

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK (KP)

PENGARUH PERBEDAAN GAYA KEPEMIMPINAN DUA MANAGER
DALAM SATU DIVISI (PENJUALAN) TERHADAP EFEKTIFITAS KERJA
KARYAWAN (DIVISI PENJUALAN) PT. DHARMA GUNA PERDANA

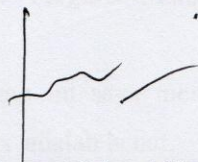
Oleh :

AMANDA DYA PUTRI
NPM 1712110323

Telah memenuhisyarat untuk diterima

Mengetahui,

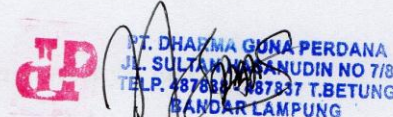
Dosen Pembimbing



Dr. Faurani I Santi Singagerda

NIK. 30040419

Pembimbing Lapangan



PT. DHARMA GUNA PERDANA
JL. SULTAN MUHAMMAD NO 7/8
TELP. 487884 / 487937 T.BETUNG
BANDAR LAMPUNG

Vopiana

Menyetujui :

Ketua Jurusan Manajemen



Aswie, S.E., M.M

NIK

RIWAYAT HIDUP

1. IDENTITAS

- a. Nama : Amanda Dya Putri
- b. NPM : 1712110323
- c. Jurusan : S1 Manajemen
- d. Tempat/Tanggal Lahir : Bandar Lampung, 07 September 1997
- e. Agama : Islam
- f. Alamat : Perumahan Prasanti 2 Gg. Patin Blok B.9 No.8
Sukarame, Bandar Lampung
- g. Suku : Jawa
- h. Kewarganegaran : Indonesia
- i. Email : amandadyaputri0123@gmail.com
- j. Hp : 08980817299 / 081373937583

2. RIWAYAT PENDIDIKAN

- a. SD : SD Negeri 1 Sukarame
- b. SMP : SMP Kartika II-2 Bandar Lampung
- c. SMA : SMA Negeri 12 Bandar Lampung
- d. Perguruan Tinggi : Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua keterangan yang saya sampaikan diatas adalah benar.

Yang Menyatakan,
Bandar Lampung, 20 Agustus 2020

(Amanda Dya Putri)
NPM. 1712110323

RINGKASAN LAPORAN

Nama	: Amanda Dya Putri
NPM	: 1712110323
Jurusan	: Manajemen SDM
Judul Laporan	: Pengaruh Perbedaan Gaya Kepemimpinan Dua Manajer Dalam Satu Divisi (Penjualan) Terhadap Efektifitas Kerja Karyawan (Divisi Penjualan) PT. Dharma Guna Perdana
Tanggal Pembuatan Laporan	: 20 Agustus 2020
Tebal Laporan KP	:
Dosen Pembimbing	: Dr. Faurani I Santi Singagerda
Pembimbing Lapangan	: Vopiana

PT. Dharma Guna Perdana adalah Distributor ban Gajah Tunggal (GT Radial) yang beralamat di jalan Hasanudin No. 7 Kangkung, Bumi Waras, Teluk Betung Selatan, Bandar Lampung. Berdiri sejak tahun 1983 PT. Dharma Guna Perdana merupakan perusahaan yang didirikan oleh Bapak Wijaya Dharma yang kemudian di 10 tahun sekarang dipimpin oleh anaknya yaitu Bapak Irwan Wijaya Dharma. PT. Dharma Guna Perdana merupakan salah satu perusahaan besar yang ada di Lampung. PT. Dharma Guna Perdana memiliki banyak divisi di dalam perusahaannya namun yang sangat menonjol adalah divisi penjualannya karena pada divisi inilah PT. Dharma Guna Perdana menghasilkan omset perusahaannya. Pada divisi penjualan PT. Dharma Guna Perdana memiliki dua manajer yang mengatur jalannya penjualan, kedua manajer memiliki sifat dan karakter kepemimpinan yang berbeda yang akan berdampak bagi efektifitas kerja karyawannya. Pada Laporan Kerja Praktik ini penulis akan membahas permasalahan yang membahas gaya kepemimpinan manajer divisi penjualan PT. Dharma Guna Perdana yang memiliki dampak pada efektifitas kerja karyawan PT. Dharma Guna Perdana. Pembahasan terkait masalah dan solusi akan penulis jelaskan pada bab-bab yang ada pada Laporan Kerja Praktek ini.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah kepada kita dan penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek yang dilaksanakan di PT. Dharma Guna Perdana dengan judul “PENGARUH PERBEDAAN GAYA KEPEMIMPINAN DUA MANAJER DALAM SATU DIVISI (PENJUALAN) TERHADAP EFEKTIFITAS KERJA KARYAWAN (DIVISI PENJUALAN) PT. DHARMA GUNA PERDANA”. Adapun tujuan penulis laporan ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Kerja Praktek pada Jurusan S1 Manajemen di Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya Bandar Lampung.

Penulis menyadari bahwa Laporan Hasil Kerja Praktek ini tidak akan berhasil disusun dengan baik tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan saran dari semua pihak oleh karena itu dengan penuh keikhlasan penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. ALLAH SWT dan Rasulullah Muhammad SAW.
2. Bapak IR.Firmansyah Y.Alfian.,MBA.,MSc. selaku Rektor Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
3. Bapak Ronny Nazar.,S.E.,MM. selaku Wakil Rektor I Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
4. Bapak Muprihan Thaib.,S.SOS.,MM. selaku Wakil Rektor II Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
5. Bapak Prof.Ir.H.Zulkarnain Lubis.,M.S.,Ph.D., selaku Wakil Rektor III Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
6. Ibu Aswin, S.E.,MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
7. Ibu Dr. Faurani I Santi Sselaku pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan yang sangat berarti kepada penulis dalam menyusun laporan ini.

8. Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu dan membimbing selama menempuh pendidikan di Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya khususnya Dosen jurusan Manajemen.
9. Bapak Irwan Wijaya Dharma selaku Kepala dari PT. Dharma Guna Perdana yang telah mengizinkan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Dharma Guna Perdana
10. Karyawan dan karyawan PT. Dharma Guna Perdana yang memberikan bimbingan dan pengarahan selama kegiatan Praktek Kerja Lapangan
11. Kedua Orang Tuaku tercinta yang selalu memberikan dukungan motivasi, bimbingan, serta doa sehingga laporan kerja praktek ini dapat terselesaikan.
12. Sahabat-sahabatku yang membantu serta mendukung pembuatan laporan kerja praktek ini.
13. Alamamaterku tercinta Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya yang selama ini telah menjadi media bagiku untuk menggali ilmu.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian laporan ini, semoga semua kebaikan yang telah diberikan dibalas oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa terdapat kekurangan dalam penulisan laporan kerja praktek ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis berharap saran yang bersifat membangun dalam memperbaiki laporan ini. Akhirnya, penulis berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan wawasan baru bagi kita semua.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Bandar Lampung, Agustus 2020

Penulis

Amanda Dya Putri

NPM. 1712110323

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK	i
RIWAYAT HIDUP	ii
RINGKASAN LAPORAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	9
1.1 Latar Belakang	9
1.2 Ruang Lingkup/Batasan kerja Praktek	11
1.3 Tujuan dan Manfaat	11
1.3.1 Tujuan	11
1.3.2 Manfaat	12
1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan	12
1.5 Sistematika Penulisan.....	12
BAB II TEMPAT KERJA PRAKTEK.....	14
2.1 Gambaran Umum Perusahaan	14
2.1.1 Sejarah Perusahaan	14
2.2 Visi dan Misi Perusahaan	14
2.3 Bidang Usaha/Kegiatan Perusahaan	15
2.4 Lokasi Perusahaan Tempat Kerja Praktek	15
2.5 Struktur Organisasi Perusahaan.....	15
2.5.1 Bagan Struktur Organisasi Divisi Penjualan PT. Dharma Guna Perdana	15
2.5.2 Uraian Tanggung Jawab Setiap Bagian/Unit.....	16

BAB III PERMASALAHAN PERUSAHAAN	20
3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi Perusahaan	20
3.1.1 Temuan Masalah	20
3.1.2 Perumusan Masalah	21
3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah	22
3.2 Landasan Teori	22
3.2.1 Pengertian Gaya Kepemimpinan	22
3.2.2 Teori, Indikator dan Jenis Gaya Kepemimpinan	23
3.2.3 Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Efektifitas Kerja Karyawan Divisi Penjualan	24
3.2.4 Aktifitas Penjualan dan Pengiriman Barang PT. Dharma Guna Perdana	25
3.3 Metode yang Digunakan	26
3.3.1 Teknik Pengumpulan Data	26
3.3.2 Populasi dan Sampel	26
3.3.3 Teknik Analisis Data	26
3.4 Rancangan Program Kerja Praktek	27
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAAN	28
4.1 Hasil Penelitian	28
4.1.1 Gambaran Umum Praktek Kerja	28
4.1.2 Gambaran Khusus Praktek Kerja Mengenai Perbedaan Gaya Kepemimpinan dari Para Manajer Penjualan	29
4.2 Pembahasan	29

4.2.1 Dampak Gaya Kepemimpinan dari Setiap Manajer Penjualan	
PT. Dharma Guna Perdana Terhadap Efektifitas Kerja Karyawannya	29
4.2.2 Gaya Kepemimpinan Manajer yang Mampu Memberikan Dorongan	
Kerja Terhadap Karyawannya	30
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	31
5.1 Kesimpulan	31
5.2 Saran	32
DAFTAR PUSTAKA	33
LAMPIRAN	34

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Divisi Penjualan adalah tempat atau serangkaian kegiatan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen, baik dengan cara memproduksi produk kemudian memberikan harga dan mempromosikannya kepada konsumen sehingga terjadilah penjualan. Definisi lain dari penjualan bisa disebut sebagai beberapa aktivitas yang saling berhubungan guna memenuhi apa yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan dari apa yang dibeli oleh konsumen. Divisi Penjualan memang dekat dengan kehidupan sehari-hari, karena divisi penjualan ditugaskan di lapangan dan berinteraksi langsung dengan konsumen. Maka dari itu untuk mengontrol aktifitas penjualan pada perusahaan, perusahaan mempekerjakan manager sebagai kepala bidang divisi penjualan perusahaan sehingga aktifitas kerja dapat terkontrol dengan baik.

Fungsi Manajer Penjualan adalah membuat perencanaan, pengarahan, atau mengkoordinasikan arus penjualan produk atau layanan ke para konsumennya. Dalam mengkoordinasikan tidak langsung terjun sendiri, tetapi didiskusikan dengan bawahannya (tim penjualan yang turun di lapangan). Selain itu Manajer Penjualan juga harus bisa membuat wilayah pasar dan tujuan penjualannya. Statistik penjualan yang telah didapatkan dari para stafnya, harus dianalisa untuk menentukan program dan langkah selanjutnya. Untuk bisa memiliki tim penjualan yang solid, Manajer Penjualan juga perlu melakukan pelatihan-pelatihan atau workshop bagi para pegawai penjualannya.

Untuk dapat membuat tim kerja yang solid, seorang manager harus mampu mengendalikan dirinya terlebih dahulu agar dapat mengendalikan sikap para karyawannya. Tiap kepemimpinan manager memiliki gaya dan sikap kepemimpinan yang berbeda-beda yang dapat berpengaruh terhadap efektifitas kerja karyawan.

Gaya kepemimpinan adalah karakteristik seorang manager dalam memimpin anggota kelompoknya. Dari gaya kepemimpinan ada beberapa tipe gaya kepemimpinan seperti Gaya Kepemimpinan Manajer Autokrat, Gaya Kepemimpinan Manajer Konsultan, Gaya Kepemimpinan Manajer Demokratis, Gaya Kepemimpinan Manajer Laissez-

Faire, Gaya Kepemimpinan Manajer Persuasif, Gaya Kepemimpinan Manajer Pendengar yang Baik. Keenam gaya kepemimpinan di atas akan membuat kita menjadi manajer yang efektif, jika kita menerapkannya sesuai dengan lingkungan kerja dan kondisi karyawan yang kita miliki. Tentunya, setiap manajer di dunia ini akan menghadapi karakteristik karyawan dan memiliki lingkungan kerja yang berbeda-beda.

Jadi seorang manajer dapat menyesuaikan dengan pengertian dari manajer yang efektif bahwa dirinya adalah seorang yang pandai untuk memilih cara alternatif serta cara yang efektif dalam mencapai tujuan, maka manajer yang efektif tahu gaya kepemimpinan mana yang paling cocok untuk dirinya terapkan. Dengan gaya-gaya tersebut akan mempengaruhi sikap karyawan atau staf bawah kita untuk dapat menghormati dan menilai kita sebagai seorang manajer yang baik atau tidak.

Pada PT. Dharma Guna Perdana terdapat dua gaya kepemimpinan dari dua manajer yang tentu akan berpengaruh bagi efektifitas kerja karyawannya. Pada laporan ini akan dibahas mengenai satu divisi dari PT. Dharma Guna Perdana yang memiliki dua manajer yang memimpin divisi tersebut. Divisi penjualan yang berkaitan langsung dengan para konsumen dan menghasilkan omset bagi PT. Dharma Guna Perdana tentu membutuhkan kontrol ekstra dari owner atau pemimpinnya. Dengan begitu Bapak Irwan Wijaya Dharma mengutus Bapak Herwandi Wijaya dan Bapak Buntoro Dharma sebagai Manajer Penjualan yang akan mengontrol aktifitas penjualan di PT. Dharma Guna Perdana.

Bapak Herwandi Wijaya memiliki gaya kepemimpinan *birokratif* gaya memimpin yang mengacu pada peraturan. Karakteristik yang dapat dikenali dalam gaya kepemimpinan birokratif adalah adanya keputusan yang berpusat pada atasan. Biasanya semua keputusan yang dibuat dan berkaitan dengan pekerjaan akan ditentukan oleh atasan. Sedangkan gaya kepemimpinan yang dimiliki Bapak Buntoro Dharma adalah gaya kepemimpinan *delegatif* dicirikan dengan jaranganya pemimpin memberikan arahan, keputusan diserahkan kepada karyawan namun Bapak Buntoro Dharma hanya mengontrol segala urusan dikerjakan para karyawannya.

Pada laporan yang diberi judul “Pengaruh Perbedaan Gaya Kepemimpinan Dua Manajer Dalam Satu Divisi (Penjualan) Terhadap Efektifitas Kerja karyawan (Divisi Penjualan) PT. Dharma Guna Perdana” penulis akan menjelaskan masalah dan saran terkait pengaruh gaya kepemimpinan dari dua manajer penjualan tersebut terhadap efektifitas kinerja karyawan PT. Dharma Guna Perdana. Yang diharapkan mampu

memberikan solusi dan peluang kinerja yang baik untuk kedepannya di PT. Dharma Guna Perdana.

1.2 Ruang Lingkup/Batasan Kerja Praktek

Agar Pembahasan kerja praktek dapat secara maksimal dan dibahas sesuai dengan objek dan permasalahan yang ada maka dibuat beberapa ruang lingkup/batasan kerja praktek, adapun ruang lingkup/batasan kerja praktek yang akan dibahas dalam laporan kerja praktek ini adalah:

1. Lokasi kerja praktek yang dilaksanakan di PT. DHARMA GUNA PERDANA.
2. Waktu kerja praktek yang dilaksanakan pada tanggal 20Juli hingga 15Agustus 2020.
3. Penelitian ini hanya akan membahas apakah perbedaan gaya kepemimpinan dua manajer dalam satu divisi (penjualan) di PT DHARMA GUNA PERDANA dapat efektif dan sudah masuk standarisasi gaya kepemimpinan manajer yang baik dan benar.

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Adapun Tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui apakah gaya kepemimpinan dari setiap manajer penjualan PT. Dharma Guna Perdana dapat mempengaruhi efektifitas kerja karyawannya
- b. Untuk mengetahui pengaruh apa yang terjadi pada sistem penjualan dan pengiriman barang akibat perbedaan gaya kepemimpinan
- c. Untuk mengetahui manakah gaya kepemimpinan manajer yang mampu memberikan dorongan kerja terhadap karyawannya dan terhadap divisi penjualan yang mereka pimpin

1.3.2 Manfaat

Adapun Manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

- a. Bagi Perusahaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan evaluasi terhadap perusahaan dalam penerapan gaya kepemimpinan yang belum sesuai , sehingga menjadi bahan perbaikan kedepan.
- b. Bagi Mahasiswa Menumbuhkan kemampuan berinteraksi sosial dengan orang lain di dunia kerja dan menambah wawasan lebih luas.

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1.4.1 Waktu Pelaksanaan

Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek dimulai dari tanggal 20 Juli – 15 Agustus 2020

1.4.2 Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan Kerja Praktek dilakukan di PT. Dharma Guna Perdana di jalan Hasanudin No. 7 Kangkung, Bumi Waras, Teluk Betung Selatan, Bandar Lampung.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui secara ringkas permasalahan dalam penulisan Laporan Kerja Praktek ini, maka digunakan sistematika penulisan yang bertujuan untuk mempermudah pembaca menelusuri dan memahami isi Laporan Kerja Praktek antara lain sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang secara umum, ruang lingkup/batasan kerja praktek yang membatasi permasalahan, tujuan dan manfaat, waktu dan tempat pelaksanaan dan sistematika penulisan yang merupakan gambaran dari keseluruhan bab.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis menguraikan sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi perusahaan /organisasi, bidang usaha /kegiatan utama organisasi, lokasi organisasi tempat kerja praktek serta struktur organisasi dan uraian tanggung jawab setiap bagian /unit organisasi tersebut.

BAB III PERMASLAHAAN PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis menguraikan permasalahan organisasi / perusahaan, metode analisis yang digunakan untuk memperoleh hasil analisis mengenai gaya kepemimpinan pada perusahaan tersebut, temuan masalah, kemudian perumusan masalah, membahas kerangka pemecahan masalah, landasan teori, solusi dari perbedaan gaya kepemimpinan yang ada di perusahaan tersebut.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAAN

Bagian ini memuat uraian hasil analisis yang diperoleh berkaitan dengan pengaruh perbedaan gaya kepemimpinan manajer-manajer penjualan tersebut dan pembahasan hasil analisis apakah penerapan gaya kepemimpinan tersebut sesuai dengan standar kepemimpinan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini memuat kesimpulan yang menjelaskan masalah dan solusi yang diperoleh serta berisi saran – saran yang perlu diperhatikan berdasarkan hal – hal yang ditemukan sebagai saran pengembangan atau kondisi yang harus dipenuhi untuk dapat di implementasikan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

2.1.1 Sejarah Perusahaan

PT. Dharma Guna Perdana berkedudukan di Jl. Hasanudin No. 7 Kangkung, Bumi Waras, Teluk Betung Selatan, Bandar Lampung. Didirikan pada tahun 1983, PT. Dharma Guna Perdana merupakan perusahaan yang didirikan oleh Bapak Wijaya Dharma yang kemudian beliau wafat dan di gantikan oleh putra sulungnya Baapak Irwan Wijaya Dharma. PT. Dharma Guna Perdana merupakan salah satu perusahaan besar yang ada di Lampung. PT. Dharma Guna Perdana merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor penjualan ban dan busi motor dan mobil. PT. Dharma Guna Perdana adalah Distributor Ban Gajah Tunggal (GT. Radial) dan Busi NGK. Perusahaan ini tidak hanya terkenal di Lampung saja sebagai Distributor, dengan kualitas pelayanan yang baik PT. Dharma Guna Perdana memiliki konsumen hingga ke luar kota seperti Baturaja, Palembang, Bengkulu dan bebrapa daerah lainnya di Pulau Sumatera.

2.2 Visi dan Misi

2.2.1 Visi :

- Menjadi Perusahaan distributor ban dan busi motor-mobil yang berkualitas dan terpercaya bagi masyarakat.

2.2.2 Misi :

- Menjadi Perusahaan dagang dan jasa yang terpercaya dan berkualitas dalam masyarakat
- Meningkatkan akses sumber dan jaringan pemasaran dari dalam kota maupun luar kota.

2.3 Kegiatan Perusahaan

PT. Dharma Guna Perdana Merupakan Perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor penjualan ban dan busi motor dan mobil yang memiliki kegiatan sebagai berikut :

- Memberikan pelayanan jasa kepada para pelanggan atau masyarakat
- Pendapatannya didapat dari hasil jasa pasang ban dan penjualan ban
- Menjual barang dengan harga lebih tinggi dari harga aslinya sehingga bisa mendapatkan keuntungan

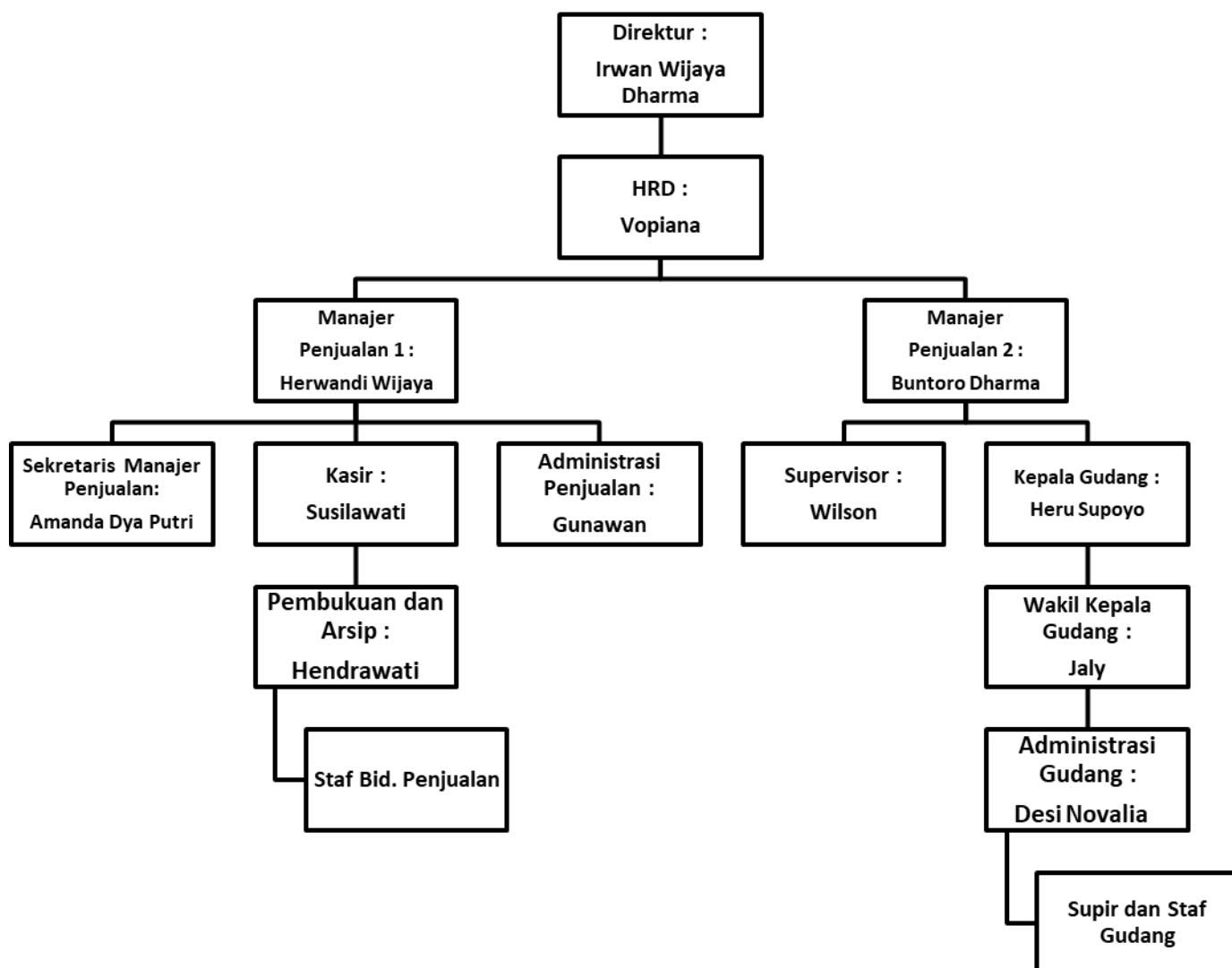
2.4 Lokasi Perusahaan Tempat Kerja Praktek

Tempat Kerja praktek dilaksanakan di PT. Dharma Guna Perdana, berlokasi di Jalan Hasanudin No.7 Kangkung, Bumi Waras, Teluk Betung Selatan, Bandar Lampung.

2.5 Struktur Perusahaan

2.5.1 Bagan Struktur Organisasi Divisi Penjualan PT. Dharma Guna Perdana

Pengertian struktur organisasi adalah sebuah susunan berbagai komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi maupun perusahaan yang ada di masyarakat. Dengan adanya struktur organisasi maka kita bisa melihat pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan yang berbeda bisa dikoordinasikan dengan baik. Selain itu, dengan adanya struktur tersebut maka kita bisa mengetahui beberapa spesialisasi dari sebuah pekerjaan, saluran perintah, maupun penyampaian laporan.



Gambar 2.2 Struktur Divisi Penjualan PT. Dharma Guna Perdana

2.5.2 Uraian Tanggung jawab Bagian

a. Direksi (*Directors*)

Direksi yang dimaksudkan terdiri dari 4 jabatan penting yang harus ada dalam perusahaan, yaitu direktur utama, direktur keuangan dan direktur personalia. Direktur utama biasanya berhubungan langsung dengan CEO atau pemilik perusahaan yang bertanggung jawab langsung pada koordinasi dan pengendalian terhadap segala kegiatan di bidang administrasi, kepegawaian dan sekretariat.

Direktur keuangan merupakan pengawasan operasional keuangan perusahaan. Direksi personalia bekerja langsung terkait ketenagakerjaan dan sumber daya perusahaan.

b. Manajer

Manajer merupakan fungsi jabatan kerja tinggi di sebuah perusahaan setelah President Director atau pimpinan tertinggi dalam struktur perusahaan. Menjadi seorang manajer memang bukan perkara mudah, yaa mungkin terbilang sangat sangat sulit. Bagaimana tidak, pasalnya untuk bisa menjadi menempati posisi jabatan manajer saja bisa jadi anda harus menorehkan prestasi yang bisa membuat rekan sekantor dan jajaran petinggi perusahaan angkat topi.

c. HRD

Human Resource Development atau HRD adalah sebuah divisi/posisi jabatan yang bertanggung jawab secara penuh dalam sumber daya manusia suatu perusahaan mulai dari persiapan perekrutan pegawai baru hingga mengurus kontrak kerjanya. Singkatnya HRD adalah pengembangan sumber daya manusia atau jika dalam melamar pastinya sudah tidak asing lagi. Yaa, HRD kadang juga di sebut bagian Personalia yang tugasnya memetakan dan menyaring sumber daya manusia dalam suatu perusahaan. Dapat kita simpulkan bahwa HRD merupakan fungsi kerja dalam suatu perusahaan yang secara garis besar bertugas dalam pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia.

d. Sekretaris

Menurut Saiman(2002:24) Bahwa pengertian sekretaris merupakan orang yang memiliki tugas mengenai aktivitas atau kegiatan tulis menulis, atau kegiatan atau aktivitas catat-mencatat suatu pekerjaan baik itu untuk perkantoran atau perusahaan.

e. Kasir

Kasir merupakan pekerjaan yang difokuskan pada penanganan uang tunai. Dalam toko, kasir adalah orang yang memindai barang melalui mesin yang disebut kasir bahwa konsumen ingin membeli di toko ritel di bisnis non-ritel, ini akan menjadi posisi tanggung jawab yang signifikan dengan proporsi yang selalu lebih besar dari transaksi yang dilakukan dengan menggunakan pengganti uang tunai (seperti cek, kartu kredit, kartu debit, kasir adalah seseorang yang memungkinkan pelanggan untuk berinteraksi dengan account mereka, seperti dengan menerima dan menyalurkan uang dan menerima cek.

f. Administrasi Penjualan dan Gudang

Fungsi administrasi adalah Mengatur dan mengawasi pelaksanaan pekerjaan administrasi penjualan seperti pembuatan faktur, delivery order dan pekerjaan administrasi lainnya di bidang pemesanan, Menyusun laporan penjualan dan membuat statistik penjualan berdasarkan angka-angka yang diperoleh dan menyajikannya secara berkala kepada Atasan, Memberikan data atau informasi tentang tersedianya stok yang diperlukan, rencana pengiriman tepat waktu dengan mempertimbangkan jangka waktu pengiriman dari pusat, Membantu internal auditor dari pusat dalam melaksanakan perhitungan fisik kendaraan yang ada di gudang, Membuat laporan gudang secara harian, mingguan maupun bulanan.

g. Supervisor

Supervisor adalah jabatan dalam struktur perusahaan yang memiliki kuasa dan otoritas untuk mengeluarkan perintah kepada rekan kerja bawahannya di bawah arahan jabatan atasannya. Jika dilihat dalam struktur organisasi, biasanya jabatan supervisor berada di antara manajer dan staff pelaksana.

h. Kepala Gudang

Kepala Gudang adalah merupakan fungsi kerja dalam sebuah perusahaan baik dalam skala besar maupun kecil yang secara umum bertugas merencanakan, mengkoordinasi, mengontrol dan mengevaluasi semua kegiatan penerimaan, penyimpanan dan persediaan stok barang yang akan didistribusikan.

i. Pembukuan dan Arsip

Membuat dan menyerahkan laporan pemesanan dan penjualan tepat waktu sesuai dengan ketentuan yang berlaku, Membuat laporan penjualan secara harian, mingguan maupun bulanan.

BAB III

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi Perusahaan

3.1.1 Temuan Masalah

Permasalahan yang sering terjadi adalah berasal dari gaya kepemimpinan manajer yang memiliki perbedaan. Gaya kepemimpinan birokratif gaya memimpin yang mengacu pada peraturan. Karakteristik yang dapat dikenali dalam gaya kepemimpinan *birokratif* adalah adanya keputusan yang berpusat pada atasan. Biasanya semua keputusan yang dibuat dan berkaitan dengan pekerjaan akan ditentukan oleh atasan, inilah gaya kepemimpinan yang dimiliki Bapak Herwandi Wijaya. Sedangkan gaya kepemimpinan yang dimiliki Bapak Buntoro Dharma adalah gaya kepemimpinan *delegatif* dicirikan dengan jaranganya pemimpin memberikan arahan, keputusan diserahkan kepada karyawan namun Bapak Buntoro Dharma hanya mengontrol segala urusan dikerjakan para karyawannya.

Memiliki dua leader dengan gaya kepemimpinan yang berbeda dalam satu divisi tentu cukup sulit bagi karyawan divisi penjualan. Seharusnya perbedaan tersebut bisa diatasi dengan baik oleh karyawan. Namun karena seringkali terjadi perbedaan pendapat, argumentasi, selisih paham antara manajer 1 dan manajer 2 maka karyawan divisi penjualan cukup sulit menerima arahan atau perintah mengenai sistem kerja penjualan dan pengiriman barang.

Pada PT. Dharma Guna Perdana penjualan ban kepada konsumen di pegang langsung oleh manajer 1 dan manajer 2 yang kemudian info orderan diberikan kepada sekretaris manajer dan admin kantor untuk diinput menjadi faktur penjualan. Setelah orderan sudah berupa nota faktur, maka selanjutnya diserahkan kepada admin gudang dan karyawan gudang untuk pengiriman barang.

Kendala yang sering terjadi adalah barang masuk lebih sedikit dari orderan yang sudah diterima oleh manajer 1 dan manajer 2 serta mobil yang terbatas untuk jumlah kiriman yang melebihi kapasitas mobil yang perusahaan miliki. Hal yang

membuat manajer 1 dan manajer 2 berselisih adalah tentang orderan konsumen dari masing-masing pihak manajer minta dikirim lebih dulu.

Dengan gaya kepemimpinan birokratif manajer 1, karyawan divisi penjualan merasa serba salah dalam mengerjakan tugasnya. Mereka merasa tidak bebas dalam bertugas karena penuh kontrol dan tidak bisa bergerak tanpa adanya perintah dari manajer 1, jadi terkadang pembuatan faktur dan pengiriman barang sering kali terjadi pending. Sedangkan karyawan pun mengeluh karena gaya kepemimpinan delegatif oleh manajer 2. Mereka merasa manajer 2 kurang memahami situasi dan kondisi penjualan dan pengiriman barang sedang penuh atau tidak barang. Seringkali manajer minta langsung kirim orderan konsumennya. Karyawan pun mengeluh, manajer 2 membebaskan karyawan bergerak dalam bertugas, tetapi ketika ada kendala manajer 2 hanya bisa marah dan tidak memberikan solusi. Namun, dari kedua gaya kepemimpinan tersebut, gaya kepemimpinan *delegatif* dianggap mampu mengatur karyawan lebih baik dibandingkan dengan gaya kepemimpinan *birokratif*.

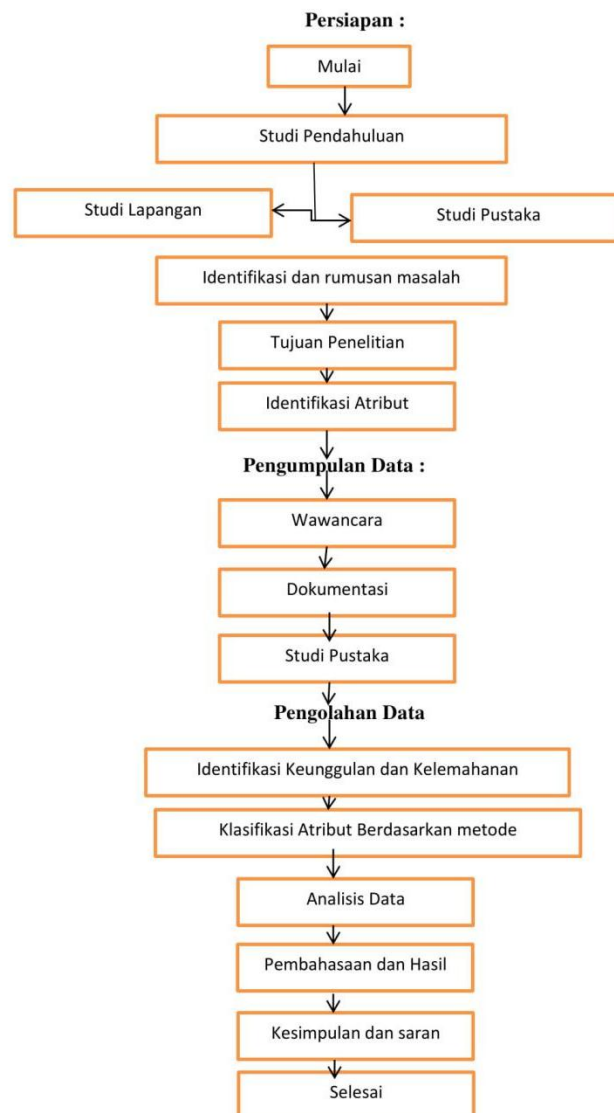
Dari kedua gaya kepemimpinan tersebut karyawan divisi penjualan PT. Dharma Guna Perdana merasa tertekan dan bingung mencari jalan tengah atau solusi agar karyawan dapat bekerja dengan nyaman dibawah pengawasan manajer penjualan.

3.1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan Temuan masalah diatas, permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apa itu gaya kepemimpinan *birokratif* dan gaya kepemimpinan *delegatif* ?
2. Bagaimana pengaruh gaya kepemimpinan terhadap efektifitas kerja karyawan pada PT. Dharma Guna Perdana?

3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah



Gambar 3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah

3.2 Landasan Teori

3.2.1 Pengertian Gaya Kepemimpinan

Gaya kepemimpinan adalah suatu cara, pola dan kemampuan tertentu yang digunakan oleh seorang pemimpin dalam bersikap, berkomunikasi dan berinteraksi untuk mempengaruhi, mengarahkan, mendorong dan mengendalikan orang lain atau bawahan agar bisa melakukan suatu pekerjaan sehingga mencapai suatu tujuan. Pada laporan ini dijelaskan terdapat perbedaan gaya kepemimpinan manajer penjualan 1 dan 2 yang mengarah kepada gaya kepemimpinan *birokratif*

dan gaya kepemimpinan *delegatif*. Gaya kepemimpinan *birokratif* gaya memimpin yang mengacu pada peraturan. Karakteristik yang dapat dikenali dalam gaya kepemimpinan birokratif adalah adanya keputusan yang berpusat pada atasan. Biasanya semua keputusan yang dibuat dan berkaitan dengan pekerjaan akan ditentukan oleh atasan. Sedangkan gaya kepemimpinan *delegatif* dicirikan dengan jaranganya pemimpin memberikan arahan, keputusan diserahkan kepada karyawan namun atasan hanya mengontrol arus kerja karyawannya.

3.2.2 Teori, Indikator dan Jenis Gaya Kepemimpinan

Setiap pemimpin memiliki gaya kepemimpinan yang berbeda antara satu pemimpin dengan pemimpin yang lainnya, dan bukan suatu keharusan bahwa suatu gaya kepemimpinan lebih baik atau lebih buruk dibanding gaya kepemimpinan lainnya.

Gaya kepemimpinan menunjukkan secara langsung maupun tidak langsung, mengenai keyakinan seorang pimpinan terhadap kemampuan bawahannya. Artinya gaya kepemimpinan adalah perilaku dan strategi, sebagai hasil kombinasi dari falsafah, keterampilan, sifat, sikap, yang sering diterapkan seorang pemimpin saat mencoba untuk memengaruhi kinerja bawahannya.

Berikut definisi dan pengertian kepemimpinan menurut para ahli dari beberapa sumber buku:

1. Menurut Kartono (2008), gaya kepemimpinan adalah sifat, kebiasaan, tempramen, watak dan kepribadian yang membedakan seorang pemimpin dalam berinteraksi dengan orang lain.
2. Menurut Supardo (2006), gaya kepemimpinan adalah suatu cara dan proses kompleks dimana seseorang mempengaruhi orang-orang lain untuk mencapai suatu misi, tugas atau suatu sasaran dan mengarahkan organisasi dengan cara yang lebih masuk akal.
3. Menurut Rivai (2014), gaya kepemimpinan adalah sekumpulan ciri yang digunakan pimpinan untuk memengaruhi bawahan agar sasaran organisasi tercapai atau dapat pula dikatakan bahwa gaya kepemimpinan adalah pola perilaku dan strategi yang disukai dan sering diterapkan oleh seorang pemimpin.

4. Menurut Hasibuan (2013), gaya kepemimpinan adalah suatu cara pemimpin untuk mempengaruhi bawahannya, agar mau bekerja sama dan bekerja secara produktif untuk mencapai tujuan organisasi.

5. Menurut Thoha (2010), gaya kepemimpinan merupakan norma perilaku yang digunakan oleh seseorang pada saat orang tersebut mencoba mempengaruhi perilaku orang lain atau bawahan.

3.2.3 Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Efektifitas Kerja Karyawan Divisi Penjualan

Dari perbedaan gaya kepemimpinan yang dimiliki manajer penjualan 1 dan manajer penjualan 2 tentu saja memiliki dampak bagi efektifitas karyawannya. Dampak yang dihasilkan adalah karyawan divisi penjualan PT. Dharma Guna Perdana merasa tertekan dan bingung mencari jalan tengah atau solusi agar karyawan dapat bekerja dengan nyaman dibawah pengawasan manajer penjualan 1 dan manajer penjualan 2. Pada aktifitas penjualan dan pembelian barang serta pembuatan faktur yang dikerjakan oleh sekretaris manajer dan admin kantor sering kali terjadi kendala stok barang yang dimiliki kurang dari orderan yang diberikan manajer penjualan 1 dan manajer penjualan 2 sedangkan antara manajer penjualan 1 dan manajer penjualan 2 seringkali meminta untuk orderan dari masing-masing konsumen mereka yang dibuatkan faktur terlebih dahulu. Dari perebutan orderan seperti itu, akibatnya terjadi ketidakadilan pada pembagian orderan yang dimiliki manajer penjualan 1 dan manajer penjualan 2. Sedangkan pada aktifitas pengiriman barang tidak jauh berbeda dengan masalah penjualan, mengenai perebutan pengiriman orderan konsumen dari masing-masing manajer penjualan minta dikirim terlebih dahulu dan berakibat sering terjadi salah kirim barang dan keterlambatan pengiriman barang. Kejadian ini tentu membuat aktifitas kerja karyawan-karyawan divisi penjualan menjadi tidak efisien.

3.2.4 Aktifitas Penjualan dan Pengiriman Barang PT. Dharma Guna Perdana

Kegiatan penjualan yang ada di PT. Dharma Guna Perdana tergolong aktif. PT. Dharma Guna Perdana merupakan distributor ban GT Radial yang memiliki omset besar dan pangsa pasar yang luas di Lampung, Sumatera Selatan dan sekitarnya. Menjadi distributor tentu harus memiliki stok barang yang banyak guna memenuhi kebutuhan konsumen. Tidak hanya menjual ban mobil, PT. dharma Guna Perdana menjual ban motor dan busi mobil serta motor. Kegiatan penjualan di PT. Dharma Guna Perdana dimulai pukul 08.00 s.d 16.00 WIB. Aktifitas penjualan yang terjadi di PT. Dharma Guna Perdana terlampir seperti bagan dibawah ini :



Gambar 3.2.4 Aktifitas Penjualan PT. Dharma Guna Perdana

3.3 Metode yang Digunakan

3.3.1 Teknik Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Dimana wawancara dilakukan melalui proses tanya jawab kepada karyawan divisi penjualan PT Dharma Guna Perdana. Dokumen dilakukan dengan mengumpulkan dokumen yang ada di PT Dharma Guna Perdana dan foto aktifitas kerja di PT. Dharma Guna Perdana, Sedangkan studi pustaka diperoleh dengan mempelajari tentang penjualan dan pengaruh perbedaan gaya kepemimpinan manajer penjualan yang mengacu pada sdm (karyawan divisi penjualan) PT. Dharma Guna Perdana, serta pengumpulan data berdasarkan sumber-sumber online yang terpercaya.

3.3.2 Populasi dan sampel

Populasi yang digunakan oleh peneliti adalah PT. Dharma Guna Perdana dan sampel yang digunakan adalah Manajer dan Karyawan Divisi Penjualan di PT. Dharma Guna Perdana.

3.3.3 Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan peneliti ialah analisis kualitatif. Dimana analisis dilakukan dengan menggunakan data berupa dokumen, wawancara, dsb. untuk menerangkan suatu penjelasan mengenai gaya kepemimpinan dan pengaruhnya pada sistem penjualan yang ada di PT. Dharma Guna Perdana.

3.4 Rancangan Program Kerja Praktek

NO	KEGIATAN	SASARAN	WAKTU	TEMPAT	HASIL YANG DIHARAPKAN
1	Sosialisasi	Manajer dan Karyawan Penjualan PT. Dharma Guna Perdana	Minggu pertama program kerja praktek dilaksanakan. Pukul 08.15 s.d 09.00	PT. Dharma Guna Perdana di Teluk BEtung	Dapat memberikan informasi seputar penjualan dan pengiriman barang, mengetahui target penjualan dan jadwal pengiriman.
2	Kunjungan ke Gudang PT. Dharma Guna Perdana	Kepala Gudang dan Karyawan Gudang	Akhir Bulan Juli 2020	Gudang PT. Dharma Guna Perdana di Campang	Opnam barang setiap 1x/bulan dan mengontrol pengiriman barang.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan menguraikan serta menerangkan data dan hasil kerja praktek tentang permasalahan yang telah dirumuskan pada Bab III. Hasil dari kerja praktek ini diambil dengan Teknik wawancara, sosialisasi, dokumentasi langsung di lapangan. Kemudian penulis juga menggunakan teknik observasi sebagai cara melengkapi data yang telah ditemukan. Laporan ini berfokus pada gaya kepemimpinan para manajer yang memiliki pengaruh pada efektifitas kerja karyawannya. Laporan ini juga menggunakan pendekatan kualitatif untuk melihat kondisi alami dari suatu fenomena. Pendekatan ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman dan menggambarkan realitas yang kompleks.

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Praktek Kerja

Praktek kerja ini dilakukan di PT. Dharma Guna Perdana yaitu perusahaan distributor ban mobil Gajah Tunggal (GT Radial), ban motor IRC dan Busi NGK. PT. Dharma Guna Berlokasi di Jl. Hasanudin no.7 Kangkung, Teluk Betung Selatan, Bandar Lampung. Jumlah Karyawan pada perusahaan ini sebanyak 120 orang yang terbagi dalam beberapa divisi. Pada penelitian ini penulis hanya membahas divisi penjualan yang mencakup manajer dan karyawan dari divisi tersebut. Dengan pembahasan mengenai gaya kepemimpinan yang memberi dampak efektifitas pada karyawan. Adapun visi dan misi dari PT. Dharma Guna Perdana yaitu :

1. Visi :

- Menjadi Perusahaan distributor ban dan busi motor-mobil yang berkualitas dan terpercaya bagi masyarakat.

2. Misi :

- Menjadi Perusahaan dagang dan jasa yang terpercaya dan berkualitas dalam masyarakat
- Meningkatkan akses sumber dan jaringan pemasaran dari dalam kota maupun luar kota.

4.1.2 Gambaran Khusus Praktek Kerja Mengenai Perbedaan Gaya Kepemimpinan dari Para Manajer Penjualan

Penulis melakukan aktifitas kerja sebagai sekretaris manajer yang dimana berfungsi menginput faktur dan mengecek saldo stok dalam sistem penjualan. Menjadi sekretaris manajer membuat penulis memahami gaya kepemimpinan yang dimiliki manajer penjualan 1 dan manajer penjualan 2. Dimana gaya kepemimpinan manajer 1 cenderung bersifat *birokratif* dan manajer penjualan 2 bersifat *delegatif*. Kedua gaya kepemimpinan tersebut sangat berpengaruh pada efektifitas kerja karyawan divisi penjualan, baik karyawan kantor maupun karyawan gudang. Gaya kepemimpinan tersebut dapat disesuaikan dengan situasi dan kondisi agar lebih efisien dan efektif, sehingga karyawan merasa nyaman bekerja, loyal, dan tanpa memikirkan arahan mana yang harus dituruti dari kedua manajer penjualan tersebut.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Dampak Gaya Kepemimpinan dari Setiap Manajer Penjualan PT. Dharma Guna Perdana Dapat Mempengaruhi Efektifitas Kerja Karyawannya

Setiap pemimpin memiliki gaya kepemimpinan yang berbeda antara satu pemimpin dengan pemimpin yang lainnya, dan bukan suatu keharusan bahwa suatu gaya kepemimpinan lebih baik atau lebih buruk dibanding gaya kepemimpinan lainnya. Gaya kepemimpinan menunjukkan secara langsung maupun tidak langsung, mengenai keyakinan seorang pimpinan terhadap kemampuan bawahannya. Artinya gaya kepemimpinan adalah perilaku dan strategi, sebagai hasil kombinasi dari falsafah, keterampilan, sifat, sikap, yang sering diterapkan seorang pemimpin saat mencoba untuk memengaruhi kinerja bawahannya.

Secara tidak langsung setiap gaya kepemimpinan dari manajer penjualan 1 dan manajer penjualan 2 memiliki dampak bagi karyawan divisi penjualan. Penulis menyimpulkan berdasarkan wawancara dan berkontribusi langsung

pada divisi tersebut, adapun dampak dari gaya kepemimpinan manajer terhadap karyawan sebagai berikut :

1. Karyawan menjadi salah input nota faktur
2. Terjadi salah kirim barang
3. Kerja dengan tidak semangat dan malas-malasan
4. Pekerjaan berantakan karena terburu-buru
5. Kebingungan harus mengikuti aturan dari dua pihak manajer dalam satu waktu

4.2.2 Gaya Kepemimpinan Manajer Yang Mampu Memberikan Dorongan Kerja Terhadap Karyawannya

Pada kegiatan kerja praktek ini, penulis dapat melihat bahwa sahnya gaya kepemimpinan delegatif jauh dapat berdampak positif bagi karyawan divisi penjualan PT. Dharma Guna Perdana. Meski dibawah kontrol manajer karyawan juga memerlukan kebebasan bergerak dan meekpresikan dirinya dalam pekerjaannya. Bekerja memang harus siap dibawah tekanan namun jika bekerja penuh kendali dan tidak ada kebebasan dalam mengapresiasi pekerjaan mereka, karyawan pun tidak akan menjadi efektif dalam bekerja. Penerapan gaya kepemimpinan yang bersifat *birokratif* dapat di ambil sikap ketika karyawan ada yang malas-malasan, tidak produktif, namun tidak bisa diberikan disetiap kondisi pekerjaan karyawan. Jika terus-menerus karyawan diberikan gaya kepemimpinan *birokratif* oleh manajer penjualan maka dampaknya karyawan akan tidak produktif pada pekerjaannya.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian peneliti dapat menarik kesimpulan dari pengaruh perbedaan gaya kepemimpinan manajer 1 dan manajer 2 penjualan PT. Dharma Guna Perdana pada efektifitas kerja karyawannya sebagai berikut :

1. Gaya kepemimpinan *birokratif* kurang memberi semangat dan dorongan kerja terhadap karyawan divisi penjualan PT. Dharma Guna Perdana dikarenakan karyawan merasa tertekan dan tidak dapat dengan bebas menuangkan ide dalam bekerja.
2. Gaya kepemimpinan *delegatif* dianggap lebih baik dari gaya kepemimpinan *birokratif* karena dianggap karyawan, karyawan diberikan kebebasan berekspresi dalam bekerja meski dibawah pengontrolan manajer penjualan.
3. Dari kedua gaya kepemimpinan diatas, semua dapat efektif jika manajer dengan gaya kepemimpinan tersebut bisa menyesuaikan sesuai situasi dan kondisi lingkungan kerja.
4. Gaya kepemimpinan kedua manajer dapat mempengaruhi aktifitas penjualan seperti naik-turunnya omset penjualan.
5. Gaya kepemimpinan kedua manajer dapat mempengaruhi aktifitas pengiriman barang seperti barang dikirim atau tidaknya dan juga masalah salah kirim barang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan maka saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan adalah sebagai berikut:

1. Direktur PT. Dharma Guna Perdana dapat membagi tugas Manajer-manajer Penjualan agar pekerjaan dapat rapih dan teratur.
2. Sebagai Manajer dapat menunjukkan wibawa tidak menunjukkan sikap kekanakan-kanakan selisih paham dan harus bisa bekerja sama antara manajer penjualan 1 dan manjer penjualan 2 agar karyawan dapat menghargai pimpin dalam divisi tersebut.
3. Sebisa mungkin kedua manajer dapat menyesuaikan orderan barang yang diterima dengan stok barang di gudang sehingga pembuatan nota faktur menjadi lebih teratur, sama halnya dapat dilakukan pada penganturan pengiriman barang di gudang.

DAFTAR PUSTAKA

<http://paj89.blogspot.com/2014/11/fungsi-tugas-dan-kewajiban-manajer.html>

<https://www.ruangpegawai.com/ragam/tugas-manajer-penjualan-3009>

<https://www.studilmu.com/blogs/details/6-gaya-kepemimpinan-dalam-menjadi-manajer-yang-efektif>

<https://kumpulankaryaterbarua.blogspot.com/2015/11/contoh-ringkasan-laporan.html>

<http://chandrayudiana.blogspot.com/2016/01/tugas-dan-fungsi-administrasi-penjualan.html>

tugaskuliahhidayat.blogspot.com/2017/09/laporan-pkl-bab-3-hasil-dan-pembahasan.html

LAMPIRAN









Institut Informatika & Bisnis
DARMAJAYA

Yayasan Alfian Husin
 Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 93 Bandar Lampung 35142 Telp 797214 Fax. 700261 http://darmajaya.ac.id

FORMULIR

BIRO ADMINISTRASI AKADEMIK KEMAHASISWAAN (BAAK)

FORMULIR PENGAJUAN JUDUL LAPORAN KERJA PRAKTEK

Nama Mahasiswa : Amanda Dya Putri
 NPM : 1712110323
 Jurusan : Manajemen
 Pembimbing KP : Dr. Fauzani I. Sarti S.

JUDUL YANG DIAJUKAN

1. Pengaruh Perbedaan Gaya Kepemimpinan Dua Manajer Dalam
Satu Divisi (Penjualan) Terhadap Efektifitas Kerja Karyawan
(Divisi Penjualan) PT. Dharma Cita Perdana

2.
 3.

Menyetujui
 Ketua Jurusan

Bandar Lampung, 20 Agustus 2020

Mahasiswa yang bersangkutan,

Amanda Dya Putri
 NPM. 1712110323

(.....)

NIK.

Syarat:

Judul yang disetujui dilingkari dan diberi paraf pada nomor tersebut

No : 4.FM-S1.08.12	Revisi : 00	Tgl Berlaku : 01 November 2016
--------------------	-------------	--------------------------------



Institut Informatika & Bisnis

DARMAJAYA

Yayasan Afilian Plus

**FORMULIR BIMBINGAN PENULISAN
LAPORAN KERJA PRAKTEK**

Nama : Amanda Dya Putri
 NPM : 1712110323
 Instansi : PT. Dharma Guna Perdana
 Nama Pembimbing : Dr. Faurani I Sarti S.
 Judul Laporan : Pengaruh Perbedaan Gaya Kepemimpinan Dua
 Manajer Dalam Satu Divisi (Penjualan) Terhadap
 Efektivitas Kerja Karyawan (Divisi Penjualan) PT. Dharma Guna Perdana

NO	TANGGAL	MATERI	PARAF PEMBIMBING
1	20-07-20	Konsultasi teknis bim- bingan	f=
2	23-07-20	Topik dan Ruang Lingkup	f=
3	28-07-20	job description	f=
4	01-08-20	visitan	f=
5	10-08-20	Judul	f=
6	14-08-20	Isi dan data laporan	f=
7	28-08-20	Format	f=
8	30-08-20	ACC	f=

Bandar Lampung,
 Ketua Jurusan

 NIK.

No. Dokumen :
 4.FM-S1.08.16

Revisi :
 00

Tanggal Berlaku :
 03 Agustus 2017



Institut Informatika & Bisnis
DARMAJAYA

Yayasan Affian Husin
Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 93 Bandar Lampung 35142 Telp 787214 Fax. 700251 http://darmajaya.ac.id

FORMULIR

DAFTAR NILAI PESERTA KERJA PRAKTEK

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Vopiana

Jabatan : HRD

Perusahaan : PT. Dharma Guna Perdana

Memberikan penilaian atas prestasi kerja selama melakukan kegiatan kerja praktek kepada mahasiswa :

Nama : Amanda Dya Putri

NPM : 1712110323

Dengan hasil yang dicapai :

NO.	Komponen	Nilai	BobotNilai	Nilai Total
1.	Kemampuan (kualitas) kerja	95	20%	19
2.	Kecepatankerja	90	10%	9
3.	Disiplin/ketepatan kerja	95	15%	14,25
4.	Daya Tangkap	85	10%	8,5
5.	Kejujuran	95	10%	9,5
6.	Motivasi Diri	90	5%	4,5
7.	Tanggung Jawab kerja	95	10%	9,5
8.	Koordinasi/hubungan dengan atasan	85	10%	8,5
9.	Kemampuan Berkomunikasi	90	10%	9
Total Nilai				91,75
HurufMutu				

Bandar Lampung, 30 Agustus 2020

Pembimbing Instansi
PT. DHARMA GUNA PERDANA
JL. SULTAN HAJARUDIN NO 7/8
TELP. 4876381
BANDAR LAMPUNG

NIK.

Tabel Nilai :

Range	Nilai	Sebutan	Keterangan
80 - 100	A	Sangat Memuaskan	Lulus
68 - 79.99	B	Memuaskan	Lulus
55 - 67.99	C	Cukup	Lulus
45 - 54.99	D(tidak lulus)	Kurang	Mengulang
0 - 44.99	E(tidak lulus)	Sangat Kurang	Tidak Lulus



Institut Informatika & Bisnis
DARMAJAYA

Yayasan Alfian Husin
Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 93 Bandar Lampung 35142 Telp 787214 Fax. 700281 http://darmajaya.ac.id

FORMULIR

NILAI PROSES BIMBINGAN KERJA PRAKTEK

Nama : Amanda Dya Putri
 NPM : 1712110323
 Program Studi : Manajemen
 Judul Kerja Praktek : Pengaruh Perbedaan Gaya Kepemimpinan Dan Manajer Dalam Satu Divisi (Penjualan) Terhadap Efektifitas Kerja Karyawan (Divisi Penjualan)
 PT- Dharma Gura Perdana.

NO	KOMPONEN	BOBOT NILAI	NILAI
1.	Ketelitian dan Kerapihan	20%	85 = 17
2.	Motivasi dan Kerajinan	20%	80 = 16
3.	Penguasaan materi dan kedalaman pembahasan	20%	83 = 16,6
4.	Inisiatif dan Kreativitas (Inovasi)	40%	80 = 32
TOTAL NILAI :			248 81,6 ≈ 82

Bandar Lampung, 30 Agustus 2020
 Dosen Pembimbing,

[Signature]
 Dr. Fauzani Santi
 NIK.

NIK. _____
 Tabel Nilai

A	80 - 100
B	65 - 79,99
C	50 - 64,99
D (Tidak Baik)	35 - 49,99
E (Tidak Lulus)	0 - 34,99



Institut Informatika & Bisnis
DARMAJAYA

Yayasan Alfian Husin
Jl. Zahal Abidin Pagar Alam No. 93 Bandar Lampung 38142 Telp 787214 Fax. 700261 http://darmajaya.ac.id

FORMULIR

REKAPITULASI NILAI KERJA PRAKTEK

Nama : Amanda Dya Putri
 NPM : 1712110323
 Program Studi : Manajemen
 Judul Kerja Praktek : Pengaruh Perbedaan Gaya Kepemimpinan dan Manger dalam satu Divisi Penjualan terhadap Efektivitas Kerja Karyawan (Divisi Penjualan) PT. Dharma Sura Perdana.

Tabel Penilaian:

NO.	Komponen	Bobot/Nilai	Nilai	
			Angka	Huruf
1.	Nilai dari Instansi tempat Kerja Praktek	40%	91,75	36,7
2.	Nilai Proses Bimbingan	60%	82 = 49,2	49,2
		Total Nilai		

85,9

86/11

KESIMPULAN : LULUS dengan predikat A/B/C*)
 : ~~TIDAK LULUS dengan predikat D/E*) karena (tuliskan alasannya)~~

Bandar Lampung, 31 - 8 - 2020
 Mengetahui,
 Ketua Jurusan

Dosen Pembimbing,

[Signature]
 Dr. Faurani Sakti
 NIK. 30040419

(.....)

NIK.

Tabel Nilai

Nilai	Range
A	80 - 100
B	68 - 79.99
C	55 - 67.99
D (tidak lulus)	45 - 54.99
E (tidak lulus)	0 - 44.99

*) Coret yang tidak perlu

No. Dokumen :
4.FM-S1.08.19

Revisi :
00

Tanggal Berlaku :
03 Agustus 2017