

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 Formulir Penilaian Peserta Praktek Kerja


**FORMULIR PENILAIAN PESERTA PRAKTEK KERJA**  
**MAHASISWA DIJIL MANAJEMEN PEMASARAN**  
**FAKULTAS VOKASI**  
**UNIVERSITAS AIRLANGGA**

Nama Mahasiswa: Fajar Arki Pratomo NIM: \_\_\_\_\_

No	Faktor Penilaian	Persentase	Skor	Nilai (Skor x Persentase)
1.	Keterampilan & Kreativitas	30%	85	25,5
2.	Kerjasama	20%	95	19
2.	Komunikasi	10%	85	8,5
4.	Menangani Kerja	10%	95	9,5
5.	Disiplin	10%	80	8
6.	Kejujuran	10%	85	8,5
7.	Siapa	10%	90	9
JUMLAH				88
GRADE				A

Waktu: 2 Bulan (04 Februari 2020 - 31 Maret 2020)  
 Tempat Magang: PT. PETROKAWA Gresik  
 Alamat Lokasi: Jl. Jenderal Ahmad Yani Gresik

Surabaya, 31 Maret 2020

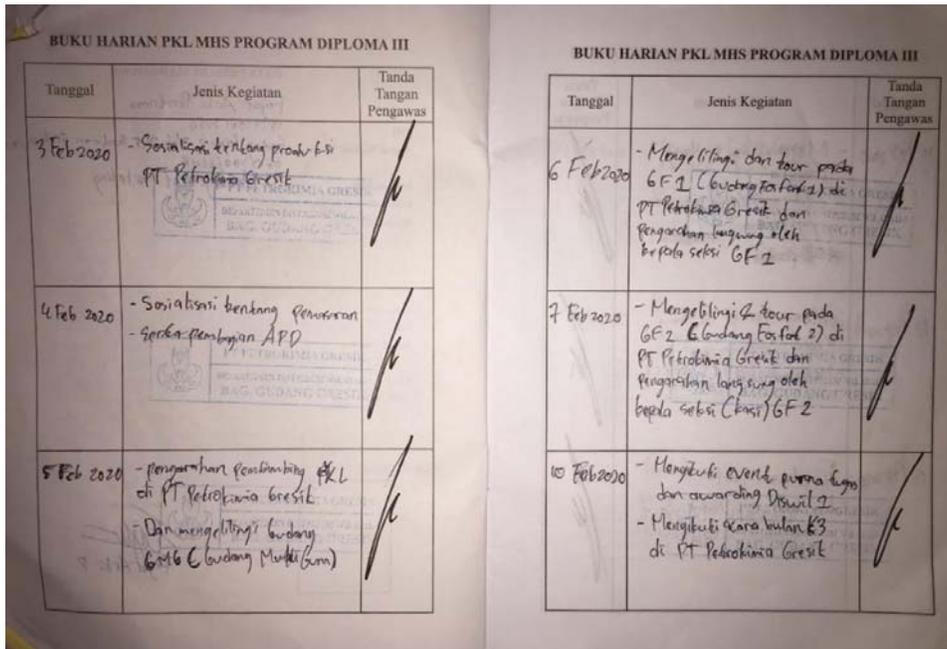
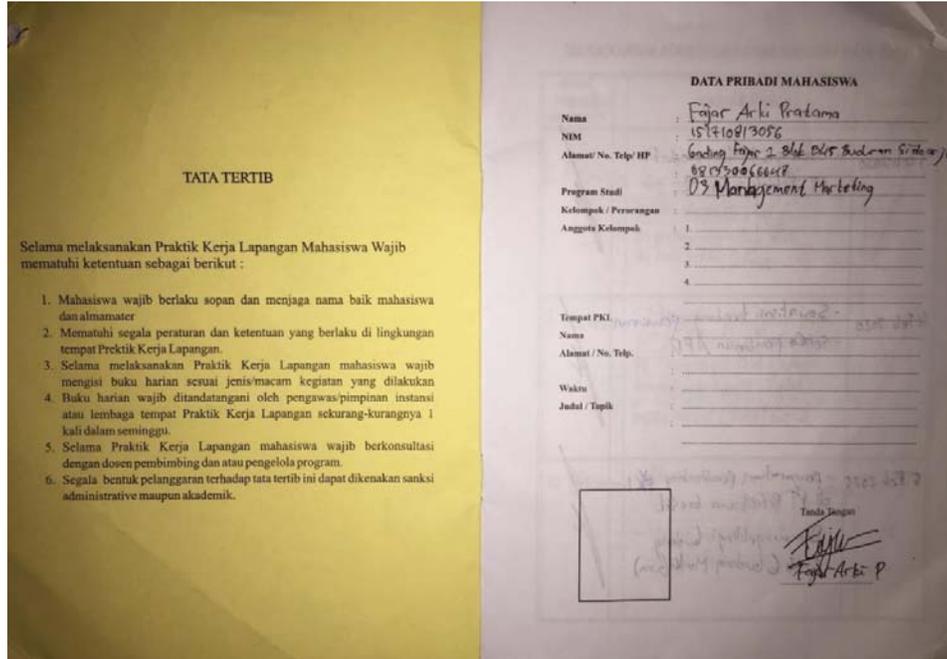
Nilai	RENTAN PENILAIAN	SKOR
A (Sangat Baik)	75-100	
B (Baik)	70-74,9	
C (Cukup)	65-69,9	
D (Kurang)	60-64,9	
E (Sangat Kurang)	55-59,9	
	40-54,9	
	< 40	

Mengesahkan:  
 KEMAHASISWAAN PROGRAM STUDI...  
 (Edwin Pratomo, S.Sos., M.Si)  
 NIP. 1973110219910031003

PENILAI/SUPERVISOR  
 Kepala Bagian Gudang Gresik  
 Dep. Distribusi Wilayah  
  
 An Pimantoro  
 T-636886  
 NIM. 14012001000000000000

Nilai yang lebih rendah dilampirkan keterangan sebagai acuan pemertanian bahwa jika T. di magang.

LAMPIRAN 2 Buku Harian Praktik Kerja Lapangan



BUKU HARIAN PKL MHS PROGRAM DIPLOMA III		
Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pengawas
27 Feb 2020	- Mengetahui cara (inovasi peternakan Gresik) - Menjadi & membantu di event SK3PG	
28 Feb 2020	- Membantu event waribani SK3PG	
2 Maret 2020	- Merangkum UU 13 <sup>kegiatan</sup>	

BUKU HARIAN PKL MHS PROGRAM DIPLOMA III		
Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pengawas
3 Maret 2020	- Mengetahui project UU 13 Resume	
04 Maret 2020	- Mengetahui project Resume UU 13	
05 Maret 2020	- Mengetahui resume UU 13	

BUKU HARIAN PKL MHS PROGRAM DIPLOMA III		
Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pengawas
06 Maret 2020	- Mengetahui PPT Resume 13 - Mengetahui analisa 4P Produk Nalpa de loco	
09 Maret 2020	- Melanjutkan project individu dari Ca bag	
10 Maret 2020	- ke gudang PT II	

BUKU HARIAN PKL MHS PROGRAM DIPLOMA III		
Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pengawas
11 Maret 2020	- Melanjutkan project	
12 Maret 2020	- Melanjutkan mengerjakan project	
13 Maret 2020	- Melanjutkan mengerjakan project	

LAMPIRAN 3 Dokumentasi



Lampiran 4 Tabel Wawancara

No.	Variable Operasional	Pertanyaan	Jawaban		
			I <sub>1</sub>	I <sub>2</sub>	I <sub>3</sub>
1	Strength	1. Apakah kualitas produk di PT Petrokimia Gresik terjamin?	Kualitas produk yang dihasilkan oleh Petrokimia Gresik terjamin sesuai dengan Standar Nasional Indonesia (SNI) dan melakukan serangkaian uji kandungan.	Kualitas produk dapat dilihat dari hasil analisa dan uji lab Petrokimia Gresik dengan lab Sucofindo yang telah terakreditasi oleh Komite Akreditasi Nasional (KAN).	Menggunakan beberapa produk Petrokimia Gresik cukup memuaskan, apalagi dengan menggunakan pupuk Phonska Plus hasil panen saya mengalami peningkatan.
		2. Produk yang dijual apakah lengkap ?	Petrokimia Gresik menyediakan produk yang dibutuhkan ada yang berupa pupuk dan non pupuk.	Sebagai pendukung program pemerintah dalam meningkatkan produksi pertanian di Indonesia, Petrokimia Gresik menyediakan banyak varian untuk petani.	Petrokimia Gresik menyediakan banyak sekali produk yang bisa dibeli berdasarkan kebutuhan, kadang tidak beli pupuk saja melainkan beli bibit.

		3. Apakah lokasi dari PT Petrokimia Gresik strategis?	Lokasi PT Petrokimia Gresik berada di jantung kota Gresik, produk perusahaan pun tidak dinikmati oleh warga kota Gresik, melainkan di seluruh Indonesia.	Akses PT Petrokimia Gresik berada di tengah kota yang memudahkan siapapun mengaksesnya. Dan perusahaan juga menyediakan distribusi pupuk melalui ratusan penyangga di seluruh Indonesia.	Saya sebagai warga lokal sangatlah muda untuk mengakses PT Petrokimia Gresik karena jarak yang dekat dengan rumah dan kapanpun jika butuh bisa langsung datang kesana.
		4. Bagaimana langkah PT Petrokimia dalam mengembangkan produknya ?	PT Petrokimia Gresik telah menyediakan solusi digital berupa Digital Office untuk persuratan, Sistro untuk pengoptimalan jadwal truk muat keluar masuk gudang. Nisa monitoring pasar.	Mengakses dengan mudah menggunakan aplikasi PetroXfert untuk pengenalan produk ke petani, ada juga Petrostar untuk aplikasi kepegawaian, serta Cisco untuk video conference.	Untuk petani mengikuti kegiatan sosialisasi terkait aplikasi PetroXfert, di aplikasi itu untuk mengenal produk dan inovasi serta bisa tahu beberapa video pertanian.

		5. Bagaimana kualitas Sumber Daya Manusia yang dimiliki oleh PT Petrokimia Gresik ?	Dalam menunjang produktivitas PT Petrokimia Gresik untuk pekerja dibagi menjadi 3 yakni lulusan SMA, D3 dan S1. Selain itu PT Petrokimia Gresik tidak hanya fokus pada internal saja melainkan juga eksternal seperti program CSR yang turut menciptakan SDM unggul.	PT Petrokimia Gresik juga bekerja sama secara eksternal untuk membantu SDM dengan mengadakan beasiswa dengan tujuan mendorong pendidikan bagi warga sekitar PT Petrokimia Gresik.	Beberapa SDM yang menangani distribusi dan transaksi jual beli di PT Petrokimia Gresik orangnya ramah-ramah serta tidak pandang bulu dalam melayani transaksi. Untuk urusan SDM eksternal program bagus ada beasiswa yang diharapkan program terus berkelanjutan.
2	Weakness	1. Bagaimana dengan kapasitas produksi dari PT Petrokimia Gresik ?	Kapasitas produksi sendiri sudah ada standar yang diterapkan. Jadi tidak bisa over produksi pada setiap	Kapasitas produksi yang terbatas terjadi karena beberapa faktor tergantung kebutuhan petani di Indonesia yang	Pernah dalam satu waktu mengalami keterlambatan pada pemberian pupuk di sawah, ya itu karena memang di PT

			varian produk, itupun juga karena setiap produk tergantung kebutuhan petani. Jadi tidak semua produk bisa habis dalam satu masa waktu.	berbeda, adapula karena bahan baku yang di produksi terbatas sehingga dapat mengakibatkan proses produksi kurang maksimal.	Petrokimia Gresik sedang ada keterambatan produksi.
		2. Bagaimana cara PT Petrokimia Gresik dalam memenuhi bahan bakunya ?	Kurun 20 tahun waktu investasi disini sangat minim. Hal tersebut yang membuat produksi bahan baku Petrokimia Gresik ½ nya masih harus disumbang melalui impor yang menyebabkan defisit neraca transaksi berjalan.	PT Petrokimia Gresik sudah ada rencana untuk menjalankan suatu proyek dengan skema Joint Venture antara Pertamina, CPC (China Petroleum Corporation), Taiwan dan beberapa mitra hilir potensial lainnya.	

<p>3</p>	<p>Opportunities</p>	<p>1. Apakah langkah yang diambil dalam memenuhi permintaan konsumen yang ada ?</p>	<p>Produk yang kami ekspor kualitasnya tidak kalah saing dengan produk yang ada diluar negeri. Sekaligus menjawab tantangan yang diberikan oleh Menteri BUMN.</p>	<p>Permintaan pasar yang tinggi mampu untuk lebih gencar memanfaatkan dan membaca peluang distribusi pupuk secara ekspor. Dan ekspor dilakukan ke Meksiko dan India hasilnya cukup fantastis.</p>	
		<p>2. Bagaimana langkah yang diambil PT Petrokimia Gresik untuk bersaing dalam negeri ?</p>	<p>PIHC memegang peranan yang besar di Indonesia dalam hal memproduksi Urea. Menjadi satu satunya produsen urea yang merasa mampu bersaing dengan pasar global.</p>	<p>Beruntung dengan adanya PIHC di Indonesia ini. PT Petrokimia Gresik merasa ikut andil dalam berkembangnya pasar global. Dengan begitu turut menyumban pemasukan di perusahaan.</p>	

4	Threats	1. Bagaimana langkah untuk bersaing dengan kompetitor bersaing diluar negeri ?	PT Petrokimia Gresik mengambil kebijakan untuk memproduksi produk baru utuk merealisasikan target tranformasi bisnis sebagai pimpinan pasar dan pemain dominan di pasar komersial.	PT Petrokimia Gresik mengadakan Petro Agrifood Expo (PAE) dengan tujuan untuk mengekspos hasil riset perusahaan agar dikenal dan dapat dimanfaatkan oleh pelaku pertanian, seperti peluncuran produk Phonska Plus.	
		2. Bagaimana strategi perusahaan dalam menghadapi persaingan produk pupuk yang sejenis ?	PT Petrokimia Gresik cukup kompetitif menilai pasar pesaing dengan produk sejenis. Maka dari itu kami tidak khawatir karena kualitas produk memang	PT Petrokimia Gresik memiliki label perusahaan besar di Indonesia, sehingga dapat dipastikan bahwa konsumen akan lebih memilih produk kami,	

			<p>unggul dan dapat bersaing dengan pasar lokal maupun luar negeri. Kami juga melakukan riset pasar untuk dapat terus memantau kompetitor perusahaan.</p>	<p>didukung pula dengan testimoni para petani yang menggunakan produk PT Petrokimia Gresik.</p>	
--	--	--	---	---	--

**Keterangan**

**I<sub>1</sub> : Manajer**

**I<sub>2</sub> : Karyawan**

**I<sub>3</sub> : Konsumen ( Petani )**

**Lampiran 6** Form Bimbingan Tugas Akhir

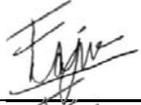
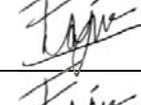
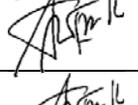
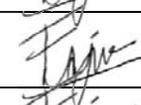
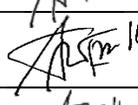
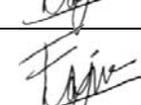
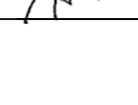
**FORM BIMBINGAN  
TUGAS AKHIR (TA)**

Nama Mahasiswa : Fajar Arki Pratama

NIM : 151710813056

Judul TA : Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Pada Pupuk Non – Subsidi Phonska Plus Sebagai Produk Pupuk di PT. Petrokimia Gresik

Dosen Pembimbing : Edwin Fiatiano S.Sos., M.Si.

Tanggal	Topik Konsultasi	Saran Dosen	TTD Mahasiswa	TTD Pembimbing
25 Feb 2020	Pembahasan BAB 1 (Latar Belakang)	Mencari topik TA yang di pahami		
19 Mar 2020	Pembahasan BAB 1 (Latar Belakang)	Latar belakang harus nyambung dengan judul Tugas Akhir		
12 Mei 2020	Latar Belakang	Coba lihat dan baca jurnal- jurnal		
27 Mei 2020	Rumusan Masalah	Masalah belum terlihat jelas		
17 Jan 2022	Teori	Memperbanyak dan memahami teori yang diambil		
27 Jan 2022	Metodologi Penelitian	Alurnya kurang sesuai dan harus di perbaiki		
15 Mar 2022	Pembahasan BAB 3	Analisa kurang banyak		
27 Jan 2022	Pengoreksian seluruh BAB	Tambahkan analisa dari matriks SWOT dan yang paling kuat menggunakan strategi apa		