

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG  
ANALISIS MARKETING DAN PURCHASING  
PT. OKAMOTO INDONESIA**



**Oleh:**

**Indi Widyanti**

**1561008**

**Indah Triwahyuni**

**1561126**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

**2019**

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
ANALISIS MARKETING DAN PURCHASING  
PT. OKAMOTO INDONESIA**

Oleh:

Indi Widyanti

1561008

Indah Triwahyuni

1561126

Jombang, 20 April 2019

**Mengetahui,  
Pendamping Lapangan**

  
  
**PT. OKAMOTO Indonesia**

**Mengetahui,  
Dosen Pembimbing  
Lapangan**

  
**Nur Ali, SE., MS**

**Mengesahkan,  
Ketua Program Studi**



  
**Nurul Hidayati, SE., MM**

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, akhirnya penulis dapat menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Analisis Marketing dan Purchasing PT OKAMOTO INDONESIA”. Hal ini tentunya tak lepas dari beberapa hal yaitu bantuan, dorongan serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis maupun pihak lain

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Nur Ali, SE., MSM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
2. Ibu. Nurul Hidayati, SE., MM selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.
3. Bapak Lubi Muji Basuki selaku Pendamping Lapangan di PT Okamoto Indonesia

Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca dan bagi laporan-laporan selanjutnya.

Jombang, 2 April 2019

Penyusun

## DAFTAR ISI

|   |            |
|---|------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                                  | <b>i</b>   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>                              | <b>ii</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                                  | <b>iii</b> |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                      | <b>iv</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                               | <b>1</b>   |
| 1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Nyata .....                 | 1          |
| 1.2 Tujuan Kuliah Kerja Nyata.....                          | 2          |
| 1.3 Manfaat Kuliah Kerja Nyata.....                         | 3          |
| 1.4 Lokasi, Waktu dan Tempat Kuliah Kerja Nyata .....       | 4          |
| <b>BAB II GAMBARAN UMUM KULIAH KERJA MAGANG.....</b>        | <b>5</b>   |
| 2.1 Sejarah PT Okamoto Indonesia .....                      | 5          |
| 2.2 Struktur Organisasi PT Okamoto Indonesia.....           | 7          |
| 2.3. Kegiatan dan Bidang Usaha PT Okamoto .....             | 8          |
| <b>BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG .....</b>        | <b>10</b>  |
| 3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang ..... | 10         |
| 3.2 Kendala Yang Dihadapi.....                              | 21         |
| 3.3 Cara Mengatasi Kendala.....                             | 23         |
| <b>BAB IV PENUTUP .....</b>                                 | <b>24</b>  |
| 4.1 Kesimpulan .....  | 24         |
| 4.2 Saran .....   | 24         |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                                 | <b>26</b>  |
| <b>LAMPIRAN.....</b>  | <b>27</b>  |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era globalisasi yang terus berkembang, banyak perusahaan-perusahaan baru bermunculan, sehingga persaingan bisnis antar perusahaan semakin ketat. Banyak perusahaan-perusahaan tumbuh baik yang sejenis (perusahaan yang sudah ada) ataupun yang berbeda, demi mendapatkan peluang pasar yang semakin luas dan memenuhi selera konsumen yang berubah-ubah. Perusahaan diuntut efisisensi di setiap lini untuk memenangkan persaingan bisnis atau bahkan hanya sekedar mempertahankan konsistensi perusahaan.

Perusahaan dalam meraih kesuksesan ditentukan oleh beberapa faktor pendukung yang dimiliki oleh sebuah perusahaan. Sumber daya manusia yang berkualitas, teknologi canggih, fasilitas memadai dan modal, itulah beberapa faktor penentu kesuksesan pada umumnya. Namun ada faktor lain yang berperan dalam kesuksesan perusahaan yaitu Strategy Pemasaran. Strategy Pemasaran yang dimiliki sebuah perusahaan juga memiliki peran penting dalam perkembangan dan kesuksesan sebuah perusahaan atau organisasi dalam menjualkan produknya. Salain itu, pemilihan bahan baku yang berkualitas dengan supliyer yang tepat juga menjadi kunci keberhasilan perusahaan agar mendapatkan laba yang besar.

Internet merupakan kebutuhan yang sangat penting bagi banyak orang karena dengan internet kita bisa mengakses dan menemukan segala informasi di seluruh dunia dengan cepat dan mudah. Di Indonesia sendiri jumlah pemakai internet selalu meningkat dengan peningkatan yang cukup besar. PT Okamoto Indonesia sebagai salah satu perusahaan yang menggunakan jasa internet untuk memasarkan produknya. Dalam memperoleh konsumen yang loyal terhadap suatu merek tertentu, PT Okamoto Indonesia haruslah memiliki kelebihan atau keunggulan tertentu yang tidak dimiliki oleh para pesaingnya, untuk mencapai keberhasilan dalam persaingan maka setiap bisnis dituntut

untuk membangun strategi yang tepat dan unggul dibandingkan dengan strategi pesaingnya. Maka perlunya strategi pemasaran yang baik dan perencanaan bahan baku yang baik dan berkualitas dari PT Okamoto Indonesia dapat membuka peluang untuk terus berkembang sehingga dapat mencapai tujuan dari usaha yang sedang dijalani yaitu meningkatkan penjualan, memuaskan konsumen, dan mendapatkan keuntungan. Berdasarkan latar belakang penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam bentuk laporan kuliah kerja magang dengan judul Analisis Marketing dan Purchasing PT Okamoto Indonesia.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

Adapun tujuan yang ingin di capai adalah:

Untuk mengetahui bagaimana penerapan Strategy Pemasaran dan Purchasing yang dilakukan PT. Okamoto Indonesia dalam pencapaian Visi dan Misi perusahaan.

Dan Manfaat yang diharapkan dalam melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM), antara lain :

### **Bagi mahasiswa.**

1. Mahasiswa bisa mempraktekkan dan menerapkan ilmu pengetahuan perkuliahan secara langsung di lapangan kerja.
2. Menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan di lapangan kerja mengenai dunia kerja sesuai dengan bidangnya.

### **Bagi Lembaga Perguruan.**

1. Terciptanya hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak, yaitu dapat menempatkan mahasiswa yang potensial untuk mendapatkan pengalaman.
2. Universitas akan dapat meningkatkan kualitas lulusannya melalui pengalaman kerja magang.
3. Universitas yang akan di kenal di dunia industri

### **Bagi Instansi yang Bersangkutan**

1. Instansi dapat memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang berwawasan akademik dari kuliah kerja magang tersebut.
2. Instansi dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat membutuhkan karyawan bisa merekrut mahasiswa tersebut.
3. Adanya kerjasama antara dunia pendidikan dengan dunia industri/perusahaan sehingga perusahaan tersebut dikenal oleh kalangan akademis.
4. Adanya kritikan-kritikan yang membangun dari mahasiswa-mahasiswa yang melakukan praktek magang.

### **1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang**

1. Mendapat relasi kerja.
2. Menambah pengalaman kerja
3. Belajar secara praktis bukan sekedar teoritis

#### 1.4 Lokasi, Waktu dan Tempat Kuliah Kerja Magang (KKM)

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di:  
PT. OKAMOTO INDONESIA, Ds. Sampang Agung Kec. Kutorejo, Kab.  
Mojokerto. Pelaksanaan magang dilakukan dari tanggal 04 Maret-04 April 2019.



## BAB II

### GAMBARAN UMUM

#### 2.1 Sejarah Perusahaan/instansi Tempat Kuliah Kerja Magang (KKM)

PT. Okamoto Indonesia awalnya didirikan sebagai Hyupsung Chemicals, Ltd. Korea, yang dulunya produsen pita perekat terbesar di Korea. Sejak lokasi pabrik di Indonesia, PT. Okamoto Indonesia telah memasok isolasi ke merek-merek besar di seluruh dunia melalui OEM.

Sejak tahun pendirian perusahaan yaitu 1992, PT. Okamoto Indonesia telah memproduksi pita perekat selama dua generasi dan telah mengkonsolidasikan pita kain utama, PT. Okamoto Indonesia yang berbasis karet alam selama 30 tahun. Dengan teknologi dan mesin andal PT. Okamoto yang dikembangkan oleh pabrik terkemuka di Jepang dan kontrol kualitas total mulai dari standar industri Jepang dari produk PT. Okamoto Indonesia bersama dengan sejarah panjang pengalaman dan pengetahuan PT. Okamoto Indonesia, PT. Okamoto Indonesia menjamin kualitas terbaik untuk pita perekat.

PT. Okamoto Indonesia tidak hanya melayani klien dengan kesetiaan dan kejujuran, tetapi PT. Okamoto Indonesia juga berkembang untuk mendukung komunitas lokal di Indonesia dengan peluang kerja dan gaji yang memadai.

Berikut Sejarah PT. Okamoto Indonesia :

- ❖ Pada 1970 an Didirikan sebagai Hyup Sung Chemicals Ltd.
- ❖ Pada tahun 1975 Okamoto didirikan sebagai Hyup Sung Chemicals Ltd. di Korea Selatan dan menjadi salah satu produsen kaset terbesar di Korea Selatan.
- ❖ Pada tahun 1980 an Terpilih sebagai keterampilan dan prestasi tertinggi oleh “Mae-II Economics”
- ❖ Pada tahun 1987 Okamoto terpilih menjadi salah satu dari 16 perusahaan yang berprestasi dan keterampilan tertinggi di selatan oleh “Mae-II Economics Daily”

- ❖ Pada tahun 1990 mendirikan perusahaan di Surabaya Indonesia
- ❖ Pada tahun 1992 Okamoto membuat jalur produksi pita pakaian di Surabaya, Indonesia dengan nama PT. Bina Korta.
- ❖ Diikuti di Korea sebagai perusahaan dengan lingkungan kerja yang aman.
- ❖ Menjadi pemasok bersertifikasi untuk Samsung Electronics Indonesia.
- ❖ Pada tahun 1996 lini produksi di Korea Selatan di tutup dan di pindah ke Indonesia menjadi pemasok bersertifikat untuk Samsung Electronics Indonesia.
- ❖ Pada tahun 1997 Menerima sertifikat standart Industri Korea.
- ❖ Pada tahun 1998, Okamoto mendirikan pita kain Kyosei di Jepang dan mesin pabrik dari Okamoto Industries di pasang dan di kontrol kualitas standart industri jepang di berlakukan.
- ❖ Nama PT. Bina Korta di Indonesia secara resmi di ubah menjadi PT. Okamoto Indonesia.
- ❖ Pada tahun 1999 manufaktur OEM untuk Okamoto Jepang dimulai.
- ❖ Pada tahun 2000 OEM aktif untuk merek kelas dunia lainnya di mulai
- ❖ Pada tahun 2003 Okamoto Indonesia menjadi mandiri dari Okamoto Jepang dan mulai OEM aktif untuk kelas dunia lainnya dimulai.



## **2.3 Kegiatan dan bidang Usaha Perusahaan**

PT. Okamoto Indonesia adalah perusahaan manufaktur yang bergerak memproduksi isolasi dalam jumlah banyak, produksi isolasinya dilakukan apabila ada pemesanan, barang hasil produksi di ekspor ke luar negeri. PT. Okamoto Indonesia melayani penjualan ekspor.

Dalam sistem manajemen PT OKAMOTO INDONESIA terdapat beberapa divisi, masing masing divisi tersebut saling berhubungan dan saling memberikan informasi satu sama lain. Adapun divisi yang ada di input PT OKAMOTO INDONESIA meliputi:

### **1. Divisi HRD (Human Resources Development)**

HRD atau Human Resources Development, dalam PT OKAMOTO INDONESIA bertugas mengelola sumber daya manusia di perusahaan, mulai dari tugas perencanaan yang sering disebut perencanaan SDM, rekrutmen sering disebut Rekrutmen dan Seleksi, pengembangan sering disebut Pelatihan dan Pengembangan, Manajemen Kinerja sering disebut Performance Management, gaji sering disebut Kompensasi dan Benefit dan menumbuhkan hubungan kerja yang sering disebut sebagai Hubungan Industrial atau hubungan Industrial.

Tugas HRD di PT OKAMOTO INDONESIA juga menangani berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, pegawai, buruh, manajer dan pekerja lainnya untuk dapat menunjang aktivitas organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Bagian atau unit yang biasanya mengurus SDM adalah departemen sumber daya manusia.

### **2. Divisi PPIC (Production Planning and Inventory Control)**

Fungsi utama PPIC ini adalah untuk menerima order dari bagian Penjualan (Sales/marketing) lalu mendistribusikan order tersebut ke bagian produksi serta memastikan order ini selesai dan dikirim ke customer pada waktu yang sudah disepakati.

Bagian PPIC ini berkaitan erat dengan bagian marketing, purchasing, gudang, dan juga produksi. Terkait dengan marketing karena dia bertugas mendelegasikan orderan dari marketing pada bagian produksi. Terkait dengan purchasing karena PPIC harus mengetahui terkait ketersediaan bahan yang akan digunakan dalam proses produksi. Terkait dengan gudang karena PPIC harus memahami informasi mengenai barang pada level of raw material, Work In Process (WIP), maupun final product. Kemudian terkait dengan bagian produksi karena PPIC berfungsi dalam menentukan penjadwalan produksi dalam rangka optimasi kapasitas produksi.

**3. Devisi Purchasing**

Tugas dari devisi purchasing adalah bertanggung jawab atas pemesanan barang atau keperluan perusahaan baik di dalam kantor ataupun di luar kantor.

**4. Devisi Accounting**

Tugas dari devisi accounting adalah mencari, mengolah dan mengalokasikan dana, serta melakukan pembayaran-pembayaran yang harus dikeluarkan perusahaan.

**5. Devisi Exim**

Tugas devisi exim adalah operasional lapangan sisi Ekspor Impor, menyiapkan surat untuk proses pengiriman dan penerimaan baik pembayaran maupun barang yang akan dikirim.

**6. Devisi Marketing**

Tugas devisi marketing adalah melakukan penjualan produk, melakukan promosi produk pada konsumen, melakukan negosiasi harga, serta membangun hubungan baik dengan pelanggan.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### **3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang**

##### **3.1.1 Marketing PT OKAMOTO INDONESIA**

Dalam memasarkan produknya hal pertama yang dilakukan oleh divisi marketing adalah membuat promosi produk. Promosi produk pada PT OKAMOTO INDONESIA ini adalah dengan menggunakan media internet untuk memasarkan produknya karena target pemasaran dari produk ini adalah ke luar negeri. Dalam mempromosikan produk serta memperkenalkan produknya PT OKAMOTO INDONESIA menggunakan blok atau web side resminya. Dari webside resmi, marketing mendisain blok tersebut semenarik mungkin. Blok tersebut tersebut berisi foto foto produk dan macam macamnya, keunggulan produk dibanding dengan produk lain yang serupa, contact person yang bisa dihubungi jika sewaktu waktu ada yang memesan produk tersebut, serta membuat kata kata persuasi agar konsumen tertarik untuk memesan produk dari PT OKAMOTO INDONESIA.

Dari website resmi tersebut, jika ada konsumen yang berminat, konsumen akan menghubungi pihak PT OKAMOTO INDONESIA untuk memesan produknya. Sebelum proses pemesanan, marketing menemui clien dengan membawa sampel produk yang tersedia. Produk yang ditawarkan berupa isolasi yang mempunyai ukuran (mesh) yaitu 42 mesh, 54 mesh, 70 mesh, dan 80 mesh.

Setelah marketing memberikan sampel pada clien dan clien sudah menentukan pilihan mana yang akan dipesan, barulah terjadilah proses negosiasi harga. Harga yang ditentukan pastilah berdasarkan ukuran (mesh) yang dipilih dan seberapa banyak yang akan dipesan. Setelah marketing dan clien sudah menyetujui harga yang ditentukan barulah melakukan proses PO. Setelah melakukan PO divisi marketing juga menyiapkan berkas berkas untuk pengiriman barang ke clien dan mengurus surat surat yang di perlukan.

Pemasaran/ marketing adalah kegiatan pasar yang mempunyai sasaran demi mewujudkan pertukaran yang potensial dengan tujuan memenuhi kebutuhan atau keinginan manusia, dengan kata lain keberhasilan pemasaran adalah kunci kesuksesan suatu perusahaan.(Kotler & Keller, 2009)

Pengertian pemasaran yaitu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang dibuat untuk merencanakan, menentukan harga, memproduksi barang atau jasa yang ditujukan untuk memuaskan kebutuhan pembeli.(Stanton, 2012)

Biasanya pengertian marketing salah diartikan oleh sebagian banyak orang, banyak orang menyebut marketing adalah sales padahal dengan jelas bahwa marketing adalah bahasa inggris dari pemasaran. Jadi pada dasarnya pengertian marketing dan pemasaran itu sama, sama – sama melakukan kegiatan langsung dengan konsumen dan menjadi kunci sukses sebuah perusahaan.

Agar mengetahui kunci sukses suatu perusahaan membutuhkan konsep pemasaran, diantaranya untuk dijadikan pijakan sebelum menjual barangnya kepada konsumen. Menurut (Kotler & Armstrong, Prinsip Prinsip Manajemen. Edisi 14, Jilid 1, 2014) mengemukakan ada 6 konsep pemasaran sebagai berikut.

Konsep Marketing / Pemasaran :

#### **a. Konsep Produksi**

Konsep dimana para konsumen menyukai produk tertentu yang bisa ditemukan dimana saja dan berharga relatif murah. Maka efisiensi produk tinggi dan meluasnya area distribusi yang menjadi orientasi. Maka dari itu perusahaan harus memperbanyak produk sebanyak – banyaknya agar konsumen bisa mendapatkan barang dimana saja.

#### **b. Konsep Produk**

Konsep ini yang membahas atau yang mendasari tentang kualitas, mutu, bahkan performa yang baik. Jadi suatu perusahaan harus memproduksi barang

yang memiliki kualitas, mutu dan performa yang terbaik. Selain itu packaging yang menarik akan menarik perhatian konsumen.

### **c. Konsep Penjualan**

Sebuah konsep yang dibuat untuk menjual dan memasarkan produk perusahaan baik dengan cara promosi dan periklanan untuk memperkenalkan detail produk kepada konsumen.

### **d. Konsep Pemasaran**

Konsep yang memperhatikan keinginan pasar, penentuan kebutuhan konsumen serta memberikan kepuasan yang efektif dan efisien dari kompetitornya.

### **e. Konsep Pemasaran Sosial**

Pada konsep ini perusahaan akan menentukan keinginan, kebutuhan, kepentingan paar dan harus memberikan kepasan tanpa melupakan kesejahteraan sosial masyarakat.

### **f. Konsep Pemasaran Global**

Konsep ini lebih konsentrasi pada lingkungan yang bisa menghambat marketing. Eksekutif manager harus mempunyai manajemen yang strategis.

Dalam alur distribusi produk di PT OKAMOTO INDONESIA adalah di mulai dari devisi marketing. Divisi marketing sendiri mempunyai tugas yaitu

1. Sebagai bagian yang memperkenalkan suatu perusahaan kepada masyarakat, melalui produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut.
2. Bertugas dalam menghasilkan pendapatan bagi perusahaan dengan cara menjual produk perusahaan tersebut.
3. Bertugas dalam menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat serta menjembatani antara perusahaan dengan lingkungan eksternal.

4. Bertugas untuk menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk.

### **3.1.2 Purchasing PT OKAMOTO INDONESIA**

Di PT OKAMOTO INDONESIA saat pihak marketing dan klien sudah menyepakati harga dan akhirnya terjadi PO, barulah tugas divisi purchasing yang melanjutkan alur produknya. Tugas divisi purchasing sendiri adalah:

1. Mengelola kebijakan purchasing dan memastikan semua pembelian sesuai dengan kebijakan tersebut.
2. Memilih supplier yang akan berhubungan dengan perusahaan dan berkomunikasi dengan resmi dengan supplier tersebut.
3. Mengelola Service Level Agreements (SLA) di antara supplier dan perusahaan.
4. Berhubungan dengan departemen lainnya, seperti departemen akuntansi, manufaktur, dan persediaan barang.
5. Mengurus penganggaran, penetapan biaya, dan penghematan biaya setelah melakukan review terhadap informasi manajemen yang ada.
6. Mengurus asuransi kesehatan dan kerja para staf beserta dengan hal-hal resmi lainnya.
7. Mengawasi procurement yang terjadi dalam perusahaan.
8. Menyusun pesanan pembelian dan daftar permintaan untuk memesan bahan, barang, dan persediaan.
9. Mengirim hal yang telah disusun pada poin satu kepada supplier.
10. Meninjau inventaris dan pesanan sesuai kebutuhan.
11. Berhubungan dengan supplier dalam jangka waktu harian.
12. Memeriksa pengiriman pesanan dan melacak status pesanan
13. Mengurus barang-barang yang tidak ter-supply, di bawah jumlah pesanan, lebih dari jumlah pesanan, atau rusak.
14. Memastikan setiap faktur telah dikirim untuk pembayaran.

15. Menghasilkan dan mengelola laporan yang masuk.
16. Mengelola aktivitas pengadaan.
17. Mengerjakan semua dokumentasi yang dibutuhkan.
18. Mengatur dan menghadiri rapat.
19. Membantu secara umum pada pembelian dan/atau inventaris dalam skala yang lebih kecil.

Tugas utama divisi purchasing ini adalah mengurus PO. Dalam mengurus PO bagian purchasing sebelumnya selalu berhubungan dengan bagian PPIC untuk memastikan bahan baku apa yang masih tersedia sehingga bagian purchasing dapat mengetahui dan memprediksi bahan baku apa saja yang perlu di pesan dan berapa total biayanya agar segera di berikan kepada divisi accounting.

Setelah mengetahui bahan baku atau barang kantor apa saja yang harus di pesan, tugas purchasing adalah mencari supliyer barang tersebut. Di PT OKAMOTO INDONESIA tidak mempunyai hanya satu sulayer dalam satu jenis barang tapi mempunyai lebih dari dua supliyer. Perbandingan harga, kualitas dan limit pemesan menjadi alasan utama untuk memilih suliyer. Mengingat di PT OKAMOTO INDONESIA ini terkadang membeli bahan baku secukupnya sesuai dengan pesanan yang diterimanya. Dan untuk kualitas bahan baku adalah menjadi hal yang paling utama dalam pemilihan baku, karena produk dari PT OKAMOTO INDONESIA ini adalah produk kualitas ekspor, jadi bahan baku yang berkualitas tinggi adalah hal paling utama karena bahan baku dengan kualitas baik akan menghasilkan produk dengan kualitas baik pula. Harga juga menjadi alasan untuk memilih suliyer. Setiap perusahaan pastilah menginginkan mendapatkan bahan baku dengan kualitas baik dengan harga yang murah dengan kata lain untuk lebih mengefisienkan biaya agar nantinya harga dari produk PT OKAMOTO INDONESIA dapat bersaing dengan produk lain yang sejenis.

Jika bahan baku sudah dipesan, barulah purchasing mengecek bahan baku apa saja yang sudah dikirim dan apa saja yang belum dikirim agar setelahnya dapat dilakukan proses produksi. Dalam proses prduksi terdapat beberapa tahap

yaitu proses sizing, proses tenun kain (weaving), proses laminating (extruder), proses pengeleman(calender), dan packing hingga akhirnya barang siap di ekspor.

Tahapan proses produksi produk yaitu:

### **1. Proses sizing**



Dalam proses ini, benang disusun dalam mesin sizing ini sebelum di tenun. Proses sizing ini berfungsi untuk memisahkan benang yang satu dengan benang yang lain. Dengan di bantu dengan serbuk putih, serat benang akan terpisah dengan sendirinya dan menjadi lebih kaku dari sebelumnya.

## 2. Proses tenun kain



Dari proses sizing kemudian benang masuk ke mesin tenun. Dalam mesin tenun ada berbagai macam ukuran (mesh) yang tersedia yaitu ada 42 mesh, 54 mesh, 70 mesh, dan 80 mesh. Macam macam ukuran tersebut di pilih sesuai pesanan yang sudah dipesan clien.

### 3. Proses Laminating



Pada proses laminating hal pertama yang di lakukan yaitu dengan memasukkan biji plastik kedalam mesin yang kemudian biji plastik tersebut di lelehkan hingga mencair. Setelah biji plastik mencair, cairan tersebut di tuangkan diatas benang yang sudah ditenun di mesin tenun tadi.

#### 4. Proses Caleder



Proses calender di mulai saat plastik sudah menyatu dengan benang yang sudah ditenun tadi. Setelah plastik dan benang tadi menyatu, barulah barang tersebut di beri lem perekat. Setelah di beri perekat, kemudian digulung, namun sebelum itu di beri alas ketsas panjang untuk media alas penggulung isolasi. Setelah di gulung, isolasi yang masih berbentuk memanjang tersebut dipotong sesuai pesanan dari clien.

## 5. Proses Packing



Dalam proses packing ini ada dua tipe isolasi yang dipacking, yaitu isolasi yang tanpa label dan isolasi yang sudah di beri label. Untuk label sendiri juga menyesuaikan dengan pesanan konsumen. Jadi untuk nama mereknya juga menyesuaikan dengan permintaan konsumen. Proses packing produk dilakukan dengan mesin, dari mulai memasukkan produk ke dalam kardus, sampai perekatan kardus hingga siap di antar. Untuk pengiriman barang, PTOKAMOTO INDONESIA ini menggunakan jasa forwarding. Untuk pengiriman produknya, langsung di jemput oleh jasa forwarding tersebut, jadi perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya untuk kontainer.

Menurut (Assauri, 2008) Pembelian merupakan salah satu fungsi yang penting dalam berhasilnya operasi suatu perusahaan. Fungsi ini dibebani tanggung jawab untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas bahan-bahan yang tersedia pada waktu dibutuhkan dengan harga yang sesuai dengan harga yang berlaku. Pengawasan perlu dilakukan terhadap pelaksanaan fungsi ini, karena pembelian

menyangkut investasi dana dalam persediaan dan kelancaran arus bahan ke dalam pabrik.

Sedangkan menurut (Indrajit & Djokopranoto, 2003) aktivitas dalam proses pembelian barang adalah:

1. Permintaan pembelian
2. Pemilihan pemasok
3. Penempatan order pembelian
4. Penerimaan barang, dan
5. Pencatatan transaksi pembelian

Permintaan pembelian adalah contoh suatu aktivitas yang merupakan satuan pekerjaan yang ditujukan untuk memicu bagian pembelian melakukan pengadaan barang sesuai dengan spesifikasi dan jadwal sebagaimana yang dibutuhkan oleh pemakai barang. Penerimaan barang adalah contoh aktivitas tentang penerimaan kiriman dari pemasok sebagai akibat adanya order pembelian yang dibuat oleh bagian pembelian. (Harsanto, 2013)

Beberapa pengertian tentang pembelian (Purchasing):

1. Purchasing dapat diartikan sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan atas barang atau jasa yang diperlukan oleh perusahaan dan dapat diterima tepat pada waktunya dengan mutu yang sesuai serta harga yang menguntungkan.
2. Purchasing adalah salah satu fungsi utama diantara fungsi-fungsi penting lainnya yang ada didalam suatu perusahaan atau perhotelan, seperti: administrasi, pembukuan, penjualan dan pemasaran. Pembelian telah banyak didefinisikan oleh para ahli dengan meninjau sudut pandang yang berbeda namun pada dasarnya memiliki pengertian yang sama.

Dari pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa purchasing atau pembelian adalah suatu usaha dalam memenuhi kebutuhan atas barang dan jasa

yang diperlukan oleh perusahaan dengan melihat kualitas atau mutu, kuantitas dari barang yang dikirim, serta harga dan waktu pengiriman yang tepat.

### **3.2 Kendala Yang Dihadapi**

Setiap perusahaan pastilah mempunyai berbagai macam masalah di dalamnya. Permasalahan dapat berupa permasalahan internal maupun eksternal perusahaan. Dalam konteks ini masalah yang dialami perusahaan PT OKAMOTO INDONESIA adalah dalam keterlambatan pengiriman barang ke konsumen.

Sebelum klien deal untuk menetapkan harga, biasanya sebelumnya ada perjanjian mengenai kapan barang yang dipesan di kirim dan sampai pada klien. Barang yang dikirim haruslah tepat waktu dengan apa yang sudah disepakati sebelumnya. Jika barang tidak dikirim sesuai waktu yang sudah disepakati, kemungkinan klien akan kecewa dan tidak akan puas dengan proses pengiriman yang dilakukan perusahaan.

Keterlambatan pengiriman tersebut dikarena adanya bahan baku yang rusak karena kurangnya safety penyimpanan barang. Biasanya di PT OKAMOTO INDONESIA sudah menyediakan bahan baku untuk di olah, namun karena kurangnya penganan pada bahan baku tersebut, entah tentang cuaca atau lain sebagainya.

Kerusakan bahan baku itulah yang akan menghambat proses produksi. Pada proses produksi, bahan baku menjadi hal yang utama ada proses produksi bisa berjalan. Bahan baku yang rusak tidak bisa di pakai untuk memproduksi produk tersebut, sehingga perlu dipesankan kembali.

Bahan baku yang bagus dan berkualitas menjadi kunci sukses perusahaan ini. Mengingat perusahaan ini adalah perusahaan yang produknya sudah berstandart ekspor, jadi kualitas dari bahan baku harus dijaga agar nantinya menghasilkan produk yang berkualitas pula.

Saat bahan baku ada yang mengalami kerusakan, maka tugas divisi purchasing untuk memesan bahan baku agar dapat melengkapi kekurangan

bahan baku yang ada. Namun untuk pemesan bahan baku dengan kurun waktu yang cukup mendadak sangatlah sulit karena supliyer dari PT OKAMOTO ini bukan dari dalam kota sendiri namun berada daerah luar kota sehingga pengiriman bahan bakunya pun dapat memakan waktu yang cukup lama. Selain itu, kebanyakan supliyer mematok limit pemesanan yang cukup banyak padahal perusahaan hanya membutuhkan bahan baku dalam jumlah sedikit. Dalam konteks tersebut purchasing harus mampu mencari supliyer yang mempunyai limit pemesanan sedikit namun harganya masih bisa bersaing dengan supliyer lain.

Jika bahan baku masih belum lengkap, proses produksi juga tidak akan dimulai. Jika proses produksi mengalami keterlambatan, maka barang yang sudah jadi juga akan mengalami ketelambatan. Karena keterlambatan barang yang sudah jadi tersebut, makan imbasnya terhadap pengiriman barang. Pengiriman barang akan tertunda sehingga barang akan sampai ke konsumen dalam kurun waktu melebihi yang di sepakati sebelumnya.

### **3.3 Cara Mengatasi Kendala**

Disarankan sebaiknya PT.OKAMOTO INDONESIA menyediakan tempat penyimpanan bahan baku yang lebih terjaga keamanannya, mengingat bahan baku isolasi mudah rusak karena kurangnya savety dan cuaca yang tidak menentu. Dan juga sebaiknya memperhatikan suhu ruangan bahan baku, agar tidak terjadi kerusakan bahan baku lagi apabila ada pemesanan yang mendadak.

Disarankan devisi purchasing untuk mencari lebih banyak suplyer bahan baku terutama suplyer yang dapat menerima pemesanan bahan baku sedikit, dan lokasi suplyer tidak jauh perusahaan, dengan tujuan apabila ada kebutuhan bahan baku yang mendadak perusahaan dapat menerima bahan baku dari supler terdekat dalam waktu secepat mungkin.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil kegiatan magang mahasiswa, dapat di simpulkan bahwa :

PT OKAMOTO INDONESIA memasarkan kebanyakan hasil produksinya keluar negeri dengan cara pemasarannya yaitu dengna melalui internet. PT OKAMOTO INDONESIA memanfaatkan blok resminya untuk memasarkan produknya dengan memberikan penjelasan mengenai kualitas produk dan keunggulannya serta macam macam produk yang dihasilkan. Setelah memasarkan produk dan ada clien yang memesan produknya barulah tugas purchasing untuk memesan bahan baku yang di perlukan untuk proses produksi.

Tugas divisi purchasing di PT OKAMOTO INDONESIA ini adalah untuk pemesanan bahan baku baik di luar kantor maupun dalam kantor dan mencari supliyer bahan baku yang mempunyai limit pemesanan sedikit, harga yang murah dan kualitas bahan yang bagus. Sebelum memesan bahan baku divisi purchasing berhubungan dulu dengan divisi PPIC untuk menegtahui berapa banyak bahan baku yang di butuhkan dan agar dapat memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan sehingga nantinya akan diberitahukan ke devisi accounting.

#### **4.2 Saran**

1. Disarankan sebaiknya PT.OKAMOTO INDONESIA menyediakan tempat penyimpanan bahan baku yang lebih terjaga keamanannya, mengingat bahan baku isolasi mudah rusak karena kurangnya savety dan cuaca yang tidak menentu. Dan juga sebaiknya memperhatikan suhu ruangan bahan baku, agar tidak terjadi kerusakan bahan baku lagi apabila ada pemesanan yang mendadak.

2. Disarankan devisi purchasing untuk mencari lebih banyak suplyer bahan baku terutama suplyer yang dapat menerima pemesanan bahan baku sedikit, dan lokasi suplyer tidak jauh perusahaan, dengan tujuan apabila ada kebutuhan bahan baku yang mendadak perusahaan dapat menerima bahan baku dari supler terdekat dalam waktu secepat mungkin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2008). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Harsanto, B. (2013). *Dasar Ilmu Manajemn Operasi* . Sumedang: Unpad Press.
- Indrajit, R. E., & Djokopranoto. (2003). *Manajemen Persediaan*. Jakarta : Grasindo.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2014). *Prinsip Prinsip Manajemen. Edisi 14, Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, L. (2009). *Manajemen Pemasaran, Edisi 12*. Jakarta: Erlangga.
- Stanton, W. (2012). *Prinsip Pemasaran, alih bahasa: Yohanes Lamarto*. Jakarta: Erlangga.

## **LAMPIRAN**

**FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA**

NAMA : INDI WIDYANTI  
 NIM : 1561008  
 PROGRAM STUDI : MANAJEMEN  
 TEMPAT KKM : PT. OKAMOTO INDONESIA  
 BAGIAN/BIDANG : ADMINISTRASI MARKETING

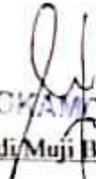
| Minggu Ke | Tanggal       | Jenis Kegiatan   | Tanda Tangan  |
|-----------|---------------|--|---|
| I         | 04 MARET 2019 | Perkenalan lingkungan dan wawancara dengan HRD           |  |
|           | 05 MARET 2019 | Perkenalan dengan karyawan kantor perusahaan             |   |
|           | 06 MARET 2019 | Perkenalan lingkungan eksternal perusahaan               |   |
| II        | 11 MARET 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |  |
|           |               | Membantu membuat surat pengantar barang                  |   |
|           | 12 MARET 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |   |
|           |               | Membantu membuat surat pengantar barang                  |   |
|           | 13 MARET 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |   |
|           |               | Membantu membuat surat pengantar barang                  |   |
|           | 14 MARET 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |   |

|     |               |  |   |
|-----|---------------|--|---|
|     |               | Membantu membuat surat pengantar barang                  |   |
| III | 18 MARET 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |  |
|     |               | Membantu membuat surat pengantar barang                  |   |
| IV  | 25 MARET 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |  |
|     |               | Membantu membuat surat pengantar barang                  |   |
|     | 27 MARET 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |   |
|     |               | Membantu membuat surat pengantar barang                  |   |
|     | 02 APRIL 2019 | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |   |
|     |               | Membantu karyawan membuat surat balasan pemesanan barang |   |

Jombang, 16 April 2019

Pendamping Lapangan,



  
PT OKAMOTO Indonesia  
Ludi/Muji Basuki

Personalia

**FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA**

NAMA : **INDAH TRIWAHYUNI**  
 NIM : **1561126**  
 PROGRAM STUDI : **MANAJEMEN**  
 TEMPAT KKM : **PT. OKAMOTO INDONESIA**  
 BAGIAN/BIDANG : **PURCHASING**

| Minggu Ke  | Tanggal              | Jenis Kegiatan  | Tanda Tangan  |
|------------|----------------------|---|---|
| <b>I</b>   | <b>04 MARET 2019</b> | Perkenalan lingkungan dan wawancara dengan HRD                |  |
|            | <b>05 MARET 2019</b> | Perkenalan dengan karyawan kantor perusahaan                  |   |
|            | <b>06 MARET 2019</b> | Perkenalan lingkungan eksternal perusahaan                    |   |
| <b>II</b>  | <b>11 MARET 2019</b> | Membuat surat pemesanan bahan baku                            |  |
|            |                      | Membuat surat pemesanan barang                                |   |
|            | <b>12 MARET 2019</b> | Membantu karyawan memeriksa stok bahan baku                   |   |
|            |                      | Membantu mendata bahan baku yang rusak                        |   |
|            | <b>13 MARET 2019</b> | Membantu membuat lembar data bahan baku yang akan di produksi |   |
|            | <b>14 MARET 2019</b> | Membuat surat pemesanan bahan baku                            |   |
| <b>III</b> | <b>18 MARET 2019</b> | Membuat surat pemesanan bahan baku                            |   |

|    |               |   |   |
|----|---------------|---|---|
|    |               | Membantu karyawan memeriksa stok bahan baku                 |  |
|    | 19 MARET 2019 | Membantu karyawan memeriksa stok bahan baku                 |   |
|    |               | Membantu mendata bahan baku yang rusak                      |   |
| IV | 25 MARET 2019 | Membuat surat pemesanan bahan baku                          |  |
|    | 27 MARET 2019 | Bertemu dengan supliyer kertas                              |   |
|    |               | Membantu memeriksa kualitas contoh bahan baku dari supliyer |   |
|    | 02 MARET      | Membuat surat pemesanan bahan baku                          |   |
|    |               | Perpisahan dengan karyawan                                  |   |

Jombang, 16 April 2019

Pendamping Lapangan,



PT. OKAMOTO Indone

Ludi Muji Basuki

Personalia

## **PRODUK PT. OKAMOTO INDONESIA**

### **1.FLUORESCENT**



#### **Spesifikasi**

Pita Flourescent kami adalah 80 Mesh Matt yang ditemukan dalam berbagai warna neon.

## 2. GENERAL



Spesifikasi

42 Mesh Cloth Tape

## 3. HIGSPEC



Spesifikasi

70 & 80 Mesh - Terima sesuai spesifikasi militer di negara-negara seperti Jerman dan Belgia.

#### **4. JAPANESE**



Spesifikasi

70 Mesh Cloth Tape in Beige - Produk paling populer kami di Jepang.

## 6. HEAVYDUTY



Spesifikasi

54membuat pita kain.

## 6. SILVERWHITE



### Spesifikasi

Masking grade perekat yang digunakan, untuk +/- nol residu mempengaruhi ketika dikupas setelah digunakan. Ideal untuk manajemen kabel dan tujuan penandaan dalam karya pameran dan panggung karena lapisan Matt mengurangi pantulan cahaya, membuat visibilitas menjadi kurang jelas ketika diaplikasikan pada permukaan warna yang sama. Menambah keanggunan dan sentuhan mewah pada karya pemasangan kabel yang berantakan.

## 7. JUMBOROLLS



### Spesifikasi

100% pita kain berbasis karet alam dengan laminasi polietilen diekstrusi. Tenunan kapas digunakan untuk daya tahan yang lebih tinggi. Tidak ada resin karet dan pigmen yang direklamasi atau didaur ulang. Adhesi yang kuat tapi bisa dilepas. Cukup digunakan dalam konstruksi, mobil, perpipaan, perbaikan mesin serta alat tulis dan pengikat buku.

## 8. EXCLUSIVE



### Spesifikasi

Okamoto Indonesia memiliki kemampuan untuk menawarkan klien kami dengan kemasan menyusut, sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Kami yakin bahwa kemasan menyusut lebih menarik dan memegang pita dalam bentuk dan bentuk aslinya untuk penyimpanan yang lebih lama. Kemasan menyusut tampak lebih eksklusif dan mewah, yang jika sering merupakan alat marketing yang baik untuk menjangkau pengguna akhir. Kemasan menyusut khas yang kami lakukan di Okamoto Indonesia adalah:

Kecilkan Kemasan Saja

Label Batin & Paket Susut

Kecilkan Kemas & Label Stiker Luar

Kecilkan Paket & Kemasan Lengan Kertas Luar

Film menyusut kualitas ekspor yang digunakan Tersedia dalam warna netral atau dengan desain dan warna. Biaya tergantung pada desain dan jumlah warna yang digunakan dengan film yang tidak netral, MOQ diterapkan.

**DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
SITE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

| NO | NAMA             | KET | Mar-19 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|----|------------------|-----|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
|    |                  |     | 4      | 5  | 6  | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 19 | 20 | 21 | 25 | 26 | 27 | 1  | 2  | 3  | 4  |
| 1  | Indi Widvanti    | IN  | OK     | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK |
|    |                  | OUT | OK     | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK |
| 2  | Indah Triwahyuni | IN  | OK     | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK |
|    |                  | OUT | OK     | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK | OK |

Keterangan :

IN : 08.00 WIB  
OUT : 15.00 WIB

PT. Okamoto Indonesia



PT. OKAMOTO Indonesia

LUDYANITA  
Perseptiva



**PT. OKAMOTO Indonesia**

Desa Sampang Agung  
Kec. Kambaja, Kab. Mojokerto  
PT. Box 21 Mawasari - Indonesia  
Telp. +62-321 - 591384 Fax. +62-321 - 592862

Nomor : 022/Ga&Pers/OKI/III/2019  
Perihal : Surat Balasan atas Proposal Permohonan PKL

**Kepada :**

YTH Ketua Prodi Jurusan Manajemen  
STIE PGRI Dewantara Jombang  
Jl. Prof. M. Yamin No. 77 Telp. 0321 - 865180  
JOMBANG

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti Proposal yang sudah kami terima sesuai nomor surat 30.B/STIE.PGRI.DW.JB/KM/2019 maka Mahasiswa tersebut dibawah ini telah kami terima untuk mengadakan program kuliah Kerja magang (KKM ) di PT. Okamoto Indonesia mulai 04 Maret - 04 April 2019. Adapun data Mahasiswa adalah sbb :

| NO | Nama             | NIM     | Prodi     |
|----|------------------|---------|-----------|
| 1  | Indi Widyanti    | 1561008 | Manajemen |
| 2  | Indah Triwahyuni | 1561126 | Manajemen |

Demikian surat balasan ini kami buat atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih.

Mojokerto, 1 Maret 2019  
PT. Okamoto Indonesia



**PT. OKAMOTO Indonesia**

**Ludi Muji Basuki**  
Personalia







# SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI - AKUNTANSI - AKREDITASI (B)

PROGRAM STUDI - MANAJEMEN - AKREDITASI (B)

Jl. Prof. Moh. Yamin No. 77 Telp. 0321-855180, Fax 0321-853807 Jombang 61471  
email info@stiedewantara.ac.id website www.stiedewantara.ac.id

## PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

### STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : INDAH TRIWANTUTI  
 NIM : 1501126  
 Program Studi : Manajemen  
 Tempat Magang : PT OKAMOTO INDONESIA  
 Alamat Tempat Magang : Ds. Sumpang, Kec. Tulotarjo Kab. Nganjuk 61000  
 Bagian/Bidang : Purchasing

| No. | Aspek Yang Dinilai   | Sangat kurang (<40) | Kurang (40-54) | Cukup (55-64) | Baik (65-79) | Sangat baik (≥80) |
|-----|--|---------------------|----------------|---------------|--------------|-------------------|
| 1.  | Disiplin kerja   |                     |                |               |              | 95                |
| 2.  | Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja                  |                     |                |               |              | 90                |
| 3.  | Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja                       |                     |                |               |              | 95                |
| 4.  | Kreativitas dan ketrampilan                                      |                     |                |               |              | 95                |
| 5.  | Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan   |                     |                |               |              | 90                |
| 6.  | Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja |                     |                |               |              | 98                |
| 7.  | Kemampuan berkomunikasi  |                     |                |               |              | 95                |
| 8.  | Produktivitas kerja*   |                     |                |               |              | 99                |

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

\*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....  
 .....  
 .....

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai\*\*

  
 Ludi Mary Apriyanti  
 PT OKAMOTO Indonesia