BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Sejarah dan Perkembangan PT. Surya Madistrindo

Di Indonesia sangat banyak terdapat perusahaan – perusahaan besar ternama, dimana perusahaan – perusahaan tersebut menjadikan Indonesia menjadi lebih maju dan berkembang dalam bidang ekonomi. Banyak sekali jenis perusahaan di Indonesia, misalnya perusahaan dibidang *advertising*, perusahaan dibidang makanan, perusahaan dibidang minuman, perusahaan dibidang tekstil, perusahaan rokok, dan masih banyak lagi. Salah satu perusahaan yang sangat besar adalah perusahaan rokok.

Perusahaan rokok termasuk perusahaan yang berpengaruh dalam perekonomian Indonesia, diamana perusahaan rokok sangat diharapkan menjadi salah satu sumber pembiayaan bagi pemerintah karena cukai rokok diakui mempunyai peranan penting dalam penerimaan Negara. Sehingga pada saat resesi ekonomi yang dimulai dengan krisis moneter pada sejak Juli 1997 tidak terlalu berpengaruh dalam kegiatan industri tersebut.

Dalam industri rokok, domonasi dari para pelaku utama bisnis ini sudah cukup dikenal dan selalu masuk dalam jajaran sepuluh besar perusahaan terbaik di antara 200 *Top Companies* di Asia yaitu PT. Gudang Garam Tbk. Perusahaan ini merupakan raksasa kretek Indonesia.

PT. Gudang Garam Tbk didirikan pada 26 Juni 1958 oleh Surya Wonowidjojo (Ing Hwie). Disaat berumur sekitar 20 tahun, Surya

Wonowidjojo mendapat tawaran bekerja dari pamannya di pabrik rokok Cap 93 yang merupakan salah satu pabrik rokok terkenal di jawa Timur pada waktu itu. Berkat kerja keras dan kerajinannya dia mendapatkan promosi dan akhirnya menduduki posisi direktur di perusahaan tersebut. Pada tahun 1956 Surya Wonowidjojo meninggalkan Cap 93, dia membeli tanah di Kediri dan memulai produksi rokok sendiri lalu. Diawali dengan rokok kretek dari kelobot dengan merek Inghwie. Setelah dua tahun berjalan Surya Wonowidjojo mengganti nama perusahaannya menjadi Pabrik Rokok Tjap Gudang Garam. Perusahaan ini memiliki perkebunan tembakau sebesar 514 hektar di Kediri, Jawa Timur.

Perusahaan tersebut semakin berkembang dan dikenal dikalangan masyarakat pada saat ini dengan nama PT. Gudang Garam Tbk. Sesuai dengan perkembangannya, PT. Gudang Garam Tbk. memiliki cabang dibeberapa kota besar dan salah satunya adalah dikota Bandung.

PT. Gudang Garam Tbk. tidak berdiri sendiri, melainkan menaungi beberapa anak perusahan yang melakukan tugas dalam bidang pendistribusian produk dari PT. Gudang Garam Tbk. tersebut. Salah satu anak perusahaan tersebut adalah PT. Surya Madistrindo di kota Bandung.

PT Surya Madistrindo (SM) adalah suatu unit usaha PT. Gudang Garam Tbk. yang bergerak dibidang pendistribusian dan penjualan semua produk-produk PT. Gudang Garam Tbk. ke seluruh wilayah di Indonesia. PT. Surya Madistrindo adalah salah-satu perusahaan besar di Indonesia yang berdiri sejak tahun 2009. PT. Surya Madistrindo dikenal di masyarakat umum melalui

produk/brand yang antara lain adalah Gudang Garam Merah, Gudang Garam International, Gudang Garam Surya 16, Surya Slim, ProMild dan masih banyak lagi.

Gambar 1.1

Contoh Produk Gudang Garam





Sumber : Arsip Dokumen PT. Surya Madistrindo Tahun 2009

1.2 Visi dan Misi

1.2.1 Visi

Menjadi perusahaan besar yang terpandang, menguntungkan dan memiliki peran dominan dalam industri rokok domestik.

1.2.2 Misi

Menyediakan produk-produk inovatif bermutu tinggi yang memenuhi, bahkan melebihi harapan konsumen sekaligus memberikan manfaat bagi semua *Stakeholder.*

1.3 Logo Perusahaan

PT. Surya Madistrindo adalah sebuah perusahaan distributor rokok produk Gudang Garam yang adaptif dalam mengantisipasi bisnis di bidang distributor rokok. Salah satu bentuk antisipasi tersebut adalah dengan memiliki logo yang merupakan lambang sebagai identitas jati diri perusahaannya.

Adapun logo dari PT. Surya Madistrindo adalah sebagai berikut :

Gambar 1.2

Logo PT. Surya Madistrindo



Sumber : Arsip Dokumen PT. Surya Madistrindo Tahun 2009

1.4 Struktur Organisasi Perusahaan

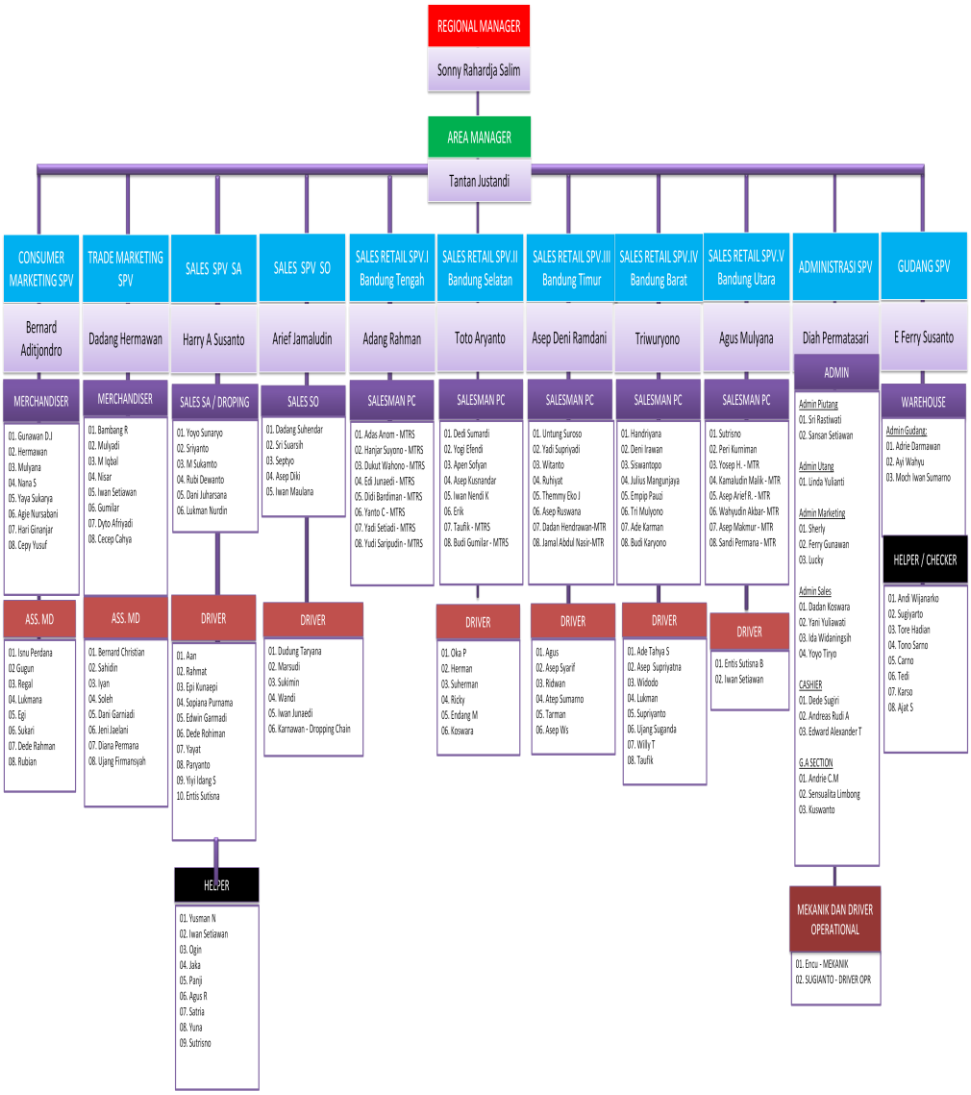
Pada tahun 2009 PT. Surya Madistrindo berdiri dengan struktur perusahaan yang terdiri dari beberapa bagian divisi dengan masing – masing tugas yang memiliki tanggung jawab dan kewajibannya masing – masing, salah satunya adalah divisi *marketing.*

Divisi *marketing* merupakan salah satu ujung tombak perusahaan, karena segala sesuatu kegiatan pendistribusian rokok kepada konsumen merupakan tugas utama divisi *marketing*. Dimana divisi *marketing* memiliki tugas dan kewajiban sebagai *Trade Promotion* dan *Consumer Promotion,*hal tersebut tersebut merupakan pendistribusian rokok secara langsung kepada konsumen dengan berbagai kegiatan.

Dalam perusahaan PT. Surya Madistrindo, hanya ada divisi *marketing* dan divisi *Public Relation* pada PT. Surya Madistrindo masih *methods of communication* karena hampir dari keseluruhan kegiatan dari divisi *Marketing* sudah mencakup kegiatan – kegiatan yang dilakukan oleh Hubungan Masyarakat. Dimana kegiatan dari *Marketing* juga berhubungan langsung dengan masyarakat luar.

Gambar 1.3

Bagan Struktur PT. Surya Madistrindo

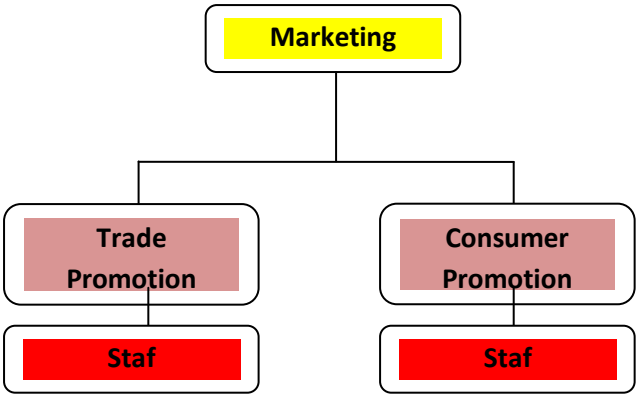


Sumber : Arsip Dokumen PT. Surya Madistrindo Tahun 2009

1.5 Struktur Organisasi Divisi *Marketing*

Gambar 1.4

Bagan Struktur Organisasi Divisi *Marketing*



Sumber : Arsip Dokumen PT. Surya Madistrindo tahun 2009

1.6 *Job Description*

a. *Regional Manager*

Adapun tugas dari *Regional Manager* adalah :

1. *Regional Manager* memiliki ruang lingkup yang memimpin PT. Surya Madistrindo di wilayah bagian Jawa Barat seperti Bandung, Tasikmalaya, Subang, dan Sukabumi dengan menerbitkan kebijakan – kebijakan dalam perusahaan PT. Surya Madistrindo.
2. Memilih, menetapkan mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (area *manager).*
3. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan PT. Surya Madistrindo area Jawa Barat.

4. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja PT.Surya Madistrindo.

b. Area *Manager*

Adapun tugas dari Area *Manager* adalah :

1. Merencanakan, mengorganisasikan, menyusun personalia, penggerakkan, dan pengawasan dari kegiatan – kegiatan pendistribusian produk PT. Surya Madistrindo di area Bandung.
2. Memutuskan perencanaan untuk mencapai keinginan yang ingin dicapai sesuai dengan visi dan misi yang ada pada PT. Surya Madistrindo di area Bandung.
3. Memantau rencana, yang mungkin membutuhkan perubahan tergantung apa yang terjadi dari semua kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan pendistribusian PT. Surya Madistrindo di area Bandung.

c. Consumer Marketing SPV

Adapun tugas dari *Consumer mMarketing SPV* adalah :

1. Pembuatan *Event*

   Pembuatan *event* adalah kegiatan *marketing* dalam usaha mengkomunikasikan produk Gudang Garam dengan cara mengadakan *event-event* untuk menarik perhatian massa atau konsumen untuk lebih sadar akan merek produk Gudang Garam. Biasanya kegiatan *event* ini

diadakan dengan pergelaran acara musik gratis,dan menghibur massa dengan bintang tamu yang terkenal.

2. Mengadakan *Mobile Direct Selling*

   Mobile Direct Selling adalah kegiatan dari *marketing* untuk mengkomunikasikan produk dari Gudang Garam serta mendistribusikan produk melalui *Sales Promotion Girl* kepada konsumen secara langsung.

3. Mengawasi serta memberi kebijakan – kebijakan dari kegiatan – kegiatan yang telah dilaksanakan, seperti *Event* dan *Mobile Direct Selling.*

4. Membuat laporan dari seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan dalam kegiatan *consumer marketing.*

d. Trade Marketing SPV

Adapun tugas dari *Trade Marketing SPV* adalah :

1. *Awareness*

   Awareness adalah indikator yang menunjukkan tingkat popularitas merek dihadapan target konsumen sebagai hasil komunikasi merek yang sistematis. Makin tinggi *awareness* target konsumen terhadap suatu produk maka akan makin dikenal produk tersebut. Untuk meningkatkan penjualan, para pemasar perlu membangun *awareness* produk kepada masyarakat. Untuk meningkatkan *awareness* kepada konsumen, maka *marketing* PT.

Surya Madistrindo melakukan beberapa kegiatan seperti memberikan perhatian khusus kepada toko – toko (*outlet*) yang bekerja sama dengan PT. Surya Madistrindo dalam menjual produk dari Gudang Garam. Adapun kegiatan untuk meningkat *awareness* tersebut, sebagai berikut :

- *Blocking Display*

  Blocking Display adalah program pemajangan penataan produk Gudang Garam di etalase khusus penyimpanan rokok, dengan tujuan agar membatasi tampilan rokok kompetitor yang dipajang sehingga produk Gudang Garam lebih terlihat oleh konsumen sehingga meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk.

- *Panel* Toko

  Panel Toko adalah kegiatan pemasangan papan nama toko kepada toko yang bekerja sama dengan PT. Surya Madistrindo.

2. Pemerataan rokok

   Pemerataan rokok merupakan kegiatan *marketing* dimana produk dari Gudang Garam dapat disebarkan secara merata di toko – toko. Minimal adanya dua bungkus rokok produk Gudang Garam dalam satu toko.

Adapun kegiatan dari pemerataan rokok tersebut, seperti :

- *Distribution Drive*

  Distribution Drive adalah kegiatan yang memfokuskan pendistribusian produk dari Gudang Garam untuk meningkatkan *profit* bagi perusahaan.

- Tukar Cangkang (TKCK)

  Tukar cangkang adalah kegiatan yang dilakukan oleh *marketin*g bagian *Trade Promotion* dengan membeli cangkang (bungkus) rokok yang kosong dengan harga Rp.1000 / cangkang. Tukar cangkang ini dilakukan untuk mendaur ulang cangkang dalam kegitan produksi.

3. Mengawai serta member kebijakan – kebijakan dalam pelaksanaan kegiatan – kegiatan tersebut.

e. Sales SPV SA

Adapun tugas dari *Sales SPV SA* adalah :

1. Mengatur alur distribusi barang sampai ke tangan sub agen,
2. Mengatur penjadwalan dan pengaturan kendaraan operasional yang digunakan untuk kegiatan pendistribusian barang. Dimana sub agen yang dimaksud adalah grosir.
3. Membuat laporan secara keseluruhan yang telah dilaporkan oleh *sales SA* dari kegiatan pendistribusian di sub agen.

f. Sales SPV SO

Adapun tugas dari *Sales SPV SO* adalah :

1. Mengatur alur distribusi barang sampai ke tangan sub agen.
2. Mengatur penjadwalan dan pengaturan kendaraan operasional yang digunakan untuk kegiatan pendistribusian barang. Dimana sub agen yang dimaksud adalah *special outlet (SO)*, dan yang termasuk dari *SO* adalah *minimarket independent,* hotel*, restaurant,* dan *cafe.*
3. Membuat laporan pendistribusian barang secara keseluruhan dari yang telah dilakukan oleh *sales SO.*

***g. Sales Retail SPV.* I Bandung Tengah**

Adapun tugas dari *Sales Retail SPV.* I Bandung Tengah adalah :

1. Mengatur pendistribusian barang sampai ke tangan *retailer* atau pengecer / toko biasa pada wilayah Bandung Tengah.
2. Membuat laporan dari kegiatan yang telah dilaksanakan.
3. Membuat laporan dari keseluruan *salesman PC.*

***h. Sales Retail SPV.* II Bandung Selatan**

Adapun tugas dari *Sales Retail SPV.* I Bandung Selatan adalah :

1. Mengatur pendistribusian barang sampai ke tangan *retailer* atau pengecer / toko biasa pada wilayah Bandung Selatan.
2. Membuat laporan dari kegiatan yang telah dilaksanakan.
3. Membuat laporan dari keseluruan *salesman PC.*

i. ***Sales Retail SPV*****. III Bandung Timur**

Adapun tugas dari *Sales Retail SPV.* I Bandung Timur adalah :

1. Mengatur pendistribusian barang sampai ke tangan *retailer* atau pengecer / toko biasa pada wilayah Bandung Timur.
2. Membuat laporan dari kegiatan yang telah dilaksanakan.
3. Membuat laporan dari keseluruan *salesman PC.*

j. ***Sales Retail SPV*****. IV Bandung Barat**

Adapun tugas dari *Sales Retail SPV.* I Bandung Barat adalah :

1. Mengatur pendistribusian barang sampai ke tangan *retailer* atau pengecer / toko biasa pada wilayah Bandung Barat.
2. Membuat laporan dari kegiatan yang telah dilaksanakan.
3. Membuat laporan dari keseluruan *salesman PC.*

k. ***Sales Retail SPV*****. V Bandung Utara**

Adapun tugas dari *Sales Retail SPV.* I Bandung Utara adalah :

1. Mengatur pendistribusian barang sampai ke tangan *retailer* atau pengecer / toko biasa pada wilayah Bandung Utara.
2. Membuat laporan dari kegiatan yang telah dilaksanakan.
3. Membuat laporan dari keseluruan *salesman PC.*

l. **Administrasi *SPV***

Adapun tugas dari Administrasi *SPV* adalah :

1. Membuat layanan administrasi kepada area *manager*.
2. Mengawasi keluar masuknya surat di dalam PT. Surya Madistrindo yang berhubungan dengan keuangan perusahaan.
3. Memperhatikan dan mempersiapkan segala kebutuhan dan pengadaan alat – alat kantor perusahaan.
4. Membuat perkiraan biaya tahunan yang berkaitan dengan kegiatan administrasi perusahaan untuk menjadi bahan acuan bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan keuangan.
5. Melakukan pembukuan sesuai dengan standar akutansi keuangan yang berlaku dari hasil penjualan rokok – rokok dari seluruh kegiatan yang ada.
6. Melakukan pembukuan sesuai dengan standar akutansi keuangan yang berlaki dari biaya yang digunakan untuk mengadakan kegiatan seperti *event* dan lainnya.
7. Membuat pembukuan dari keseluruhan keuangan yang telah dilaporkan oleh admin.

m. **Gudang *SPV***

Adapun tugas dari Gudang *SPV* adalah :

1. Mencatat dan membuat laporan keluar masuknya barang ke gudang, seperti *merchandise,* rokok, seragam, dan sebagainya.
2. Memperhatikan dan mengawasi keberadaan barang yang berada di gudang.

3. Meretur rokok – rokok yang sudah kadaluarsa ke gudang pusat.

n. Merchandiser

Adapun tugas dari *Merchandiser* adalah :

1. Memajang / men*display*, merapihkan, dan menata produk *Enesis Group* sesuai standar *display* dari perusahaan.
2. Menjaga kebersihan produk dan pajangan.
3. Menjalankan semua program promosi dari perusahaan.
4. *Merchandising* ke *outlet* yang telah ditentukan oleh perusahaan.
5. Membantu menjaga *stock* dan memperlebar jumlah *Shelving* di *outlet Hypermarket, Supermarket, & Minimarket*.
6. Membuat laporan hasil pekerjaan yang ditentukan oleh perusahaan.

o. *Sales SA/ Droping*

Adapun tugas dari *Sales SA* adalah :

1. Melakukan distribusi barang sampai ke tangan sub agen. Dimana sub agen yang dimaksud adalah grosir.
2. Mencatat keluar masuknya barang – barang yang ada di sub agen.

p. Sales SO

Adapun tugas dari *Sales SO adalah :*

1. Melakukan distribusi barang sampai ke tangan sub agen. Dimana sub agen yang dimaksud adalah *special outlet (SO)*, dan yang termasuk dari *SO* adalah *minimarket independent*, hotel, *restaurant*, dan *cafe*.
2. Mencatat keluar masuknya barang – barang yang ada di sub agen.

q. Salesman PC

Adapun tugas dari *Salesman PC* adalah :

1. Melakukan pendistribusian barang sampai ke tangan *retailer* atau pengecer / toko biasa pada wilayah Bandung Utara yang telah ditentukan dan diatur oleh *sales retail* pada wilayah masing - masing.
2. Mencatat keluar masuknya barang di *retailer*.
3. Membuat laporan dari kegiatan yang telah dilaksanakan.

***r.* Admin**

Adapun tugas dari Admin adalah :

1. Memperhatikan dan mempersiapkan segala kebutuhan dan pengadaan alat – alat kantor perusahaan.
2. Membuat perkiraan biaya tahunan yang berkaitan dengan kegiatan administrasi perusahaan untuk menjadi bahan acuan bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan keuangan.
3. Melakukan pembukuan sesuai dengan standar akutansi keuangan yang berlaku dari hasil penjualan rokok – rokok dari seluruh kegiatan yang ada.

4. Melakukan pembukuan sesuai dengan standar akutansi keuangan yang berlaki dari biaya yang digunakan untuk mengadakan kegiatan seperti *event* dan lainnya.

s. Warehouse

Adapun tugas dari *Warehouse* adalah :

1. Membantu Gudang *SPV* dalam mengawasi serta mencatat keluar masuknya barang di gudang.
2. Menjaga serta mengontrol keberadaan barang agar tidak rusak.
3. Menyiapkan rokok yang akan didistribusikan oleh *salesman* sesuai dengan permintaan *salesman.*

t. Helper / Checker

Adapun tugas dari *helper / checker* adalah :

1. Membantu *warehouse* dalam mencatat keluar masukna barang di gudang.
2. Menjaga serta mengontrol keberadaan barang agar tidak rusak.
3. Mengangkatkan rokok yang telah disiapkan oleh *warehouse* dan akan didistribusikan oleh *salesman* sesuai dengan permintaan *salesman.*

***u. Ass MD (* Asisten *Merchandiser*)**

Adapun tugas dari *Ass MD* adalah :

1. Menjadi supir *MD* saat melakukan kegiatan – kegiatan dari *trade promotion*.

2. Membantu kelancaran *MD* dalam melakukan kegiatan – kegiatan *trade promotion* seperti *blocking display, shop blind with name* dan panel toko.

v. Driver

Adapun tugas dari *driver* adalah :

Driver memiliki tugas untuk menyetirkan mobil untuk melaksanakan kegiatan – kegiatan yang dilakukan oleh *sales* dalam mendistribusikan rokok maupun staf – rokok ke berbagai tempat. Salah satunya adalah *outlet.*

w.* Mekanik dan *Driver Operational

Adapun tugas dari mekanik dan *driver operational* adalah :

mengawasi dan memperhatikan keadaan kendaraan yang digunakan untuk beroperasi dalam melakukan kegiatan – kegiatan para staf PT. Surya Madistrindo.

x.* Divisi *Marketing

Adapun tugas utama dari Divisi *Marketing* sebagai berikut :

1. Memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat melalui produk perusahaan, sebagai kegiatan promosi.
2. Menghasilkan pemasukan bagi perusahaan dengan cara menjual produk perusahaan.

3. Menjalin hubungan baik dengan konsumen atau masyarakat serta menjadi jembatan antara perusahaan dan lingkungan eksternal, sebagai kegiatan *marketing* komunikasi.
4. Melakukan penyerapan informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk mendukung peningkatan kualitas dan penjualan produk, sebagai kegiatan *riset* atau pengembangan perusahaan.

y. Trade Promotion

Adapun tugas utama dari *Trade Promotion* sebagai berikut :

1. *Awareness*

   Awareness adalah indikator yang menunjukkan tingkat popularitas merek dihadapan target konsumen sebagai hasil komunikasi merek yang sistematis. Makin tinggi *awareness* target konsumen terhadap suatu produk maka akan makin dikenal produk tersebut. Untuk meningkatkan penjualan, para pemasar perlu membangun *awareness* produk kepada masyarakat. Untuk meningkatkan *awareness* kepada konsumen, maka *marketing* PT. Surya Madistrindo melakukan beberapa kegiatan seperti memberikan perhatian khusus kepada toko – toko (*outlet*) yang bekerja sama dengan PT. Surya Madistrindo dalam menjual produk dari Gudang Garam. Adapun kegiatan untuk meningkat *awareness* tersebut, sebagai berikut :

- *Blocking Display*

  Blocking Display adalah program pemajangan penataan produk Gudang Garam di etalase khusus penyimpanan rokok, dengan tujuan agar membatasi tampilan rokok kompetitor yang dipajang sehingga produk Gudang Garam lebih terlihat oleh konsumen sehingga meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk.

Gambar 1.5

Contoh *Blocking Display*



Sumber : Arsip Dokumen PT. Surya Madistrindo tahun 2011

- *Shop Blind With Name*

  Shop Blind With Name adalah kegiatan pemasangan spanduk produk Gudang Garam di toko yang bekerja sama dengan PT. Surya Madistrindo dengan menyertakan nama nama tokoknya.

Gambar 1.6

Contoh *Shop Blind With Name*



Sumber : Arsip Dokumen PT. Surya Madistrindo tahun 2011

- *Panel* Toko

  Panel Toko adalah kegiatan pemasangan papan nama toko kepada toko yang bekerja sama dengan PT. Surya Madistrindo.

Gambar 1.7

Contoh *Panel* Toko



Sumber : Arsip Dokumen PT. Surya Madistrindo tahun 2011

2. Pemerataan rokok

   Pemerataan rokok merupakan kegiatan *marketing* dimana produk dari Gudang Garam dapat disebarkan secara merata di toko –

toko. Minimal adanya dua bungkus rokok produk Gudang Garam dalam satu toko.

Adapun kegiatan dari pemerataan rokok tersebut, seperti :

- *Distribution Drive*

  Distribution Drive adalah kegiatan yang memfokuskan pendistribusian produk dari Gudang Garam untuk meningkatkan *profit* bagi perusahaan.

- Tukar Cangkang (TKCK)

  Tukar cangkang adalah kegiatan yang dilakukan oleh *marketin*g bagian *Trade Promotion* dengan membeli cangkang (bungkus) rokok yang kosong dengan harga Rp.1000 / cangkang. Tukar cangkang ini dilakukan untuk mendaur ulang cangkang dalam kegitan produksi.

z. *Consumer Promotion*

Adapun tugas utama dari *Consumer Promotion* sebagai berikut :

1. Pembuatan *Event*

   Pembuatan *event* adalah kegiatan *marketing* dalam usaha mengkomunikasikan produk Gudang Garam dengan cara mengadakan *event-event* untuk menarik perhatian massa atau konsumen untuk lebih sadar akan merek produk Gudang Garam. Biasanya kegiatan *event* ini diadakan dengan pergelaran acara musik gratis,dan menghibur massa dengan bintang tamu yang terkenal.

2. Mengadakan *Mobile Direct Selling*

Mobile Direct Selling adalah kegiatan dari *marketing* untuk mengkomunikasikan produk dari Gudang Garam serta mendistribusikan produk melalui *Sales Promotion Girl* kepada konsumen secara langsung.

1.7 Sarana dan Prasarana

Penulis didukung oleh sarana dan prasarana yang dimiliki divisi *marketing*, dimana penulis menggunakannya dalam menunjang pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan.

No	Iventaris	Jumlah	Keterangan
1	Lemari besi	3	Baik
2	Komputer	4	Baik
3	Meja kerja	10	Baik
4	Kursi kerja	9	Baik
5	Lemari Kaca	1	Baik
6	Sofa	2	Baik
7	Meja sofa	1	Baik

8	*AC*	3	Baik
9	Dispenser	2	Baik
10	*TV*	1	Baik
11	*Handycam*	1	Baik
12	Kamera	1	Baik
13	Infokus	1	Baik
14	*Printer*	4	Baik
15	*White board*	2	Baik
16	Telephone	3	Baik
17	Excel	1	Baik
18	Lemari Es	1	Baik
19	Alat Fax	1	Baik
20	Mobil	1	Baik
21	Seragam SPG	3	Baik
22	Papan dada	3	Baik
23	Tas MDS	3	Baik

24	Kertas laporan penjualan rokok	3	Baik
25	Kalkulator	1	Baik

Sumber : Catatan Penulis Tahun 2011

1.8 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan

1.8.1 Lokasi Pelaksanaan PKL

Praktek Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan di Bagian *Marketing* PT. Surya Madistrindo.

Alamat : Jl. Soekarno Hatta 703 - Bandung , Indonesia.

Telepon : +62 – 22 – 7310660

Faximile : +62 – 22 – 7310330

1.8.2 Waktu Pelaksanaan PKL

Praktek Kerja Lapangan dilaksanakan terhitung dari tanggal 1 Juli 2011 sampai dengan 1 Agustus 2011, dengan waktu kerja, hari Senin sampai selasa mulai pukul 08.00 - 16.00 WIB, pada kegiatan *Event* Spekta Fest di lapangan Brigif kegiatan pada pukul 17.00 – 21.30 WIB, dan pada kegiatan *Event* SSLP “DJ Ramiez” di Mansion Club pada pukul 22.00 – 03.00 WIB.