

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja

Kerja profesi yang dilakukan Praktikan di PT. Perkasa Tehnik Mandiri selama 3 bulan yaitu, Praktikan bekerja pada bidang *Sales Support*. Praktikan diberikan tanggung jawab oleh pihak perusahaan atau *leader* untuk membantu dalam menangani konsumen dan proses penjualan perusahaan. Pada bidang kerja yang Praktikan melakukan pekerjaan sesuai arahan *leader*, yang menugaskan Praktikan pada pekerjaan-pekerjaan di bawah ini yaitu:

3.1.1 Membuat Surat Penawaran

PT. Perkasa Tehnik Mandiri menggunakan surat penawaran untuk menjangkau konsumen guna memperkenalkan dan mempromosikan jasa dan produk yang dijualnya.

Pada perusahaan ini surat penawaran dibuat berdasarkan permintaan konsumen, jadi jika ada konsumen yang meminta surat penawaran maka pihak *Sales Support* akan mengajukan surat penawaran yang dibuatnya, hal itu berlaku untuk konsumen yang telah menjadi pelanggan setia PT. Perkasa Tehnik Mandiri.

Adapun untuk konsumen baru, maka pihak *Sales Support* akan menawarkan jasa dan produk, jika konsumen baru itu tertarik, maka pihak *Sales Support* akan mengajukan surat penawaran berdasarkan keperluan konsumen. Pada bidang kerja ini Praktikan membuat surat penawaran berdasarkan pengajuan dari konsumen.

3.1.2 Menangani Konsumen

Bidang *Sales Support* menangani konsumen menggunakan 2 media sosial yaitu Email dan *WhatsApp*. Kedua media sosial tersebut digunakan antara lain untuk mengirim surat penawaran, negosiasi harga dan *followup* pemesanan atau pembayaran. *Sales Support* harus dengan cepat dalam menangani konsumen, agar konsumen puas dengan

pelayanan yang dilakukan oleh *Sales Support*. Maka dari itu *Sales Support* memiliki batasan waktu dalam membalas email atau *WhatsApp* setelah konsumen meminta surat penawaran yaitu *Sales Support* harus membalas tidak lebih dari 4 jam, jadi *Sales Support* tidak boleh lama-lama dalam membalas atau mersepon *konsumen*.

3.1.3 Membuat Harga Untuk Promosi

Promosi yang dilakukan PT. Perkasa Teknik Mandiri pastinya untuk menarik minat konsumen agar membeli produk atau menggunakan jasa perusahaan ini. *Sales Support* bertugas untuk membuat harga promosi yang sesuai dan realistis agar calon *konsumen* berminat. Promosi dilakukan melalui media sosial Instagram, yang di *upload* oleh pihak *digital marketing*.

3.1.4 Mendata Harga Sparepart

Sales Support harus memiliki data harga *sparepart* agar ketika konsumen meminta surat penawaran, *Sales Support* dapat langsung membuat surat penawaran tanpa harus mencari harga *sparepart* di web Trakindo.

3.1.5 Membantu Merekap Dokumen

Pada perusahaan ini, antar divisi harus saling membantu satu sama lain, tak terkecuali bidang *Sales Support*. Saat Praktikan bekerja sebagai *Sales Support*, Praktikan membantu divisi administrasi dan *finance* dalam merekap dokumen.

3.1.6 Membantu Mendesain Presentasi LTSA

PT. Perkasa Teknik diwajibkan untuk mempresentasikan hasil kerjasamanya dengan PT. Trakindo Utama, presentasi tersebut diwajibkan setiap 3 bulan sekali dalam setahun, biasa disebut *Review Performance LTSA* yang berbentuk *Power Point*. Hal ini dilakukan untuk melihat pencapaian PT. Perkasa Teknik Mandiri dalam membeli produk dan menangani konsumen dari Trakindo Utama.

3.2 Pelaksanaan Kerja

3.2.1 Membuat Surat Penawaran

Praktikan membuat surat penawaran berdasarkan arahan dari *leader* dan permintaan *konsumen*. Surat penawaran yang Praktikan buat menggunakan aplikasi excel. Berikut salah satu surat penawaran yang praktikan buat.

	A	B	C	D	E	F	G	J	K
1									
2			PT. PERKASA TEHNIK MANDIRI				1		
3			General Contractor						
4			Ruko Mutiara Taman Palem Blok D1 No. 55 Jl. Kamal Raya Outer Ring Road Cengkareng Jak-Bar						
5			Telp : (021) 29428908,081548182182, Fax : 021 29428908						
6	No	: 467/SP/PTM/VII/2022	3				2	Jakarta, 04 Juli 2022	
7	Hal	: Penawaran Harga Spare Part PM 1000 H	4						
8									
9	Yth								
10	PT. P								
11	UP S		5						
12									
13	Dengan hormat,								
14		6							
15									

Gambar 3.1 Surat Penawaran Yang Dibuat Praktikan

Sumber: internal perusahaan

Pada gambar 3.1 adalah salah satu surat penawaran yang telah Praktikan buat di aplikasi excel. Surat penawaran yang diajukan oleh *Sales Support* memiliki beberapa isi.

Isi pada gambar 3.1 yaitu:

1. Kop surat

Kop surat wajib pada surat penawaran agar identitas perusahaan terpampang dengan jelas. Pada kop surat ini sudah merupakan *template* yang tidak perlu diganti oleh Praktikan.

2. Tempat dan tanggal

Tempat dan tanggal menunjukkan kapan dan dimana surat penawaran itu dibuat, untuk tempat akan selalu di Jakarta karena PT. Perkasa Tehnik

Mandiri berlokasi di Jakarta. Pada bagian tanggal akan selalu berubah-ubah sesuai waktu surat penawaran tersebut dibuat, berlaku juga untuk bulan dan tahun.

3. Nomor surat

Nomor surat menunjukkan jumlah surat yang telah dibuat oleh *Sales Support*. Nomor surat ini akan selalu berubah-ubah sesuai dengan jumlah surat yang telah dibuat.

4. Perihal atau Hal

Perihal atau hal menunjukkan tentang keperluan surat penawaran tersebut dibuat, bagian ini akan selalu berubah sesuai keperluan atau kebutuhan *konsumen* dalam meminta surat penawaran. Contohnya seperti penawaran harga *sparepart*, penawaran harga *inspection*, penawaran harga *troubleshoot*.

5. Perusahaan dan orang yang dituju pada perusahaan (*konsumen*)

Bagian ini akan selalu berubah-ubah sesuai perusahaan apa dan siapa yang dituju pada perusahaan tersebut.

6. Salam

Salam sebagai bagian pembuka untuk melanjutkan kebagian uraian produk atau jasa.

Tabel 3.1 Surat Penawaran Yang Dibuat Praktikan

	A	B	C	D	E	F	G	J	K
15	Untuk memenuhi kebutuhan perusahaan Bapak/Ibu, bersama ini kami mengajukan penawaran harga dengan rincian sebagai berikut :								
16	1	2	3	4	5	6		7	8
17	No.	Item Pekerjaan / Barang	Part Number	Qty		Harga @	Total Harga		
18						Rp	Rp		
19	1	DEO15W40 5 L	3E-9901	2	Pcs	Rp 410,891	Rp 821,783	348,213	62678
20	2	OIL FILTER	32A4000400	1	Pcs	Rp 132,292	Rp 132,292	112,112	20180
21	3	FUEL FILTER	32A62 - 01020C	1	Pcs	Rp 201,813	Rp 201,813	171,028	30785
22	4	GREASE	TU-H004C	1	Pcs	Rp 68,508	Rp 68,508	58,058	10450
23	5	AIR CLEANER	91E61 - 00112	1	Pos	Rp 224,294	Rp 224,294	190,080	34214
24	6	JASA PEMASANGAN		1	Unit	Rp 1,622,500	Rp 1,622,500	1,375,000	247500
25									
26									
27									
28									
29		DP30ND 9							
30	10 Total Harga (Rp)						3,071,191		
31									

Sumber: internal perusahaan

Pada tabel 3.1 adalah tabel pada surat penawaran yang harus Praktikan isi pada format surat penawaran di aplikasi excel. Tabel pada surat penawaran yang diajukan oleh Sales Support memiliki beberapa isi.

Adapun isi pada tabel 3.1 yaitu:

1. No (Kolom A)

Kolom A menunjukkan nomor yang menandakan jumlah atau urutan produk atau jasa yang diperlukan konsumen. Bagian ini akan berubah sesuai barang atau jasa yang diperlukan konsumen.

2. Item Pekerjaan/Barang (Kolom B)

Kolom B adalah item pekerjaan atau barang, isinya yaitu nama produk atau jasa yang diperlukan oleh konsumen. Isi dari bagian ini akan selalu berubah, sesuai dengan produk atau jasa yang diperlukan.

3. Part Number (Kolom C)

Kolom C adalah *part number* atau kode dari produk yang diperlukan. Kegunaan *part number* tersebut adalah sebagai identitas produk atau *sparepart*, karena dalam dunia alat berat banyak sekali produk atau

sparepart yang namanya serupa, *part number* ini sebagai pembeda sesuai dengan tipe alat beratnya. Bagian ini pastinya berubah-ubah sesuai dengan produk yang dicantumkan.

4. QTY (Kolom D dan E)

Kolom D dan E menunjukkan QTY atau kuantitas, seberapa banyak jumlah produk atau jasa diperlukan. Pada kolom E menunjukkan satuan produk atau jasa. Bagian ini berubah-ubah, bisa diganti dengan unit, pc, pcs, lot, sesuai dengan kebutuhan.

5. Harga (Kolom F)

Kolom F ini menunjukkan harga satuan dari produk atau jasa, bagian harga satuan ini adalah harga jual ke konsumen. Harga jual ke konsumen sudah dikalkulasikan dengan harga beli ke produsen dan keuntungan yang ingin didapat, yaitu jumlah dari kolom J dan kolom K

6. Total Harga (Kolom G)

Kolom G menunjukkan total harga dari produk atau jasa, bagian ini dihasilkan dari perkalian kolom D dan kolom F.

7. Kolom J

Kolom J merupakan tempat *Sales Support* menaruh harga beli dari produsen, harga ini belum dinaikan. Isi dari kolom ini akan selalu berubah sesuai harga produk dari produsen, karena harga *sparepart* atau produk akan berubah-ubah sekalipun kodenya sama.

8. Kolom K

Kolom K adalah bagian yang menunjukkan keuntungan yang didapat *Sales Support* dalam menawarkan produk atau jasa. Pada bagian ini *Sales Support* bebas untuk mengambil keuntungan, biasanya praktikan mengambil keuntungan mulai dari 18% sampai dengan 150%, tergantung perusahaan yang dituju. Bagian ini akan selalu berubah-ubah sesuai konsumennya, karena bisa saja konsumen negosiasi harga lalu persentase keuntungan di perkecil.

9. Baris 29

Baris 29 ini merupakan tipe forklift yang diajukan oleh konsumen. Bagian ini akan berubah sesuai tipe forklift yang dimiliki konsumen, karena tipe forklift menentukan *sparepart* dan jasa yang dibutuhkan forklift tersebut.

Contoh tipe forklift lainnya yaitu DP50ND, DP20NT, DP20ND, dan DP40ND.

10. Total Harga (Baris 30 dan 31)

Total harga adalah bagian yang harus dibayar *konsumen*, bagian ini akan selalu berubah sesuai dengan kuantitas produk dan jasa yang diperlukan.

Praktikan membuat surat penawaran sesuai dengan kebutuhan dari konsumen, surat penawaran yang berbentuk excel nantinya akan Praktikan *export* menjadi dokumen PDF sebelum dikirim ke konsumen. Praktikan mengirim dokumen surat penawaran yang sudah berbentuk PDF melalui *WhatsApp*



berbeda, sebagaimana seperti PM yaitu *Preventive Maintenance* memiliki *sparepart* dan penanganan yang berbeda, berikut data *sparepart* yang dibutuhkan saat *Preventive Maintenance*

Tabel 3.2 Check Sheet Preventive Maintenance 250

PART NO	PART NAME	QTY
3E-9901	DEO15W40 5 L	2
32A4000400	OIL FILTER	1
32A62 - 01020C	FUEL FILTER	1
TU-H004C	GREASE	1

Sumber: internal perusahaan

Tabel 3.3 Check Sheet Preventive Maintenance 500

PM 500		
PART NO	PART NAME	QTY
3E-9901	DEO15W40 5 L	2
32A4000400	OIL FILTER	1
32A62 - 01020C	FUEL FILTER	1
TU-H004C	GREASE	1

Sumber: internal perusahaan

Tabel 3.4 Check Sheet Preventive Maintenance 1000

PM 1000		
PART NO	PART NAME	QTY
3E-9901	DEO15W40 5 L	2
32A4000400	OIL FILTER	1
32A62 - 01020C	FUEL FILTER	1
TU-H004C	GREASE	1
91E61 – 00112	AIR CLEANER	1

Sumber: internal perusahaan

Tabel 3.5 Check Aheet Preventive Maintenance 1500

PM 1500		
PART NO	PART NAME	QTY
3E-9901	DEO15W40 5 L	2
32A4000400	OIL FILTER	1
32A62 - 01020C	FUEL FILTER	1
TU-H004C	GREASE	1

Sumber: internal perusahaan

Tabel 3.6 Check Sheet Preventive Maintenance 2000

PM 2000		
PART NO	PART NAME	QTY
3E-9901	DEO15W40 5 L	2
32A4000400	OIL FILTER	1
32A62 - 01020C	FUEL FILTER	1
TU-H004C	GREASE	1
91E61 - 00112	AIR CLEANER	1
7X7867 (20L)	MANUAL (GO8090) & DIFFERENTIAL @10 LT	1
3096942	OIL HYDRAULIC	2
91375-03800	HYD. RETURN OIL FILTER	1

Sumber: internal perusahaan

Dapat dilihat dari tabel-tabel diatas kebutuhan *sparepart* pada setiap PM ada yang berbeda, alasan lain adalah harga dari setiap PM itu berbeda selain dari jam, dari tipe forklift juga berpengaruh untuk *Sales Support* menentukan harga jasa yang akan ditawarkan kepada *konsumen*. Tabel diatas merupakan PM dari tipe forklift DP30ND yang memiliki harga mulai dari Rp 950.000 – Rp 1.375.000, harga tersebut adalah harga *bottom* atau harga batasan yang dijadikan acuan oleh Praktikan jika membuat surat penawaran harga PM. Jadi harga tersebut masih bisa Praktikan *markup* atau naikkan asal jangan sampai menaruh harga dibawah harga *bottom*.

Selain harga PM yang harus diketahui Praktikan sebagai acuan dalam membuat surat penawaran harga, Praktikan juga harus mengetahui harga-harga *service* lainnya, yaitu *inspection* unit, *troubleshooting*, dan *overhaul*. Berikut harga-harga yang harus diketahui oleh Praktikan sebagai *Sales Support*

Tabel 3.7 Harga Service

Pekerjaan	Range Harga
<i>Inspection</i>	Rp 900.000
<i>Troubleshooting</i>	Rp 900.000 – Rp 1.450.000
<i>Overhaul</i>	Rp 2.000.000 – Rp 10.000.000

Sumber: internal perusahaan

Saat Praktikan membuat surat penawaran tabel-tabel harga diatas sebagai acuan harga, yang akan Praktikan ajukan kepada konsumen. Pada table 3.6 tersebut yaitu *inspection* disemua jenis forklift harganya sama, *troubleshooting* dan *overhaul* harganya berbeda sesuai jenis forklift.

Tidak hanya jasa saja yang Praktikan ajukan dalam surat penawaran harga, produk yang berupa *sparepart* juga Praktikan ajukan sesuai dengan keperluan konsumen. Produk yang dijual PT. Perkasa Teknik Mandiri adalah *sparepart genuine* Trakindo Utama, margin yang Praktikan ambil sekitar 18%-150% sesuai perusahaan yang dituju.

Membuat surat penawaran harga merupakan pekerjaan utama Praktikan pada kegiatan Kerja Profesi ini. Selama 3 bulan Praktikan membuat sebanyak 29 surat penawaran harga dan memiliki total Rp 303,762,119, data perusahaan yang menjadi *cutomer* PT. Perkasa Teknik Mandiri tidak Praktikan cantumkan, demi keamanan data perusahaan. Ada beberapa surat penawaran harga yang Praktikan ajukan langsung kepada *konsumen* dan ada pula yang melalui *leader*. Praktikan tidak mengetahui jumlah dan surat penawaran harga yang sudah di *approve* atau tidak oleh *konsumen*, karena hampir semua *konsumen* mengabari kelanjutan pemesanan kepada *leader*. Berikut data surat penawaran harga yang telah Praktikan buat untuk konsumen PT. Perkasa Teknik Mandiri

Tabel 3.8 Data Surat Penwaran Harga

No.	NO. SP	Keterangan	Nominal
1	452/SP/PTM/VI/2022	Penawaran Harga DSR	Rp 900,000.00
2	457/SP/PTM/VI/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 8,337,407.00
3	458/SP/PTM/VI/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 4,300,200.00
4	466/SP/PTM/VI/2022	Penawaran Harga Spare Part PM 250 H	Rp 1,170,186.00
5	467/SP/PTM/VI/2022	Penawaran Harga Spare Part PM 1000 H	Rp 6,171,461.00
6	470/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Service Unit Rental	Rp 1,000,000.00
7	482/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Actuator Genset	Rp 6,750,000.00
8	485/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Inspection	Rp 900,000.00
9	486/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 15,282,268.00
10	487/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 342,563.00
11	493/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 3,065,916.00
12	496/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 6,836,964.00
13	497/SP/PTM/VIII/2022	Inspection Job	Rp 900,000.00
14	499/SP/PTM/VIII/2022	Service skid-steer loader	Rp 8,000,000.00
15	502/SP/PTM/VIII/2022	Inspect TA 2	Rp 3,000,000.00
16	506/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 25,816,648.00
17	519/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 42,951,568.00
18	273/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 11,260,111.00
19	521/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 12,519,770.00
20	523/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Troubleshoot Warranty	Rp 900,000.00
21	524/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Pemasangan & Troubleshooting Engine	Rp 4,000,000.00
22	526/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part PM 500 H	Rp 3,580,657.00
23	527/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 6,472,500.00
24	528/SP/PTM/VIII/2022	Penawaran Harga Spare Part	Rp 5,154,800.00
25	470/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Maintenance	Rp 4,027,000.00
26	471/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Maintenance	Rp 12,396,000.00
27	472/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Maintenance	Rp 69,950,000.00
28	473/SP/PTM/VII/2022	Penawaran Harga Maintenance	Rp 31,725,000.00
29	533/SP/PTM/IX/2022	Penawaran Harga Sparepart	Rp 6,051,100.00
		Total	Rp 303,762,119.00

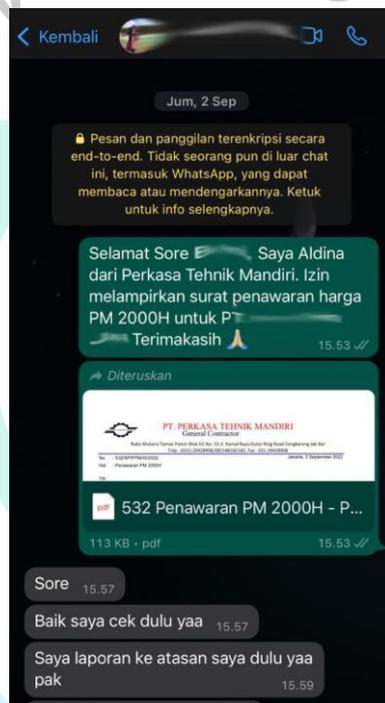
Sumber: internal perusahaan

3.2.2 Menangani Konsumen

Pada PT. Perkasa Teknik Mandiri menangani konsumen dapat melalui Email atau *WhatsApp*, Praktikan ditugaskan oleh *leader* untuk menangani konsumen melalui *WhatsApp* pribadi. Adapun tugas Praktikan ketika menangani konsumen yaitu:

1. Mengirim surat penawaran kepada konsumen

Praktikan mengirim surat penawaran harga kepada konsumen atas perintah dari *leader*.

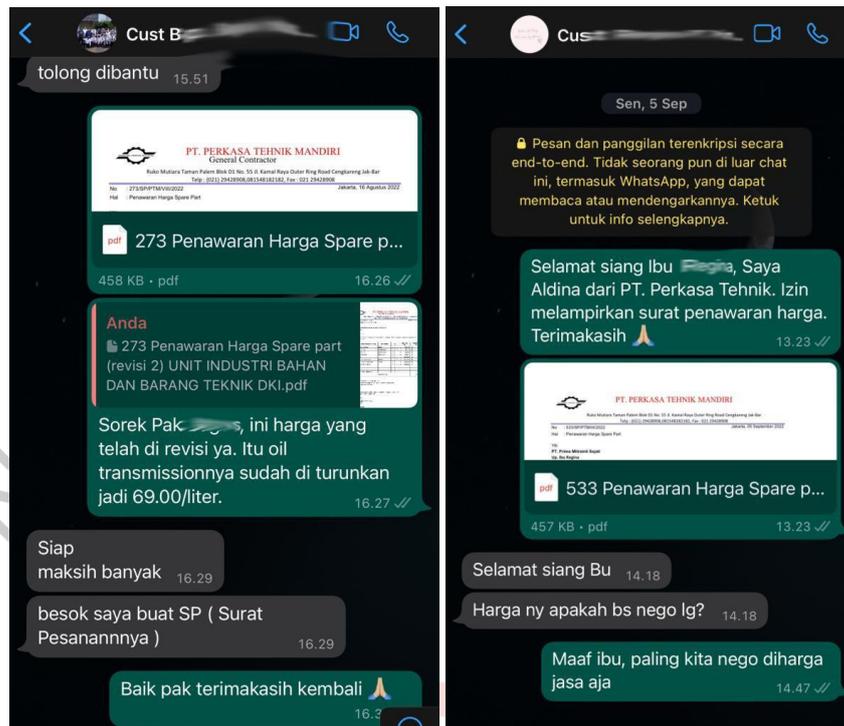


Gambar 3.3 Bukti Chat Mengirim Surat Penawaran

Sumber: *WhatsApp* pribadi

2. Bernegosiasi dengan konsumen

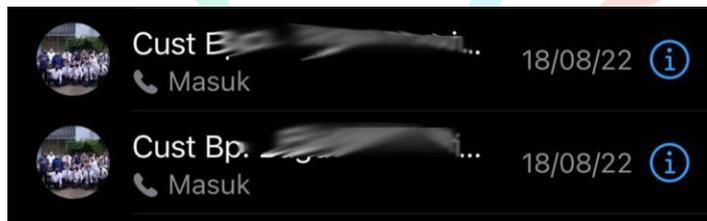
Praktikan bernegosiasi melalui *WhatsApp* dengan konsumen, jika ada konsumen yang meminta negosiasi harga, maka Praktikan melaporkan kepada *leader* terlebih dahulu. Apabila sudah disetujui oleh *leader*, Praktikan akan melakukan revisi surat penawaran.



Gambar 3.4 Bukti Chat Bernegosiasi Dengan Konsumen

Sumber: *WhatsApp* pribadi

Selain melakukan negosiasi melalui *chat*, Praktikan juga pernah negosiasi secara langsung melalui telepon.



Gambar 3.5 Bukti Telepon Bernegosiasi Dengan Konsumen

Sumber: *WhatsApp* pribadi

3. Menerima dan mengkonfirmasi pesanan dari *konsumen*

Praktikan menerima pesanan dari konsumen, lalu Praktikan akan mengkonfirmasi ke *leader* bahwa surat pesanan sudah diterima oleh Praktikan.

3.2.3 Membuat Harga Untuk Promosi

Praktikan membuat harga untuk promosi, harga yang dicantumkan pada konten promosi sudah Praktikan hitung agar perusahaan mendapatkan keuntungan, walaupun harga jasa atau produk di promosikan menjadi lebih murah. Gambar dibawah ini merupakan konten promosi yang harganya dihitung oleh Praktikan dan desain konten dibuat oleh bidang *digital marketing*. Lalu di unggah pada media sosial perusahaan yaitu Instagram.

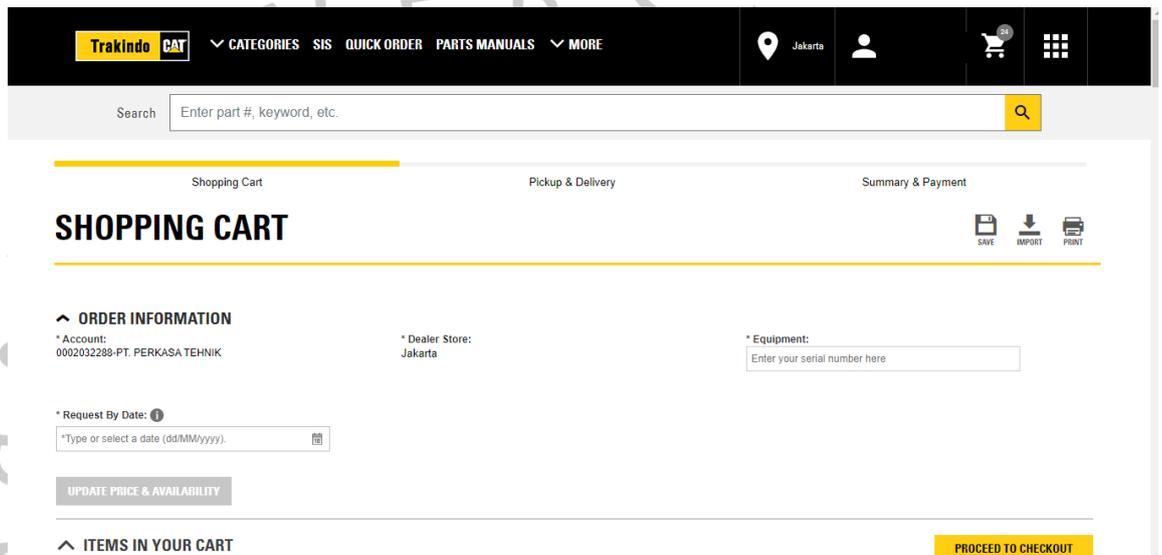


Gambar 3.8 Promosi Harga Jasa

Sumber: Instagram PT. Perkasa Tehnik Mandiri

3.2.4 Mendata Harga Sparepart

Data harga *sparepart* sangat dibutuhkan oleh *Sales Support* agar memudahkan saat proses pembuatan surat penawaran. Jika tidak ada data harga *sparepart* maka Praktikan harus selalu mengunjungi web CAT, hal tersebut sangat memakan waktu. Berikut Web Trakindo Utama yang selalu Praktikan kunjungi untuk melihat harga *sparepart* dan table data harga *sparepart* yang telah praktikan buat.



Gambar 3.9 Web Trakindo Utama

Sumber: <https://parts.cat.com/en/catcorp>

Tabel 12 Tabel 3.8 Data Harga Sparepart

NO	Part Number	Description	Unit Price in IDR
1	91E4600112	CYLINDER ASS	Rp529.100
2	91A4620100	CYLINDER MAS	Rp1.009.656
4	91A5113500	CYLINDER RELEASE 7/8	Rp1.121.988
5	91A2100401	CLUTCH DISK	Rp1.684.240
6	91A2100020	COVER CLUTCH	Rp4.281.492
7	91F4311612	ROD ASSY STEER CYLINDER	Rp19.957.652
8	3E9901	DEO15W40 5 L	Rp345.876
9	32A4000400C	OIL FILTER	Rp123.284
10	32A62 - 01020C	FUEL FILTER	Rp177.008
11	91E61 - 00112	AIR CLEANER	Rp195.360

NO	Part Number	Description	Unit Price in IDR
12	7X7867 (20L)	OIL TRANSMISSION / DIFFERENTIAL MANUAL (GO8090) & DIFFERENTIAL @10 LT	Rp1.304.620
13	3096942	OIL HYDRAULIC	Rp1.335.552
14	91375-03800	HYD. RETURN OIL FILTER	Rp267.140
15	91L0414600	BATTERY	Rp2.950.000

Sumber: <https://parts.cat.com/en/catcorp>

3.2.5 Membantu Merekap Dokumen

Praktikan membantu divisi administrasi dan *finance* dalam merekap dokumen. Pada divisi administrasi Praktikan membantu merekap dokumen transaksi dari bulan Mei sampai Agustus, merekap surat penawaran, *purchase order* dari *konsumen*, membuat BAST (Berita Acara Serah Terima). Pada divisi *finance* Praktikan membantu dalam merekap *invoice* dan pajak.

supplying plant	Document Date	Purchasing Document	Check List Doc	Check List xls	Quotation	BAST	Service Report	Others (Request user)
PERKASA TEHNIK	5/20/2021	4100500026	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	5/20/2021	4100500031	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	5/20/2021	4100500034	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	5/20/2021	4100500035	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	5/20/2021	4100500037	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	5/20/2021	4100500038	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	6/10/2021	4100513598	v	v	V	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	6/15/2021	4100517100	v	v	ND	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	6/15/2021	4100517105	v	v	ND	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	6/15/2021	4100517107	v	v	ND	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	6/15/2021	4100517109	v	v	ND	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	6/15/2021	4100517111	v	v	ND	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	6/15/2021	4100517114	v	v	ND	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	7/2/2021	4100528999	v	v	V	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	7/7/2021	4100531414	v	v	V	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	7/21/2021	4100540140	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	7/21/2021	4100540150	v	v	ND	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	7/21/2021	4100540151	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	7/21/2021	4100540153	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	7/21/2021	4100540157	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	7/21/2021	4100540160	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	7/21/2021	4100540161	v	v	ND	V	V	V
PERKASA TEHNIK	7/30/2021	4100545298	v	v	V	V1	V	V
PERKASA TEHNIK	7/30/2021	4100545301	v	v	V	V1	V	V

Gambar 3.10 rekap dokumen

Sumber: internal perusahaan

3.2.6 Membantu Mendesain Presentasi LTSA

Praktikan membantu dalam mendesain presentasi *Review Performance* LTSA Quarter 2, yang nantinya akan di presentasikan oleh direktur kepada pihak PT. Trakindo Utama mengenai pencapaian kerjasama. Pada power point tersebut berisikan:

1. Tentang perusahaan
2. Strategi LTSA
3. *Performance Revenue*
4. *Issue / Challenge*
5. *Record Feedback Konsumen*

Berikut slide presentasi *Review Performance* LTSA Quarter 2



Gambar 3.12 presentasi *Review Performance* LTSA Quarter 2

Sumber: internal perusahaan

3.3 Kendala Yang Dihadapi

Pada kegiatan Kerja Profesi Praktikan mengalami beberapa kendala yang perlu dihadapi, karena kurangnya pengalaman yang dimiliki Praktikan dalam dunia *Sales Support*. Adapun kendala yang perlu dihadapi Praktikan yaitu:

1. Pada saat membuat surat penawaran, Praktikan mengalami kendala dalam menentukan keuntungan karena setiap *konsumen* yang Praktikan buat surat penawarannya memiliki tingkat persentase keuntungan yang berbeda-beda.
2. Ketika bernegosiasi Praktikan mengalami kesulitan dalam berkomunikasi karena kurangnya pengalaman yang dimiliki Praktikan dan juga Praktikan tidak memiliki hak untuk menurunkan harga yang telah ditentukan.
3. Praktikan mendapatkan kendala saat mendata harga *sparepart* karena kondisi web CAT dari Trakindo Utama yang sangat lamban.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Adanya kendala yang perlu Praktikan hadapi, membuat Praktikan mencari solusi untuk mengatasi kendala yang ada selama melaksanakan Kerja Profesi, sehingga Praktikan dapat menyelesaikan Kerja Profesi dengan baik. Adapun cara praktikan dalam mengatasi kendala selama Kerja Profesi yaitu:

1. Ketika membuat surat penawaran Praktikan berkonsultasi terlebih dahulu dengan *leader* mengenai presentasi keuntungan yang akan diambil. Jika *leader* sudah menyetujui persentase keuntungan yang Praktikan buat, maka surat penawaran akan Praktika kirim kepada konsumen.
2. Saat ada konsumen yang menelepon untuk bernegosiasi, sebisa mungkin Praktikan berada dekat dengan *leader* agar saat proses negosiasi bisa di dengar oleh *leader* dan *leader* mengetahui harga yang diinginkan konsumen, sehingga Praktikan tidak gegabah

dalam menyetujui harga negosiasi. Selain itu Praktikan mencoba berlatih dan memberanikan diri dalam menghubungi konsumen.

3. Saat mendata harga *sparepart* praktikan mencoba mencari tahu, apa yang membuat web tersebut lamban. Ternyata lambannya web tersebut dikarenakan oleh penuhnya produk pada fitur keranjang. Maka dari itu setelah mencari tahu harga sebuah produk, Praktikan langsung menghapusnya dari fitur keranjang.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Ketika praktik kerja profesi dilaksanakan pada PT. Perkasa Tehnik Mandiri, Praktikan mendapatkan banyak ilmu dan berbagai manfaat, diantaranya sebagai berikut:

1. **Memiliki pengetahuan seputar alat berat**

Selama Praktikan melaksanakan kerja profesi sebagai *Sales Support* pada PT. Perkasa Tehnik Mandiri, Praktikan mendapatkan pengetahuan seputar alat berat baik itu dari segi cara perawatannya, *sparepart*, pekerjaan.

2. **Mengetahui bagaimana perusahaan mendapatkan keuntungan**

Tugas utama Praktikan dalam kerja profesi adalah membuat surat penawaran, pada surat penawaran tersebut Praktikan mengetahui bagaimana perusahaan mendapatkan keuntungan melalui penjualan produk dan jasa serta persentase keuntungan yang diterapkan disetiap surat penawaran.

3. **Memiliki kesempatan dalam menangani *konsumen***

Saat Praktikan menjadi *Sales Support* pada PT. Perkasa Tehnik Mandiri, Praktikan diberikan kesempatan untuk menangani *konsumen*. Adanya kesempatan ini membuat Praktikan belajar cara berkomunikasi, entah itu cara menghubungi konsumen, bernegosiasi, mengkonfirmasi pesanan, menginformasikan seputar produk dan jasa.

4. **Mendapatkan kesempatan dalam menjalin relasi**

Kegiatan kerja profesi ini membuat Praktikan belajar cara untuk menjalin relasi, kerjasama, baik itu pada pihak internal PT. Perkasa Tehnik

Mandiri, maupun pihak eksternal yaitu konsumen dan PT. Trakindo Utama.

5. **Pengalaman dalam dunia kerja**

Adanya kerja profesi ini membuat praktikan memiliki gambaran dan pengalaman mengenai dunia kerja yang sesungguhnya, dengan begitu Praktikan mengetahui bagaimana cara beradaptasi dalam dunia kerja, sehingga nantinya akan lebih siap menghadapi dunia kerja yang nyata.

