugas Utama

Pada proses penerimaan magang, penulis diposisikan pada divisi *Marketing*. Penempatan posisi tersebut dikarenakan sedang membutuhkan tenaga untuk membantu peningkatan kerja pada divisi *Marketing*. Tugas utama dari divisi *Marketing* sendiri diantaranya yaitu:

- 1) Membuat *Production Order*

Untuk *production order* sendiri adalah pekerjaan yang sering penulis lakukan setiap harinya. Pada tahap ini, penulis harus memeriksa semua data yang tercantum dalam dokumen *production order* tersebut, baik terhadap kebenaran datanya maupun kelengkapan informasinya dan diajukan ke *Marketing Departement Manager* untuk diperiksa ulang dan membubuhi paraf. Lalu dokumen *production order*

didistribusikan ke departemen lain yaitu *Production*, *Planning & Control*.

PT KARYA MEGA SARANA

Production Order

Description  
22S018KK (Rehab SUTT 70 kV Jatiluhur)

Pro. No. : 22P007  
Start Date : 20/06/2022  
Due Date : 08/07/2022  
SO No. : 22S018KK

No.	Item No.	Description	Quantity	Unit	Prod. Info
1	20B343267/04800	ACSR/AS 250mm <sup>2</sup> (rm) D@2.000m	4,000	m	@2.000M

Prepared By \_\_\_\_\_ Reviewed By \_\_\_\_\_ Approved By \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

**Gambar 3. 1 Dokumen *Production Order***

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

## 2) Membuat *Delivery Order* (DO)

Pada tahap ini, penulis harus memeriksa data barang yang telah selesai di produksi dari *Warehouse* sebagai informasi bahwa barang/kabel sudah tersedia. Mulai dari jenis, ukuran, dan panjang kabel diperiksa kesesuaiannya dengan pesanan yang diterima dan jika sudah sesuai maka barang tersebut siap untuk di kirim/ambil ke/oleh pemesan. Apabila pesanan harus disertai dengan *Packing List* maka DO harus sesuai dengan barang yang terdapat di dalamnya. Lalu penulis akan segera melakukan pembuatan DO sesuai dengan pesanan pelanggan yang nantinya akan diperiksa baik terhadap kebenaran



**PACKING LIST**

<b>KEPADA:</b> ISO PT TINA KANA - PT TUNAS KARVA ARITAMA PT. DUTA HITAJAYA - PT. KARYA MEGA SARANA JL. CIAGRA NO. 24 BANDUNG 40265		<b>PACKING LIST NO.:</b> 2109091/KMS/IB/2023		<b>TANGGAL:</b> 08 MARET 2023			
<b>PENGIRIM:</b> PT. KARYA MEGA SARANA JL. RAYA MUSTIKASARI RT. 002 RW. 003 BANTAR GEBANG - KOTA BEKASI JAWA BARAT		<b>PURCHASE ORDER NO.</b> 06 JMB/05 P1-20/2023		<b>PROJEK:</b> SUIT 150 KV MARAU (EX-AIR UPAS) - SUKAMARA SECTION 2			
		<b>SYARAT PENGIRIMAN:</b> EX-WORK		JL. RAYA MUSTIKASARI RT. 002 RW. 003 BANTAR GEBANG - KOTA BEKASI JAWA BARAT			
ITEM NO	TYPE AND SIZE OF CABLES	DRUM		WEIGHT (Approx.)		DRUM DIMENSION (mm)	CRM (m)
		NO.	LENGTH (m)	NET (Kgp)	GROSS (Kgp)		
139	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0388	2.000	1.855	2.063	1560*1100*1560	2,677
140	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0390	2.000	1.861	2.087	1560*1100*1560	2,677
141	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0391	2.000	1.861	2.081	1560*1100*1560	2,677
142	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0397	2.000	1.857	2.104	1560*1100*1560	2,677
143	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0398	2.000	1.855	2.099	1560*1100*1560	2,677
144	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0400	2.000	1.857	2.102	1560*1100*1560	2,677
145	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0402	2.000	1.854	2.123	1560*1100*1560	2,677
146	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0403	2.000	1.855	2.102	1560*1100*1560	2,677
147	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0407	2.000	1.858	2.085	1560*1100*1560	2,677
148	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0410	2.000	1.857	2.097	1560*1100*1560	2,677
149	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0415	2.000	1.856	2.056	1560*1100*1560	2,677
150	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0418	2.000	1.860	2.072	1560*1100*1560	2,677
151	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0422	2.000	1.867	2.071	1560*1100*1560	2,677
152	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0444	2.000	1.861	2.075	1560*1100*1560	2,677
153	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0450	2.000	1.869	2.087	1560*1100*1560	2,677
154	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0500	2.000	1.845	2.081	1560*1100*1560	2,677
155	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0501	2.000	1.855	2.063	1560*1100*1560	2,677
156	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0577	2.000	1.861	2.087	1560*1100*1560	2,677
157	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0578	2.000	1.855	2.099	1560*1100*1560	2,677
158	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0579	2.000	1.857	2.102	1560*1100*1560	2,677
159	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0596	2.000	1.861	2.116	1560*1100*1560	2,677
160	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0597	2.000	1.845	2.072	1560*1100*1560	2,677
161	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0632	2.000	1.860	2.108	1560*1100*1560	2,677
162	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0633	2.000	1.857	2.104	1560*1100*1560	2,677
163	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0679	2.000	1.855	2.099	1560*1100*1560	2,677
164	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0681	2.000	1.857	2.102	1560*1100*1560	2,677
165	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0682	2.000	1.856	2.104	1560*1100*1560	2,677
166	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0683	2.000	1.856	2.089	1560*1100*1560	2,677
167	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0684	2.000	1.867	2.071	1560*1100*1560	2,677
168	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0685	2.000	1.861	2.075	1560*1100*1560	2,677
169	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0686	2.000	1.866	2.081	1560*1100*1560	2,677
170	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0687	2.000	1.869	2.076	1560*1100*1560	2,677
171	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0688	2.000	1.857	2.092	1560*1100*1560	2,677
172	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0689	2.000	1.855	2.102	1560*1100*1560	2,677
173	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0690	2.000	1.858	2.085	1560*1100*1560	2,677
174	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0692	2.000	1.861	2.075	1560*1100*1560	2,677
175	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0694	2.000	1.861	2.087	1560*1100*1560	2,677
176	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-221 0698	2.000	1.857	2.104	1560*1100*1560	2,677
177	ACSR/AS 250 mm <sup>2</sup> (mm)	150NA-23A 0060	2.000	1.859	2.091	1560*1100*1560	2,677
<b>TOTAL :</b>				<b>354.400</b>	<b>338.734</b>	<b>370.897</b>	<b>473.822</b>

For and on behalf of  
PT. KARYA MEGA SARANA



SMK3  
ISO 9001  
ISO 14001  
ISO 45001

Jl. Raya Mustika Sari No. 28, Bantar Gebang - Kota Bekasi 17151, Jawa Barat  
Phone : 021-82601861/82, operation@kamesa.co.id, www.kamesa.co.id

**Gambar 3. 3 Dokumen Packing List**

Sumber: Dokumentasi pribadi, 2023

3) Membuat *Price Quotation Report*

Untuk menetapkan harga jual, penulis menghitung harga atau membuat *price quotation report (simulation)* berdasarkan biaya pembuatan (*manufacturing cost*) dan biaya-biaya lain serta margin yang harus mendapat persetujuan dari *Marketing Departement Manager*. Selanjutnya, penulis memberikan penawaran harga/*quotation* secara tertulis. Dalam kondisi permintaan yang mendesak bisa

diberikan penawaran secara lisan atau *e-mail* asalkan telah disetujui oleh *Marketing Dept. Manager*.



To : PT. ERAIZOLA GARDINI TEKNIKTAMA ATTN. : Bpk. Eko PH. NO. : +62 812-1825-367 E-MAIL :	From : PT KARYA MEGA SARANA Contact Person : Yossi Agus Tanto Phone No. : 021-82601882 / +62 813-1501-4445 Email : marketing@kamesa.co.id
--	--

Ref. No. : KMS/sp/049/III/2023

Tanggal : 06 April 2023

**Hal : Penawaran Harga**

Dengan hormat,

Sehubungan dengan permintaan penawaran harga untuk proyek diatas, berikut kami sampaikan penawaran harga kami dengan syarat dan kondisi sebagai berikut:

No.	Description KAMESA	Quantity (BOQ)	Harga Satuan		Total Harga	
			IDR /Unit	Ex-works	IDR	
1	ACSR/AS 450mm <sup>2</sup> (rm) D@2,000m	27.000 m				
2	AS 70mm <sup>2</sup>	1.000 m				
3	GSW 70mm <sup>2</sup>	1.000 m				
			Total Harga (IDR.) :			
			PPN 11% (IDR.) :			
			Total Harga + PPN 11% (IDR.) :			

Masa berlaku Penawaran s/d tanggal 11 April 2023, dengan catatan :

- Harga Satuan : Ex-Work, belum termasuk PPN 11%.
- Penyerahan : Ex-Work, + 3 bulan sejak PO dan Approval Drawing diterima
- Pembayaran : - 20% Uang Muka pada saat pesanan  
- 80% sebelum material diambil atau sesuai kesepakatan
- Catatan : - untuk Type/Jenis OPGW tersebut berdasarkan TPG dari PLN  
- untuk FAT dilakukan di INDONESIA

Jika ada informasi lebih lanjut yang diperlukan, silahkan menghubungi langsung contact person tersebut diatas.

Atas perhatian dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.

Hormat Kami,

  
**Yossi Agus Tanto**  
Marketing

  
**Achmad Fatchurohman**  
Direktur

SME3  
ISO 9001  
ISO 14001  
ISO 45001

Jl. Raya Mustika Sari No. 28, Bantar Gebang - Kota Bekasi 17151, Jawa Barat  
Phone : 021- 82601881/82, operation@kamesa.co.id, www.kamesa.co.id

### Gambar 3.4 Dokumen *Price Quotation Report*

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

#### 4) Memeriksa *Purchase Order*

Pada tahap ini, *marketing dept. manager* akan menerima *purchase order* dari customer dan mendistribusikannya kepada *marketing staff* untuk ditindak lanjuti. Setelah *purchase order* diterima, maka penulis memeriksa dan mengevaluasi apakah hal-hal yang telah dinegosiasikan dan atau disepakati sudah dituangkan di dalam *purchase order*.



**PURCHASE ORDER**  
No. PO.002/AE/SUTT ITH / VI / 2022

Pemesan : PT. Arca Energi	Suplier : PT. KARYA MEGA SARANA
Kontak : Gardea	Kontak : Achmad Fahmi
Tlp / Fax : 082126564117	Tlp. Fax : 021-82601882
Alamat : Jl. Golf Barat VI No. 3 Arcamanik	Alamat : Jl. Raya Mustika Sari No.28
Komp. Arcamanik	Bante Gebang - Kota Bekasi
Tgl Pemesanan : Jumat, 17 Juni 2022	Quot : KMS/051/VI/2022
Syarat pembayaran : Transfer	

No	Uraian	SAT	VOL	Berat / Unit	Harga Satuan (Rp.)	Jumlah Harga (Rp.)
	REHAB SUTT JATILUHUR					
1	ACSR/AS 250	METER	4000			

Keterangan:

- Harga : EX works site jatiluhur
- Pembayaran : DP 20%  
80% Cek tunai 30 hari terhitung material diambil
- Delivery Schedule : 2-3 bulan

Terbilang : Dua Ratus Sembilan Belas Juta Tujuh ratus delapan puluh ribu rupiah

Supplier  
PT. KARYA MEGA SARANA

A. Fatohurohman  
Direktur Utama

Dada Yumandi  
Direktur

JUMLAH	
PPN 11%	
JUMLAH	

**Gambar 3. 5 Dokumen *Purchase Order***

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

### 5) Membuat Surat Penerimaan Pesanan/*Sales Order*

Pada tahap ini, penulis membuat *sales order* yang nantinya *marketing dept. manager* akan memeriksa kesesuaian antara *purchase order* dan *sales order*. Jika semuanya sudah sesuai, *marketing dept. manager* akan membubuhi paraf dan selanjutnya akan ditandatangani oleh pejabat yang berwenang tergantung besar nilai ordernya.

**KAMESA** PT KARYA MEGA SARAN

**Sales Order** 1 of 1

**TO**  
 PT. PERFORMED LINE PRODUCTS INDONESIA  
 J.L. IRIAN VII, BLOK MM-4-2 KAWASAN INDUSTRI  
 MM21 00 JATIWANGI  
 CIKARANG BARAT, KAB BEKASI, JAWA BARAT 17530

No. 235017KK Date: 17 Apr 2023

of your Order No. 22202

Delivery Term Delivery Date  
 Cikarang W.P. Cikarang 17 May 2023

Payment Term  
 20% DP, 80% Cash Before Delivery

No.	Part Number	Product Description	Quantity	Unit Price	Total Price
1	20L36577518JC	ACCC AMSTERDAM Composite Info Core	110 m		
2	20L62200006JC	ACCC LISBON Composite Info Core	110 m		

Say Eighty-eight million eight hundred eighty-eight thousand eight hundred

Description :  
 Type Feed (235017KK)

Total Net Price: \_\_\_\_\_  
 Discount: \_\_\_\_\_ Rp 0  
 Total Before VAT: \_\_\_\_\_  
 VAT 11%: \_\_\_\_\_  
 Total Incl. VAT: \_\_\_\_\_

For and behalf of PT Karya Mega Sarana

J. Raya Muallimani No. 28, Bentar Gebang, Kota Bekasi - Jawa Barat  
 Telp : 021-31118067, 8260188182 Email : Operation@kamesa.co.id

**Gambar 3. 6 Dokumen Sales Order**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

6) Mendistribusikan *Sales Order*

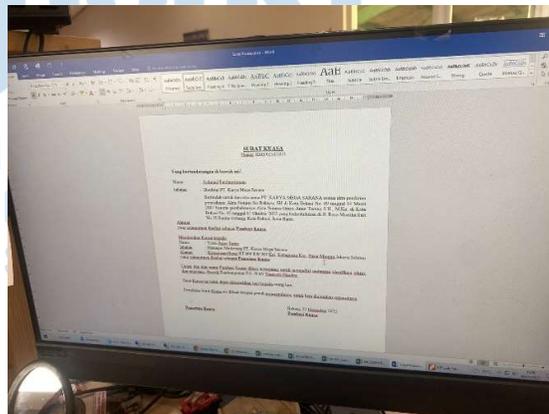
Penulis mendistribusikan *sales order* kepada departemen terkait sesuai kode peruntukan yang ada. Apabila diperlukan, khusus kepada pelanggan dikirim 2 (dua) lembar dimana *copy* bertanda “LEMBAR INI KEMBALI KE PT KMS” akan diterima kembali setelah ditandatangani pelanggan sebagai tanda setuju. Apabila lembar ini tidak dikembalikan dalam waktu satu minggu, maka penulis harus memastikan bahwa *sales order* telah disetujui. Apabila ada *discount*, komisi atau biaya-biaya lain yang harus dibayarkan dan nilainya sudah termasuk ke dalam harga satuan/nilai total *sales order*, maka *marketing dept. manager* memberi catatan pada *sales order* lembar tembusan ke-3 serta membubuhkan tanda tangan pada kolom yang dimaksud sebagai tanda persetujuan.

### 3.3.2.2 Tugas Tambahan

Untuk tugas tambahan yang penulis kerjakan selama magang di perusahaan, penulis diberikan tugas tambahan yang bersifat administratif seperti membuat surat menyurat perusahaan, diantaranya:

#### 1) Membuat Surat Kuasa untuk Klarifikasi Tender

Surat kuasa untuk klarifikasi tender ini merupakan surat yang digunakan untuk mengklarifikasi sejumlah persyaratan dan ketentuan yang tercantum dalam dokumen tender. Surat kuasa ini berfungsi untuk memberi wewenang kepada pemegang surat kuasa (pihak yang diberi wewenang) untuk meminta informasi lebih lanjut mengenai persyaratan dan ketentuan tersebut. Surat ini juga berfungsi sebagai bukti bahwa pihak pemberi wewenang telah memberikan izin kepada pihak yang menerima wewenang untuk melakukan tindakan atau meminta informasi lebih lanjut dari perusahaan kabel. Surat kuasa ini biasanya berisi identitas pemegang surat kuasa, identitas perusahaan kabel, tujuan surat kuasa, durasi berlaku, dan tanda tangan pemegang surat kuasa.

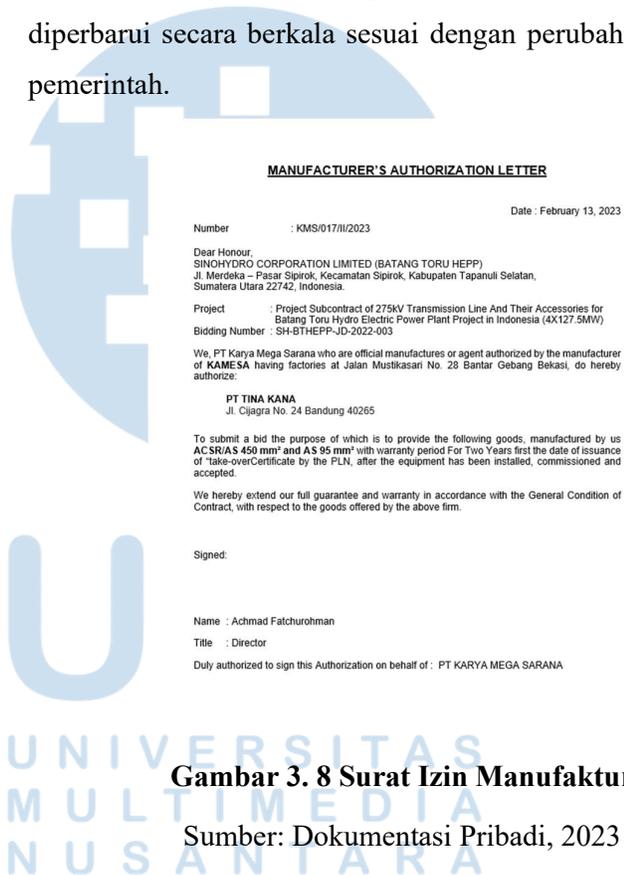


**Gambar 3. 7 Surat Kuasa untuk Klarifikasi Tender**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

## 2) Membuat Surat Izin Manufaktur

Surat Izin Manufaktur merupakan surat izin yang diberikan oleh pemerintah kepada perusahaan untuk membuat, mengimpor, mengekspor, dan mendistribusikan produk kabel. Surat izin ini berisi informasi tentang jenis kabel yang diizinkan untuk diproduksi, prosedur produksi dari mulai bahan baku hingga produk jadi, serta persyaratan lainnya yang harus dipenuhi oleh perusahaan. Surat izin ini harus diperbarui secara berkala sesuai dengan perubahan peraturan pemerintah.



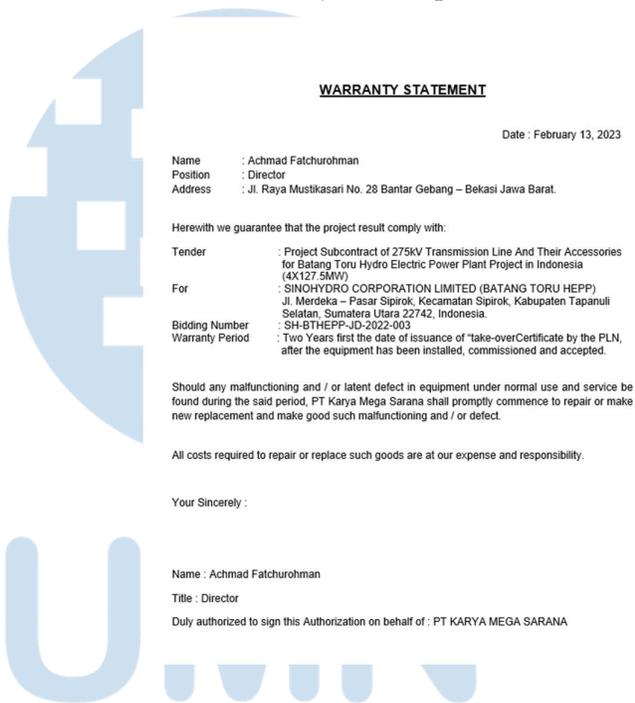
**Gambar 3. 8 Surat Izin Manufaktur**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

## 3) Membuat *Warranty Statement*

*Warranty Statement* adalah pernyataan tertulis yang dikeluarkan oleh perusahaan kabel khususnya PT Karya Mega Sarana yang menjamin bahwa produk kabel yang dijual bebas dari cacat material dan cacat produksi. *Warranty statement* tersebut memberikan jaminan kepada pelanggan bahwa perusahaan akan bertanggung jawab atas kerusakan

yang disebabkan oleh cacat material atau cacat produksi pada produk kabel yang dibeli. Garansi biasanya mencakup periode waktu tertentu setelah pembelian dan dapat mencakup perbaikan atau penggantian produk yang rusak. Pengertian *Warranty statement* juga diartikan sebagai perlindungan tambahan bagi pelanggan dan memberikan kepercayaan kepada pelanggan bahwa PT Karya Mega Sarana berkomitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi.



**Gambar 3. 9 Warranty Statement**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

#### 4) Membuat *Satisfaction Letter*

*Satisfaction letter* merupakan bentuk umpan balik dari pelanggan yang menyatakan kepuasan mereka atas produk atau layanan yang diberikan oleh PT Karya Mega Sarana. Isi dari *satisfaction letter* dapat berupa pujian atas kualitas produk, efisiensi pelayanan, kecepatan respon, atau hal-hal lain yang dirasakan memuaskan oleh pelanggan. Dalam *satisfaction letter*, PT Karya Mega Sarana dapat

mengekspresikan apresiasi mereka atas dukungan dan kepercayaan pelanggan, serta komitmen untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan. *Satisfaction letter* dapat menjadi bentuk umpan balik yang berharga bagi PT Karya Mega Sarana untuk mengevaluasi kinerja mereka dan meningkatkan kualitas produk dan layanan di masa depan.

**SATISFACTION LETTER**

Date: February 13, 2023

Name : Achmad Fatchurohman  
Position : Director  
Address : Jl. Raya Mustikasari No. 28 Bantar Gebang – Bekasi Jawa

Hereby PT Karya Mega Sarana Stated that the material ACSR/AS 450 mm<sup>2</sup> and AS 95 mm<sup>2</sup> has Successfully operated for 3 (three) years in tropical countries and/or 1 (one) years in the PLN Electricity system with Good Conditions and shall provide written evidence from the u

We hereby extend our full guarantee and warranty in accordance with the General Condition of Contract, with respect to the goods offered by the above firm.

Signed:

Name : Achmad Fatchurohman  
Title : Director  
Duly authorized to sign this Authorization on behalf of: PT KARYA MEGA SARANA

**Gambar 3. 10 Satisfaction Letter**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

5) Membuat Surat Pernyataan akan menyampaikan *Certificate of Origin* dan *Certificate of Manufacture*

Surat Pernyataan ini adalah Surat yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai asal dan proses pembuatan produk perusahaan kabel PT Karya Mega Sarana. Dalam surat pernyataan ini, perusahaan menyatakan bahwa mereka akan menyampaikan *Certificate of Origin* dan *Certificate of Manufacture* yang menunjukkan asal dan proses pembuatan produk tersebut di pabrik.

Dalam konteks perdagangan internasional, surat pernyataan ini sangat penting karena dapat membantu mempercepat proses bea cukai dan memastikan bahwa

produk yang diperdagangkan memenuhi persyaratan dan standar yang ditetapkan oleh negara penerima. Dengan menyampaikan *Certificate of Origin* dan *Certificate of Manufacture*, perusahaan kabel PT Karya Mega Sarana menunjukkan komitmen mereka dalam memproduksi produk yang berkualitas dan sesuai dengan standar internasional. Selain penting untuk perdagangan internasional, surat pernyataan tersebut juga sangat penting untuk perdagangan nasional, karena dokumen tersebut dibutuhkan sebagai persyaratan dalam proses pengiriman barang antar daerah dan antar pulau di dalam negeri.

Surat pernyataan ini juga dapat menjadi bukti keabsahan dan keaslian produk yang dihasilkan oleh perusahaan kabel PT Karya Mega Sarana. Dengan demikian, surat pernyataan ini sangat penting dalam membangun kepercayaan dan hubungan bisnis yang baik antara perusahaan kabel dan mitra bisnisnya.

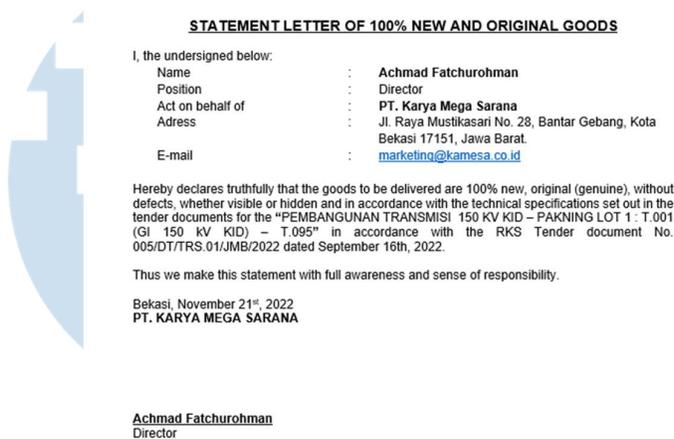


**Gambar 3. 11 Surat Pernyataan akan menyampaikan *Certificate of Origin* dan *Certificate of Manufacture***

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

6) Membuat Surat Pernyataan Barang 100% Baru dan Asli

Surat pernyataan mengenai barang 100% baru dan asli sangat penting dalam proses ekspor barang. Hal ini karena adanya aturan dan persyaratan yang harus dipenuhi dalam proses ekspor barang, termasuk mengenai keaslian dan kualitas barang yang diekspor.



**Gambar 3. 12 Surat Pernyataan Barang 100% Baru dan Asli**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

7) Merekapitulasi Daftar Pengalaman Kerja

Dokumen ini merupakan sebuah laporan yang berisi ringkasan dari pengalaman kerja perusahaan selama periode tertentu. Rekapitulasi ini biasanya mencakup informasi tentang proyek-proyek atau kegiatan yang telah dilakukan oleh perusahaan, pencapaian-pencapaian yang telah diraih, serta perkembangan-perkembangan penting dalam bisnis.



mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengambil tindakan terhadap berbagai peluang tender yang tersedia, sehingga menciptakan nilai tambah bagi perusahaan dan meningkatkan kinerja dalam jangka panjang.

2022 No	Nama Tender	Material	Qty	User	Kontraktor	Pemenang
1	Pelayanan Pembangunan Saluran Udara Tegangan Tinggi 150 kV G1 Bukuan - G1 K1 Kalimantan Ferro Industry	- OPDW 70 mm 24 Core (S&S20) Spec 140211 LA R1 - 43200 m - Junc Size 24 Core (S&S16) - 3 Set		PT P&N (Pemerac) LSP Kalimantan Bagian Timur	1. PT Bukala Teknik Utama 2. PT Citra Bakti permasa 3. PT Citramasjaya Teknikmandiri 4. PT Distraco 5. PT Hesta Prajitama 6. Hesta Karya Perdana 7. INDISI 8. PT Indo Karya 9. PT Ispiral Tunggal 10. PT Kencana Alam Putra	1. KSD PT Imara - PT TISAD 2. PT Bukala Teknik Utama 3. PT Citra Bakti-Permasa 4. PT Citramasjaya Teknikmandiri
		- OPDW 70 mm 24 Core				

**Gambar 3. 14 Laporan Tender Mingguan**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

#### 9) Membuat Surat *Quality Guarantee*

Terkait dengan kegiatan bisnis PT Karya Mega Sarana, surat jaminan atau *guarantee letter* dapat menjadi bagian penting dalam proses kerjasama dengan pihak lain, seperti *supplier* atau klien. PT Karya Mega Sarana dapat mengeluarkan surat jaminan atas nama pelanggan yang telah menyetujui kontrak pembelian kabel dari perusahaan tersebut. Surat jaminan dapat memberikan jaminan pendanaan atau ketersediaan stok barang pada *supplier*, sehingga *supplier* merasa lebih aman dalam menjalankan transaksi bisnis dengan PT Karya Mega Sarana. Selain itu, PT Karya Mega Sarana juga dapat meminta surat jaminan dari klien sebagai jaminan pembayaran atas produk kabel yang telah disediakan. Dalam hal ini, surat jaminan dapat memberikan kepastian dan kepercayaan bagi perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

**QUALITY GUARANTEE**

The Undersigned below:

Name : Achmad Fatchurohman  
 Position : Director, PT. Karya Mega Sarana  
 Address : Jl. Raya Mustikasan No. 28 Bantar Gebang – Bekasi, West Java

Hereby guarantees the provision material of OPGW 154 mm<sup>2</sup> 24 Core (G652D) for:

Contract Document Number : 033.PJ/KON.02.02/UJPSULBAGSEL/2019  
 Date : September 5<sup>th</sup>, 2019  
 For : Construction Works  
 Tj. 150 KV Raha – Bau Bau Section 2 (TIP 141 – GI Bau Bau)

1. We provide quality assurance for equipment/materials, ensuring that the material of OPGW 154 mm<sup>2</sup> 24 Core (G652D) that will be supplied and the work that will be carried out are in good condition and able to operate properly.

If any technical errors cause damage during the aforementioned quality guarantee period, we are willing to repair or replace the item with a new one. All costs required for repairing or replacing the item shall be our responsibility.

2. The validity period of this Guarantee is as follows:  
 I. 24 (twenty-four) months since the handover of phase 1 work (ST. 1) for OPGW 154 mm<sup>2</sup> 24 Core (G652D) conductor material.

Thus, this Statement of Quality Assurance and System we make with full sense of responsibility.

Bekasi, October 12<sup>th</sup>, 2022  
 PT. KARYA MEGA SARANA

Achmad Fatchurohman  
 Director

**Gambar 3. 15 Dokumen Quality Guarantee**

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

### 10) Merekapitulasi Harga dan Proyek Perusahaan

Pekerjaan ini merupakan proses pengumpulan dan pengorganisasian informasi tentang proyek dan harga yang terkait dengan operasi bisnis perusahaan. Penulis diharapkan dapat merekapitulasi harga dan proyek perusahaan kabel PT Karya Mega Sarana karena hal tersebut bermanfaat dalam mempelajari cara pengelolaan keuangan dan proyek perusahaan. Dengan merekapitulasi harga dan proyek, penulis dapat memahami lebih dalam mengenai biaya produksi, keuntungan, dan juga kendala yang mungkin dihadapi dalam proyek tersebut. Selain itu, merekapitulasi juga dapat membantu perusahaan dalam mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan membuat keputusan yang tepat dalam mengambil proyek berikutnya. Dengan demikian, penulis juga dapat belajar mengenai strategi bisnis yang diterapkan oleh perusahaan.



## 12) Merekapitulasi Experience List

Pada pembuatan rekapitulasi *experience list*, penulis mencantumkan beberapa hal yaitu tahun dilaksanakannya proyek, nama proyek, pemilik proyek, kontraktor, produk yang di supply, lokasi, serta harga.

Year	Project Name	Owner	Contractor	Product	Location	Price
2016	Instalasi Sistem Pemeliharaan Kabel di (1010440)	PT PLN	PT INKADAYA IN PONTA			
2019	Proyek Kelistrikan SUTT (Pangaspang-Pangaspang) (10002900)	PT PLN	PT KEBUDAYA REKADAYATAMA			
2010	CACTV PERSADA (1000700)	PT PLN	PT PERSADA ENGINEERING & CONTRACTING			
2010	Pelayanan Pengawasan-Konduktor PT PLN (Pemerol UFT Tanjung (10002900)	PT PLN	KSP KARYAWAN TOWER			
2019	Proyek Cerdas Sakti - Sakti Pungat (10069900)	PT PLN	PT KAWAIA UJARA MANDIRI			
2019	Proyek Kelistrikan SUTT 150kV Lumbong Kamborik (19017500)	PT PLN	PT KHUSUNGARA REKADAYATAMA			
2019	Jabab Tadah (10031000)	PT PLN	PT PRESALTA ENGINEERING & CONTRACTING			
2019	10 kV Sur. - BALAI PANGULUT (19917600)	PT PLN	PT BIDO SAKA TOWER			
2019	Revisi dan pemeliharaan pemeliharaan SUTT (SUTT) Lahan Cawang Baru Cawang Sakti (Surat Sakti) di PT PLN	PT PLN	PT DWIPRAK CITRA MANDIRI			
2019	Proyek Terasa 150 kV Bengas - Terbilahan	PT PLN	PT WASKITA KARYA (Pemerol) Tbk			

Gambar 3. 18 Experience List

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2023

## 13) Merekapitulasi Sales Order List

*Sales Order List* merupakan penggabungan dari beberapa file *sales order* yang telah dibuat, yaitu didalamnya berisikan tanggal, nama *customer*, nomor *purchase order*, dan deskripsi proyek.

Ord. Date	Customer Name	Status	PO No.	Amount	Description
20 Jan 2023	STOCK ORDER				
27 Jan 2023	PT. INDISI	Proceeded	0089	6,00	235049K (STOCK ORDER)
30 Jan 2023	PT PERUSAHAAN LISTRIK NEGERA (Pemerol)	Proceeded	02	13.875.000,00	Item 1. SUTT 150kV Kolektoris-Bungke- Sec. 1 (Meganing)
01 Feb 2023	PT PERUSAHAAN LISTRIK NEGERA (Pemerol)	Proceeded	02	19.524.700.200,00	Item 2. SUTT 150kV Kolektoris-Bungke- Sec. 2 (Meganing) Item 3. EL 150kV (PANGULUT) 235059K
01 Feb 2023	PT SIGEACON INDAH MANDIRI	Queue	04	18.187.620.840,00	235069K (SUTT 150kV MARAU (EKA-AR UPAK) - SUKAMARA SECTION 1 (P) 204-170-201)
23 Feb 2023	PT REKADAYA ELEKTRIKA	Proceeded	31	113.487.500,00	235089K (SUTT 150kV Marau (EKA-AR UPAK) - Sukamara Section 2 (P) 204-170-201)
14 Mar 2023	PT PERUSAHAAN LISTRIK NEGERA (Pemerol)	Queue	018	27.086.220.000,00	235099K PROYEK TL 70KV NAMROLE-NAMLEA
20 Mar 2023	PT PERUSAHAAN LISTRIK NEGERA (Pemerol)	Queue	30	22.816.832.340,00	SUTT 150 kV GI Tanjung Rabeli - Talleayan Sakti 1 (2350110M)
29 Mar 2023	PT KEMBAR ABADI PRIMA	Proceeded	014	25.321.490.907,80	TL 150 kV Kolektoris - Bungke Section 2 (2350110M) Amandemen No. AMD.050(1)3PUPRS 01 03F020000(0202)
03 Apr 2023	PT. AKBAR MAJALANA ABADI	Closed	058	44.769.893,63	235013KJ (Dum_Pulau Masaran)
04 Apr 2023	PT. TUNAS KARYA ADITAMA	Proceeded	028	995.993.010,00	235014KJ PROYEK SURABAYA_BATA, KAREWA KAREWA TIRE TEST DINA TEST DI BETULU OLEH MENCONT TAYO SINAR
06 Apr 2023	PT PERUSAHAAN LISTRIK NEGERA (Pemerol)	Queue	013	24.314.417.443,80	TL 150 kV Kolektoris - Bungke Section 1 (2350190M)
13 Apr 2023	PT MULTI FABRINDO GEMILANG	Queue	2303	28.954.640.000,00	No. AMD.050(1)3PUPRS 01 03F020000(0202)
17 Apr 2023	PT. PREFORMED LINE PRODUCTS INDONESIA	Queue	2202	88.888.800,00	235020K (TL 150KV BUKARAN LEN GPP-BANYU MANDI) Type Test (2350170K)
03 May 2023	PT. WASKITA KARYA (Pemerol) Tbk.	Queue	124	3.855.474.000,00	235019K (Proyek SUTT 150kV Sangatta-Matay Section 2) Pemborosan - 150.144 unit satuan Pengiriman. - 30% 0 hari setelah pemborosan Keluar - 30% 30 hari setelah pemborosan Keluar - 30% 30 hari setelah Pemborosan Keluar
03 May 2023	PT. WASKITA KARYA (Pemerol) Tbk.	Waiting	124	5.873.020.000,00	235019K (Proyek SUTT 150kV Sangatta-Matay Section 2)
11 May 2023	PT. DWIPRAK CITRA MANDIRI	Queue	016	98.823.590,00	235020K (TL 150KV BUKARAN LEN GPP-BANYU MANDI) (Peningkatan Tower T-8-T-82 Ex SUTT 70KV Koaranti Baru - Jalarangan)

Gambar 3. 19 Sales Order List

### 3.3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama penulis menjalankan MBKM pada perusahaan PT Karya Mega Sarana, penulis memiliki beberapa kendala yaitu dalam pembuatan dokumen seperti *sales order*, *production order*, dan lain-lain. Hal ini disebabkan karena penggunaan *template* dokumen dalam bentuk Word. Masalah ini seringkali mengakibatkan terjadinya kesalahan dalam dokumen yang dibuat dan memakan waktu yang lebih lama untuk menyelesaikannya karena harus diketik secara manual.

### 3.3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Setelah mengalami kendala seperti yang telah dijelaskan sebelumnya selama menjalankan MBKM di PT Karya Mega Sarana, penulis mencoba mengatasi kendala tersebut dengan memberi solusi yaitu terkait pembuatan dokumen, perusahaan dapat membuat situs *web privacy* dimana hanya perusahaan yang dapat mengakses *web* tersebut. Di dalam *web* tersebut terdapat sejumlah *template* dan juga data-data yang akan diinput secara otomatis. Dengan adanya sistem ini, pekerjaan mengetik dokumen tidak perlu lagi dilakukan secara manual, yang tentunya tidak akan memakan waktu yang cukup banyak. Oleh karena itu, solusi ini dapat membantu perusahaan untuk lebih efisien dan produktif dalam menyelesaikan tugas-tugas yang terkait dengan penulisan dokumen.

UMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA