BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang pelaksanaan kerja praktek

Selama kurang lebih 1 (satu) bulan terhitung sejak 12 juli 2010 – 07 agustus 2010 penulis melaksanakan kerja praktek di PT. Restu Mahkota Karya Karawang. Pada hari kerja yaitu dari mulai hari senin sampai dengan hari sabtu. Jam kerja praktek dimulai dari senin-jum'at pada pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB sedangkan pada hari sabtu dimulai kerja pada jam 08.00 WIB sampai dengan pukul 15.00 WIB.

Penulis melakukan kerja praktek di PT. Restu Mahkota Karya di berbagai bagian. Yaitu:

Dibagian administrasi. Di dalam perusahaan show room mobil PT. restu mahkota karya cabang Karawang. Yang sebagian besar adalah dealer mobil Suzuki. Penulis ditempatkan di bagian administrasi terbagi menjadi 4 bagian.

1. Dibagian stock kendaraan yang akan dijual.
2. Dibagian piutang
3. Dibagian keuangan
4. BPKB dan faktur

Seperti yang telah tertulis di dalam job description dan untuk memperjelas kembali, bahwa tugas bagian administrasi di stock penjualan yaitu bertugas untuk memantau dan menginput data stock penjualan setiap harinya. Dan selalu berkomunikasi dengan bagian stock di cabang-cabang lainnya untuk melakukan sitem barter kendaraan jika dibutuhkan. Bagian piutang yaitu bertugas untuk mengimput data serta menulis juga melayani para konsumen yang akan membayar uang tagihan dan mengirimkan surat tagihan kepada para konsumen agar tidak mendapatkan jatuh tempo. Bagian keuangan bertugas untuk mengimput serta menghitung kembali pendapatan dan pengeluaran uang perusahaan setiap harinya, agar tidak terjadi penombokan. Bagian BPKB dan faktur yaitu bertugas untuk mengurus dan membuat surat BPKB serta membuat permohonan faktur kendaraan para konsumen baru.

Sedangkan di bagian sales, terbagi menjadi 3 bagian yaitu sales supervisor, sales counter dan salesman. Yang dimaksud dengan sales counter yaitu orang-orang (wanita) yang bertugas untuk melayani konsumen dengan baik dan ramah hanya di dalam dealer. Sedangkan yang dimaksud dengan salesman yaitu orang-orang (laki-laki) yang bertugas untuk mencari konsumen melalui door to door atau pun di dalam sebuah acara pameran mobil dengan baik dan ramah bias di dalam maupun diluar dealer.

Sedangkan sales supervisor yaitu bertugas untuk memantau cara kerja sales counter dan salesman, apakah sudah bertugas dengan baik atau belum. Dan yang bertanggung jawab atas semua tingkah laku para sales kepada konsumen. Baik dari pelayanan, pemberian diskon ataupun penginputan data konsumen.

3.2 Teknis pelaksanaan kerja praktek

Kegiatan–kegiatan yang dilakukan penulis selama melaksanakan Kerja Praktek di PT. Restu Mahkota Karya adalah membantu kegiatan dari karyawan.

Adapun kegiatan rutin yang dilakukan oleh penulis anatara lain:

1. Melakukan pelayanan pelatihan dalam menghadapi costumers
2. Melakukan pengecekan data-data penjualan dan pemasukan barang
3. Melakukan diskusi atau tanya jawab dengan pembimbing mengenai langkah-langkah pekerjaan yang harus dilakukan di PT. Restu Mahkota Karya
4. Melakukan pengumpulan data-data dan informasi yang diperlukan untuk menulis Laporan Kerja Praktek.

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik pengumpulan data dalam penulisan laporan kerja praktek ini dilakukan dengan cara :
   a. Wawancara

      Penulis bertanya langsung kepada beberapa pengurus dan karyawan serta pembimbing teknis di PT. Restu Mahkota Karya yang berhubungan langsung dengan tema yang diteliti agar mendapatkan informasi yang tepat dan akurat.

b. Dokumentasi

Pengambilan data berdasarkan yang ada pada seksi arsip bagian penjualan kredit mobil Suzuki di PT. Restu Mahkota Karya.

c. Kepustakaan

Penulis membaca sumber atau buku yang berhubungan dengan tema sehingga data yang diperoleh menjadi lebih terarah.

d. Observasi

Penulis mengamati secara langsung di lapangan terhadap proses penjualan kredit mobil Suzuki pada PT. Restu Mahkota Karya.

2. Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan kerja praktek ini adalah Metode Deskritif Analisis dan Perancanagan Sistem dengan data-data yang digunakan meliputi :

a. Data Primer, yaitu data-data yang ada pada obyek penelitian.

b. Data Sekunder, yaitu data-data yang tidak berhubungan langsung dengan obyek penelitian tetapi masih berhubungan dengan maslah yang diteliti.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

Dengan adanya perencanaan yang efektif, sehingga hasil produksi akan lebih meningkat baik dibandingkan dengan hasil produksi yang lalu, mengenai mutu atau kualitas maupun kuantitas begitupun semakin meningkat karena adanya perencanaan yang matang, sehingga hasil produksi terus meningkat dan dapat mencapai sasaran maupun sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

3.3.1 Perencanaan Bisnis Di Perusahaan

Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Restu Mahkota Karya adalah secara intern yang mana masing-masing bagian dapat mengadakan ataupun membuat perencanaan demi tercapainya hasil produksinya yang memuaskan pelanggan dan dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Sebelum melaksanakan proses produksi, segala sesuatunya yang berhubungan atau yang dibutuhkan untuk melakukan proses produksi tersebut, harus dipersiapkan terlebih dahulu, baik berupa alat-alat serta perlengkapan yang dibutuhkan, baik yang berupa tenaga penggerak dan tenaga kerja telah dipersiapkan dan diatur oleh petugas yang telah ditentukan untuk menjalankan proses produksi.

Untuk melaksanakan proses produksi ini oleh perusahaan diserahkan kepada bagian produksi, dimana bagian produksi yang berperan langsung dengan costumers. Dengan adanya kerja sama yang baik antara bagian

perencanaan dengan produksi akan dapat berjalan lancer dan baik sesuai dengan rencana yang telah ada untuk mencapai tujuan dalam perusahaan penjualan mobil tersebut.

Begitu juga dengan mutu maupun kualitasnya, sebelum perusahaan mengirim barang-barang tersebut terlebih dahulu diteliti, sehingga apabila ada kualitas barang yang tidak baik, barang-barang tersebut tidak akan kami pasarkan ke konsumen. Karena apabila kualitas barang yang terjual ke konsumen sangat baik dan tidak ada yang rusak maka konsumen akan merasa senang dan tujuan serta harapan yang telah kami terapkan dapat berguna.

3.3.2 Produktivitas Perencanaan Di Perusahaan

Produktivitas yang di hasilkan oleh PT. Restu Mahkota Karya ini adalah perusahaan penjualan kendaraan bermobil (suzuki). Yang bermacam-macam produknya.

3.3.2.1 *Suzuki SPLASH*

Splash hadir dengan karakter desain mobil eropa yang elegan, dengan body kokoh dan aerodinamis. Member inspirasi dan warna baru bagi eksekutif dan pasangan muda yang aktif dan berpikiran maju kedepan. Selain itu splash memiliki keunggulan pada:

- *exclusive instrument panels* yaitu stylish dan sporty menambah gaya setiap pengendara splash. Selain ergonimis, kaca depan yang lebar memberikan kenyamanan dari sudut pandang yang leluasa bagi penggunanya.
- *Sporty Tachometer* yaitu terdapat nuansa yang mewah pada dashboard dan semakin terlihat dengan bergaya dan sporty.
- *Dash Mounted Shift* yaitu gear shift yang menyatu dengan center console menambah kesan mewah dan elegan pada keseluruhan interior depan.
- *Test Body* yaitu singkatan dari (Total Effective Strength Structure) yang melindungi penumpang dari benturan samping dan memberikan standar keamanan yang lebih baik.
- *Immobilizer dan ALARM* merupakan sistem keamanan untuk mencegah terjadinya pencurian. System ini secara otomatis mencocokan kode kunci saat mesin dihidupkan.
- *New engine k 12m* yaitu mesin yang bergenerasi terbaru dan berbahan alumunium yang digunakan secara global oleh Suzuki. Dan sangat responsive di segala kondisi jalan.
- *Stylish tail lamp* yaitu dengan desain lekukan tail lamp memanjang vertical di kedua sisi dan menyatu dengan bodi yang semakin menambah kesan mewah.

3.3.2.2 Suzuki APV

APV hadir dengan ruangan yang luas dan lega serta fitur yang modern, menjadikan ruang terasa lebih leluasa, nyaman dan mewah. Karena dari kendaraan ini akan mendapatkan sebuah kebanggaan penuh kenyamanan serta kemewahan yang tidak tertandingi. APV memiliki keunggulannya tersendiri yaitu dari coil spring (yang nyaman dan stabil), mesin lebih irit dan bertenaga, Ac double blower yang modern dan sejuk serta captain seat yang mewah dan leluasa.

3.3.2.3 Suzuki SX-4

Mobil ini memiliki ground clearance lebih tinggi sehingga lincah dimedan off road ringan. Memiliki mesin tipe M15A, 1500cc vvt 16 valve DOHC Multi Point Injection yang menghasilkan torsi 133 Nm/ 4000 rpm dan tenaga 100Ps/ 6000 rpm dan yang dilengkapi dengan system rem ABS, EBD Suzuki SX4 ini menunjukkan kelincahannya bermanuver ditikungan tajam. Ini kelebihan Suzuki SX4 seperti yang disampaikan chief enginering Osama Honda dengan ‘ground clearance’ setinggi 17,5 cm dan pemakaian ban berukuran 205/60 R16 membuat Suzuki SX4 mampu melibas medan rusak berbatu. Sehingga membuat pengendara selalu

lebih aman dan nyaman, apalagi didukung ‘wheelbase’ 2.500 mm dan struktur Uni bodi yang lembut tapi kokoh. Dual Airbag, Keyless entri with immobilizer membuat Suzuki SX4 semakin lengkap fitur keamanannya, sedang kelebihan difitur kenyamanan Suzuki SX4 sebagai standarnya. Adanya ‘Multi Information Dis.

3.3.2.4 Suzuki SWIFT

kami rasa tepat bila Suzuki “nekat” mensegmentasikan Swift. Dari bentuknya, Hatchback lima pintu bermesin 1.500cc ini memang tak banyak neko-neko. Simak saja garis bodinya yang cenderung lebih mengotak. Di sisi lain, Interior Swift memang nyata-nyata mengusung pakem 3F (Fashion Follow Function). Dengan kata lain, bentuk dashboard yang hanya garis lurus itu memang lebih mengedepankan fungsinya dibanding gaya. Mereka tahu betul kalau cowok-cowok lebih suka yang simpel alias nggak kebanyakan gaya.Unit yang kami coba kebetulan bertransmisi manual 5-speed. Namun demikian, hal ini menjadi keuntungan tersendiri buat kami. Sebab kami dapat merasakan tenaga murni saat dipacu. Mesin berkode M 15A WT ini cukup bertenaga. Kapasitas mesin 1.5 Liter, 4 silinder segaris, 16 katup (4 katup per silinder)

3.3.2.5 Suzuki Grand Vitara 2.4

Ubahan terbesar di Grand Vitara tentu saja dihadirkan jantung pacunya. Penambahan kapasitas mesin dari 1.995 cc menjadi 2.393 cc tentunya mendongkrak kemampuannya. Sayangnya, torsi yang dihasilkan mesin berteknologi VVT ini dikorbankan oleh sistem penggerak roda belakang yang digunakan Grand Vitara. Ada sebagian tenaga yang dihasilkan oleh mesin hilang untuk memutar batang torsi penggerak roda belakang. Meski begitu, penggerak roda belakang ini juga memiliki keunggulan, yaitu soal ketangguhan dan keseimbangan pembagian bobot.

Respon akselerasi Grand Vitara 2.4 jelas menunjukkan perubahan dibandingkan Grand Vitara 2.0. Peningkatan 26 hp menjadikan penggunaan drive-by-wire pada Grand Vitara ini terasa lebih responsif tanpa jeda yang berarti saat dilakukan kick-down. Di putaran menengah.

3.3.2.6 Suzuki CARRY (PICK UP) 1.0

Kini hadir dengan mesin baru tipe injection. Lebih galak tarikannya, lebih bertenaga dan tentunya lebih irit. Bahan bakarnya pun cukup menggunakan premium. Mesin ini juga lulus standar emisi euro-2 karena lebih ramah lingkungan. Dan catalyctic converternya membuat asap knalpot menjadi ramah lingkungan.

3.3.2.7 Suzuki CARRY (PICK UP)1.5

Kendaraan ini paling pas untuk berbisnis. Karena untuk bisnis apapun, pick-up 1.5 ini sangat menguntungkan. Berbagai keunggulan yang dimiliki membuatnya selalu dicari. Apalagi kini dengan mesin baru G 15A injection yang lebih bertenaga dan efisien.

Kendaraan ini juga lebih unggul dari pick-up 1.0, dikarenakan pick-up ini memiliki dua model kendaraan. Yaitu :

- *Flat deck*

yaitu pick-up yang memiliki 1 pintu yang datar pada bagian belakang pick-up. Sehingga tidak terlalu susah untuk menaik-naikkan barang ke atas mobil ini.

- *Wide deck*

yaitu pick-up yang memiliki 3 pintu yang datar pada bagian samping kanan, samping kiri dan pada bagian belakang mobil. Sehingga bisa menaik-naikkan suatu barang lewat manapun. Dan lebih mudah pula untuk menurunkan barang-barangnya kembali lewat berbagai arah.

3.3.2.8 Suzuki New KARIMUN ESTILO

Karimun merupakan pelopor mobil city car di Indonesia. karimun diproduksi sekitar tahun 1999 dan baru mengalami

peremajaan pada tahun 2007 yang diberi nama Karimun Estilo. Karimun Estilo jelas memiliki kelebihan dibanding Karimun versi terdahulunya. Karimun Estilo telah dipersenjatai dengan mesin 1100cc, 4 silinder segaris, 16 valve, SOHC(Single Overheat Camshaft), microprocessor 32bit, sistem karburator telah diganti dengan sistem injeksi dengan ECU (Electronic Control Unit), dan telah lulus EURO 2. Dengan teknologi ini Karimun Estilo dapat menghasilkan tenaga sebesar 65PS. Memang luaran tenaga tidak terlalu besar tetapi hal ini mengakibatkan konsumsi BBM menjadi sangat irit yaitu sekitar 1:18. Harga yang ditawarkan juga tidak terlalu mahal, hanya sekitar 97jtan.

3.3.2.9 Suzuki CARRY (REAL VAN)

Mobil ini memiliki muatan untuk 9 penumpang, yang akan membuat pemilik mobil tersebut menjadi lega. Kabin dengan sudut pandang yang sangat luas. Speedometer yang sporty serta tempat duduk tengah dan belakang dapat dilipat untuk mendapatkan ruang yang lebih luas dan leluasa.

3.3.3 Masalah-Masalah Yang Terkait Dengan Produktivitas Perusahaan

1. Kurangnya pengetahuan tentang berbagai macam mobil terbaru

   Mobil adalah sebuah kendaraan yang sudah menjadi kebutuhan pokok karena di dukung oleh keharusan untuk menampilkan dirinya secara professional. Dan mobil juga menjadi gambaran citra perusahaan juga para eksekutifnya. Mobil bagi sebagian besar masyarakat tertentu bukan lagi sekedar untuk memenuhi kebetulan sebagai sarana transportasi tapi sebagai sebuah gaya hidup. Kurangnya pengetahuan tentang kendaraan bermobil serta anggapan bahwa mobil itu mahal, menyebabkan masayarakat enggan untuk menggunakan mobil.

2. masalah pajak.

   Di mana kebijakan pemerintah dalam menetapkan pajak bagi kendaraan bermobil sangat berpengaruh terhadap penjualan mereka. "Kalau pajaknya terlalu tinggi atau banyak macam, orang akan pikir dua kali untuk membeli mobil".

3. mengenai kebijakan BBM.

   Isu pemerintah hendak menaikan harga BBM dengan melakukan pembatasan subsidi pada 2011 juga harus diwaspadai. Berdasarkan pengalaman penjualan mobil anjlok saat pemerintah hendak menaikkan BBM. Pada tahun 2006 terjadi penurunan penjualan mobil karena harga bensin naik.

3.3.4 Usaha Yang Dilakukan Dalam Mengatasi Masalah Pelaksanaan Produktivitas

1. PT. Restu Mahkota Karya dalam mengatasi hambatan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang kendaraan bermobil yaitu dengan cara mengadakan penjelasan tentang kendaraan bermobil baik tentang pajak ataupun tentang harga BBM, untuk masyarakat umum, melalui media massa ataupun iklan di televise maupun radio.

2. PT. Restu Mahkota Karya memberikan diskon khusus untuk masyarakat umum yang berminat untuk membeli mobil saat itu juga.

3. Melakukan promosi-promosi khusus kepada para konsumen melalui media massa ataupun spanduk-spanduk yang ada di pinggi jalan agar para konsumen yang melihat menjadi berminat untuk membeli kendaraan di dealer-dealer kami.

4. Melakukan car show di pameran-pameran mobil ataupun di mall yang ada di kota-kota terdekat. Ataupun dengan melakukan system keliling ke tempat-tempat tertentu (door to door).