

**LAPORAN KERJA PRAKTEK**

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM *MARKETING*  
PERUSAHAAN AIR MINUM DAERAH (PDAM)  
TRENGGALEK**



**Disusun Oleh :**

**Kefin Hardaniansah**

**(1011810044)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA  
GRESIK  
2021**

**LAPORAN KERJA PRAKTEK**

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM *MARKETING*  
PERUSAHAAN AIR MINUM DAERAH (PDAM)  
TRENGGALEK**



**Disusun Oleh :**

**Kefin Hardaniansah**

**(1011810044)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA  
GRESIK  
2021**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN KERJA**  
**PRAKTEK**

Mengetahui,

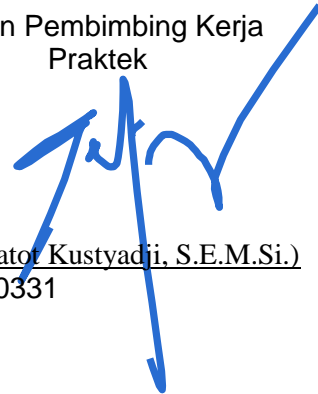
Ketua Departemen Manajemen  
UISI



(Aditya Narendra Wardhana, S.T., M.SM.)  
NIP.7913171

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Kerja  
Praktek



(Dr. ir. Gatot Kustiyadi, S.E.M.Si.)  
NIP.6320331

**PERUMDA AIR MINUM**  
**“TIRTA WENING TRENGGALEK”**

Mengetahui,

Direktur PDAM  
Trenngalek



(Sudarmo, SE.)

Menyetujui,

Pembimbing  
Lapangan



(Sudarmi)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur terhadap Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat taufik serta hidayahnya sehingga penulis dapat melaukan kuliah praktik atau magang serta dapat menyelesaikan tugas dengan baik dan tepat waktu.

Adapun maksud dan tujuan dari penyusunan laporan kerja praktik atau magang ini agar dapat di lakukan evaluasi kedepannya dan juga sebagai referensi para pembaca. Alhamdulillah akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas dengan baik, oleh karena itu melalui kesempatan ini penulis memohon maaf apabila terjadi kesalahan penulisan kata dan kami ucapkan terima kasih.

Laporan ini tidak akan selesai dengan sendirinya tanpa dorongan dari orang - orang yang ada di sekitar. Tak lupa pula kami ucapkan terima kasih sebesar - besarnya kepada pihak – pihak yang telah membantu terselesaikan karya ini, yaitu:

1. Dr. Ir. Gatot Kustiyadji, S.E., M.Si, Selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu penulis dalam memberikan ide, saran dan kritik.
2. Sudarmi, Selaku pembimbing lapangan di kantor PDAM
3. Teman – teman, pacar saya (shiva aulia) serta semua pihak yang turut membantu dalam terselesainya laporan kuliah praktik ini yang tidak mungkin tersebutkan satu – persatu.

Laporan Kerja praktik ini di susun dengan sebaik – baiknya oleh penulis. Namun penulis juga tidak luput dari sejumlah kekurangan, maka dari itu penulis mengharapkan segala kritik, saran dan masukan yang sifatnya membangun, agar kemudian hari dapat menjadi lebih baik lagi.

Dan pada akhirnya besar harapan penulis agar Laporan Kerja Praktik ini dapat memberikan manfaat dan acuan di masa mendatang.

Trenggalek, September 2021

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul .....</b>	<b>i</b>
<b>Halaman Pengesahan.....</b>	<b>ii</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>iii</b>
<b>Daftar Isi.....</b>	<b>iv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat .....	2
1.3 Metodologi Pengumpulan Data.....	3
1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang .....	4
1.5 Nama Unit Kerja Tempat Pelaksanaan Magang .....	4
<b>BAB II PROFIL Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM)</b>	
2.1 Sejarah.....	5
2.2 Visi dan Misi.....	7
2.3 Lokasi.....	7
2.4 Struktur Organisasi PDAM.....	8
2.5 Produk.....	8
<b>BAB III TINJAUAN PUSKATA</b>	
3.1 Pengertian Air .....	10
3.2 Pemasaran .....	10
3.3 Segmentasi, Target, Positioning (STP) .....	10
3.3.1 Segmentasi .....	11
3.3.2 Target .....	11
3.3.3 Positioning .....	11
3.4 Sistem Distribusi Air PDAM .....	11
3.5 Pelayanan dan Nilai ( <i>service and value</i> ).....	12
3.6 Bauran Pemasaran.....	12

## **BAB IV PEMBAHASAN**

4.1 Struktur Organisasi Unit Kerja .....	14
4.2 Tugas Unit Kerja.....	14
4.3 Penjelasan Singkat Tugas Unit Kerja .....	14
4.4 Judul Tugas Khusus .....	15
4.4.1 Tujuan Penelitian .....	15
4.4.2 Metodologi Penelitian.....	15
4.4.3 Analisa Data dan Pembahasan .....	15
4.4.4 Kesimpulan Penelitian .....	15
4.5 Kegiatan Magang .....	16

## **BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan .....	17
5.2 Saran .....	18

<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>18</b>
----------------------------	-----------

## **LAMPIRAN**

➤ Lampiran 1 Copy surat Panggilan Magang.....	19
➤ Lampiran 2 Daftar Hadir Magang.....	20
➤ Lampiran 3 Dokumentasi.....	25
➤ Lampiran 4 Surat Keterangan Selesai Kerja Praktik .....	32

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1 1. Latar Belakang

Proses Pendidikan perguruan tinggi yang menerapkan unsur teori (yaitu melalui kegiatan perkuliahan) dan kemampuan aplikatif (yaitu melalui praktikum dan kuliah praktik atau magang di lapangan). Dalam sistem pembelajaran, mewajibkan mahasiswa dapat mengembangkan pengetahuan yang selaras dengan program studi yang di pilih terlebih untuk menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Di Era Globalisasi dan Industry merupakan sector yang saat ini menjadi daya Tarik tersendiri bagi Indonesia maupun dunia, di dalam era globalisasi ini sektor bisnis industry mengalami perkembangan yang relatif tinggi khususnya di pemasaran dan bentuk strategi manajemen pemasaran. Seiring dengan perkembangan tersebut, institute perguruan tinggi di tuntutan untuk bisa mencetak sumber daya manusia yang unggul, berkualitas, mandiri dan memiliki kemampuan intelektual dan spiritual yang baik.

Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI) Gresik, sebagai salah satu perguruan tinggi di Indonesia berupaya dalam membentuk, mengolah, dan mengembangkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas baik. Salah satu upaya untuk mewujudkan upaya tersebut yaitu dengan menempatkan dan mengenalkan mahasiswa dengan kondisi dunia bisnis yang sesungguhnya secara nyata mengenai situasi dan kondisi di lingkungan kerja.

Melihat konteks perkembangan era globalisasi dan perkembangan sumber daya manusia (SDM), UISI membuat sebuah program kegiatan dimana mahasiswa dapat mengaplikasikan teori selama pembelajaran di perkuliahan dan di bawa ke dunia kerja yang sesungguhnya melalui kegiatan magang dimana nantinya mahasiswa akan di hadapkan pada dunia kerja langsung sesuai dengan keahlian yang di miliki oleh mahasiswa.

Dalam konteks manajemen pemasaran sebagai peserta yang mendaftar untuk kegiatan kuliah praktik atau magang serta berupaya dalam mengembangkan SDM. Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Trenggalek menjadi tempat pilihan melaksanakan magang ini merupakan sebuah perusahaan daerah berfokus pada pengolahan di bidang jasa dengan sistem integrasi.

## 1.2 Tujuan dan Manfaat

### Tujuan

1. Sarana observasi mahasiswa terhadap kebutuhan dunia kerja melalui teori – teori yang di peroleh selama mengikuti kegiatan perkuliahan.
2. Mengembangkan dan menciptakan pola berpikir kreatif dan inovasi dunia kerja.
3. Mahasiswa dapat memahami pola bentuk kerja secara langsung pada proses manajemen pemasaran.
4. Meningkatkan hubungan kerja sama yang baik antara perusahaan dengan universitas

### Manfaat

Program magang di harapkan mampu memberi dampak positif bagi semua pihak, terutama Mahasiswa, Perusahaan, dan Perguruan Tinggi.

#### 1. Bagi Perguruan tinggi

- a. Universitas dapat meningkatkan kualitas lulusannya melalui pengalaman magang dengan mengevaluasi mahasiswa yang telah melaksanakan magang sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja yang di perlukan.
- b. Sebagai bahan acuan untuk melakukan evaluasi terhadap kurikulum yang di terapkan dengan kebutuhan masyarakat di lapangan.
- c. Sebagai jembatan penghubung antara rumpun ekonomi dan bisnis Universitas Internasional Semen Indonesia dengan perusahaan lain.
- d. Untuk mengenakan jurusan Manajemen Universitas Internasional Semen Indonesia kepada perusahaan lain.

#### 2. Bagi Perusahaan

- a. Sebagai sarana penghubung untuk menciptakan hubungan antara perusahaan dengan perguruan tinggi.
- b. Menjadi sarana bagi perusahaan untuk memperoleh informasi dalam menentukan tenaga kerja yang di butuhkan oleh perusahaan yang bersangkutan, dilihat dari segi Sumber Daya Manusia (SDM) yang di hasilkan dari perguruan tinggi.



### 3. Bagi mahasiswa

- a. Mengenali penerapan ilmu yang sudah di peroleh dari perkuliahan dengan kenyataan yang ada di lapangan.
- b. Menguji kecakapan setiap mahasiswa dalam menyelesaikan *PROBLEM SOLVING* sesuai dengan bidang keahlian yakni manajemen pemasaran.
- c. Melatih kecakapan mahasiswa dalam melakukan interaksi dengan lingkungan pekerjaan.
- d. Menambah pengetahuan dan pengalaman serta wawasan dalam menjalankan praktik kerja lapangan mengenai dunia pekerjaan khususnya bagian manajemen pemasaran.

#### 1.3 Metodologi Pengumpulan Data

Metodologi yang di gunakan untuk memperoleh data dalam pelaksanaan magang melalui 3 hal yaitu :

- a. Studi Literatur

Menurut sugiono, studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi social yang di teliti, selain itu studi kepustakaan penelitian tida akan lepas dari literatur – literatur ilmiah.

(Sugiono, 2012 : 291)

Berdasarkan pengertian di atas, penulisan menggunakan studi literatur sebagai dasar untuk mengetahui proses kegiatan dan jenis pekerjaan yang ada di PDAM Trenggalek.

- b. Pengamatan lapangan

Melihat dan mengamati dari perubahan fenomena – fenomena social yang tumbuh dan berkembang yang kemudian dapat di lakukan perubahan atas penilaian tersebut, bagi pelaksana observaser untuk melihat obyek moment tertentu, sehingga mampu memisahkan antara yang di perlukan dengan yang tidak di perlukan.

(Margono,2007 : 159)

- c. Dokumentasi

Menurut sugiono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlaku. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya – karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan

(life histories), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk missal foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Studi dokumen merupakan perlengkapan dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

Berdasarkan pengertian Teknik dokumentasi tersebut, maka dalam penulisan magang ini dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen berupa proses kegiatan yang ada di perusahaan.

#### **1.4 waktu dan Tempat pelaksanaan Magang**

Lokasi : Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM)

Jl. DR Sutomo No.2A, Cengkong, Tamanan, Kec. Trenggalek,  
Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur 66312

Waktu : 1 September – 1 Oktober 2021

#### **1.5 Unit Kerja Tempat Pelaksanaan Magang**

Unit kerja : Unit Pelayanan Wilayah Trenggalek



## BAB II

### PROFIL PDAM TRENGGALEK

#### 2.1 Sejarah

PDAM Tabulate Trenggalek didirikan pada Peraturan Daerah (Perda) Kabupaten Trenggalek Nomor 9 tahun 1992 tanggal 5 Desember 1992 tentang Pembentukan Perusahaan Air Minum Kabupaten Daerah Tingkat II Trenggalek dan disahkan dengan surat keputusan Gubernur Kepada Daerah Jawa Timur Nomor : 393/P Tanggal 5 juli 1994 serta di undangkan dalam Lembaran Daerah kabupaten Dati II Trenggalek tanggal 16 juli 1994 Nomor 15,0

Dengan di bentuknya Perusahaan Daerah semua perlengkapan dan kekayaan Badan Pengelola Air Minum (BPAM) Kabupaten Daerah Tingkat II Trenggalek yang di bentuk oleh Menteri Pekerjaan Umum dengan Surat Keputusan Nomor 127/KPTS/1985 Kepada Perusahaan Daerah.

Perusahaan daerah ini Bernama, **Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM)** Kabupaten Daerah tingkat Trenggalek. Perusahaan Daerah merupakan Badan Hukum yang berkedudukan dan berkantor pusat di Ibu Kota kabupaten Daerah Tingkat II Trenggalek dan dapat membentuk cabang – cabang serta perwakilan di tempat lain dalam wilayah Kabupaten Daerah Tingkat II Trenggalek. Sifat perusahaan adalah Daerah adalah memberi jasa dan menyelenggarakan pemanfaatan umum. Tujuan Perusahaan Daerah Yaitu memberikan pelayanan air minum bagi seluruh masyarakat secara adil dan merata serta secara terus menerus yang memenuhi syarat – syarat Kesehatan.



Pada saat ini pelayanan PDAM Kabupaten Trenggalek terdiri dari 9 unit pelayanan dari 14 Kecamatan yang ada di wilayah Kabupaten

Trenggalek, dapat dilihat pada **Tabel 2.1** dan gambar 2.1 tentang peta cakupan pelayanan PDAM Kabupaten Trenggalek .

**Tabel 2.1 Wilayah Pelayanan PDAM Kabupaten Trenggalek**

No	Unit Pelayanan	Kecamatan Terlayani	Desa Terlayani
1.	BNA Trenggalek	Kec. Trenggalek	Ds. Karangsoke, Sambirejo, Kelutan, Tanaman, Ngantru, Sumbergedong, Surondakan, Rejowinangun, Ngares, Parakan, Sumberdadi
		Kec. Pogalan	Ds. Bendorejo, Ngetal, Ngadirenggo, Gembleb, Pogalan
		Kec. Karang	Ds. Jatiprahu, Sumberingin, Kedungsigit, Karang, Kerjo, Buluagung, Sumber, Sumber, Ngentrong
		Kec. Tugu	Ds. Gondang, Ngolongsor
		Kec. Bendungan	Ds. Sengon, Sumurup, Srabah, Suren Lor, Dompjong
2.	IKK kampak	Kec. Kampak	Ds. Bendoagung, Karangrejo, Senden, Sugihan
3.	IKK Dongko	Kec. Dongko	Ds. Salam wates, Ngerdani, Petung, Dongko
4.	IKK Pule	Kec. Pule	Ds. Pule, Jombyok, Karanganyar
5.	IKK Durenan	Kec. Durenan	Ds. Ngadisuko, Baruharjo, Kamulan, Kendalrejo, Pandean, Panggungsari, Malasan, Semarum, Gandor
6.	IKK Munjungan	Kec. Munjungan	Ds. Ngulungkulon, Craken, Masaran, Munjungan
7.	IKK Panggul	Kec. Panggul	Ds. Gayam, Besuki, Karangtengah, Kertosono.
8.	IKK Watulimo	Kec. Watulimo	Ds. Prigi, Tasikmadu, Margomulyo, Watulimo, Sawahan
9.	IKK Gandusari	Kec. Gandusari	Ds. Sukorejo, Wonorejo, Gandusari, Wonoanti, Widoro, Karanganyar

*Sumber : Laporan Teknik PDAM Kab. Trenggalek Tahun 2015*

## 2.2 Visi dan Misi

### Visi

Visi adalah Gambaran tentang keadaan organisasi di masa mendatang yang berisikan komitmen Bersama dengan mempertimbangkan harapan para stakeholder serta pertimbangan aspek internal dan eksternal perusahaan.

### Visi PDAM Trenggalek

“PDAM yang maju berkembang dengan mengedepankan pelayanan prima dan professional”

### Misi

Misi berupa pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh PDAM Kabupaten Trenggalek untuk mewujudkan Visinya.

### Misi PDAM Trenggalek

- a) Meningkatkan kinerja perusahaan menuju pelayanan yang terbaik.
- b) Meningkatkan standar kualitas, kuantitas dan kontinuitas pelayanannya yang disyaratkan.
- c) Meningkatkan cakupan pelayanan .
- d) Meningkatkan kesejahteraan dan profesionalisme karyawan.
- e) Melaksanakan mengelola didaerah tangkapan sumber airkonservasi sumber air.

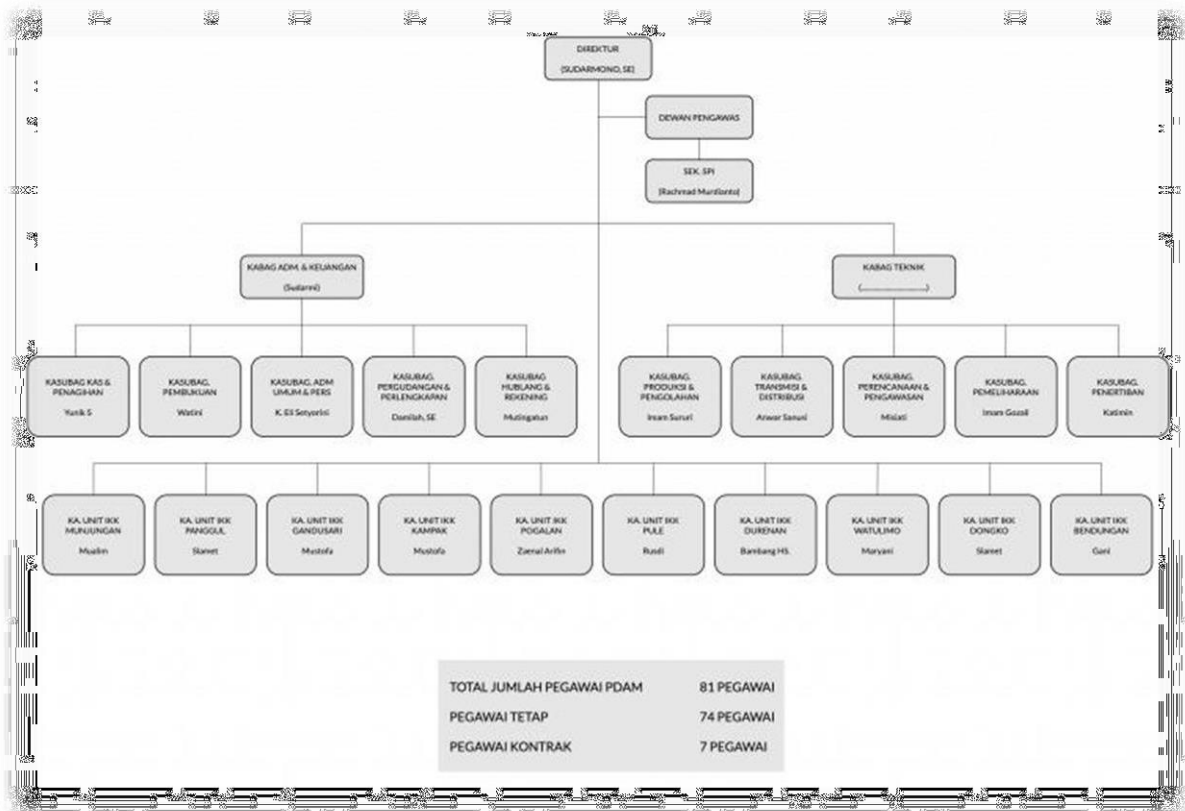
## 2.3 Lokasi

### Kantor Pusat :

Alamat : Jl. DR. Sutomo No.41, Cengkong, Ngantru, Kec. Trenggalek,  
Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur 66311

Telp : +62355796419

## 2.4 Struktur Organisasi



## 2.5 Produk

**Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM)** telah memberikan layanan jasa :  
 Produk jasa :

- a) Membangun, memelihara dan menjalankan operasi sarana penyediaan air minum.
- b) Mengatur, menyempurnakan dan mengawasi pemakaian air secara merata dan efisien.
- c) Menyelenggarakan pengaturan untuk mencegah adanya pengambilan air secara liar.
- d) Menyelenggarakan pelayanan air minum kepada masyarakat secara tertib dan teratur.



Proses pengolahan sebelum di salurkan ke pelanggan dan juga perbaikan apabila terjadi kebocoran pada pipa PDAM.

## BAB III

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 3.1 Pengertian Air

Air adalah senyawa yang penting bagi semua bentuk kehidupan yang di ketahui sampai saat ini di bumi, tetapi tidak di planet lain. Air menutupi hampir 71% permukaan bumi. Terdapat 1,4 triliun kilometer kubik tersedia di bumi. Air juga menjadi ragam kebutuhan lain dalam kehidupan sehari – hari, seperti untuk mengolah makan, serta membersihkan diri, Air menjadi bagian penting dan tak terpisahkan dari kehidupan semua makhluk hidup.

Menurut Eko Budi Kuncoro mengenai pengertian Air dan pentingnya kehidupan juga tidak lepas dari pemahaman akan hubungan – hubungan manusia dengan Air. Seperti halnya bumi yang lebih dari setengah persennya terdiri atas Air, demikian pula dengan tubuh manusia. Manusia tersusun atas komponen – komponen yang sangat membutuhkan Air agar dapat tetap bekerja optimal dan seimbang. Apabila tubuh mengalami kekurangan cairan atau asupan Air hingga 15% berat tubuh, seorang bisa beresiko dehidrasi hingga kematian. Karena itu, setiap manusia perlu mengkonsumsi air sekitar 1,5 – 2 liter setiap harinya.

#### 3.2 Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan menyuruh dan terencana yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau institusi dalam melakukan berbagai upaya agar mampu memenuhi permintaan pasar. Tujuan utamanya untuk memaksimalkan keuntungan dengan membuat strategi penjualan.

Menurut Kotler dan Lane (2007) dalam (Lukmandaru & Isoto, 2016), Menyatakan bahwa : Pemasaran adalah suatu proses sosial yang di dalamnya terdapat individu dan kelompok yang mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

#### 3.3 Segmentasi, Targer, Positioning (STP) Pemasaran

STP merupakan salah satu Langkah awal dalam membuat strategi pemasaran modern. STP dilakukan sebagai perencanaan awal dari manajemen pemasaran. Terdiri dari segmentasi pasar, targeting serta positioning.



Menurut Tjiptono (2007), tujuan utama dilakukan segmentasi pasar, targeting, dan positioning adalah menempatkan suatu produk atau pun merek di dalam benak konsumen sehingga produk atau merek tersebut memiliki keistimewaan atau keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Sebuah produk dipilih oleh konsumen karena keunikam ataupun perbedaan produknya.

### 3.3.1 Segementasi

Kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda.

### 3.3.2 Target

Target pasar adalah sekumpulan konsumen yang menjadi sasaran perusahaan untuk membeli produk yang di jual. Menentukan target pasar bertujuan untuk mengelompokkan konsumen kedalam kelompok dengan ciri – ciri (sifat) tertentu yang hampir sama.

### 3.3.3 Positioning

Positioning adalah Tindakan merancang produk, dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen. Sehingga konsumen akan mengerti dan menghargai apa yang dilakukan perusahaan untuk membedakan diri dengan pesaing lainnya.

## 3.4 Sistem Distribusi Air PDAM

Sistem pendistribusian PDAM Trenggalek di bagi menjadi 11 wilayah.

Pendistribusian PDAM melalui sistem :

1. Jaringan pipa adalah sistem  
Pendistribusian air melalui jaringan pipa dengan cara gravitasi ke daerah pelayanan.
2. Pelayanan air tangka  
Adalah armada tangka siap beroperasi melayani kebutuhan masyarakat secara langsung selama 24 jam.
3. Kran umum dan Terminal Air adalah  
Merupakan sarana pelayanan air bersih untuk daerah permukiman tertentu yang di niai cukup padat dan sebagai penduduknya belum mampu menjadi

pelanggan air minum melalui sambungan rumah dan menggunakan tarif sosial.

### 3.5 Pelayanan dan Nilai ( *Service & Value* )

Peran Air sebagai kebutuhan pokok konsumen dan PDAM sebagai salah satu Perusahaan Jasa Daerah yang bergerak di bidang penyedia jasa Air dimana peran PDAM di tengah masyarakat juga sangat di butuhkan, maka dari itu PDAM harus memberikan pelayanan terbaik untuk masyarakat dan juga menambah nilai yang baik untuk masyarakat.

Pelayanan PDAM :

- a) Membangun, memelihara dan menjelankan operasi sarana penyediaan air minum.
- b) Mengatur, menyempurnakan dan mengawasi pemakaian air secara merata dan efisien.
- c) Menyelenggarakan pengaturan untuk mencegah adanya pengambilan air secara liar.
- d) Menyelenggarakan pelayanan air minum kepada masyarakat secara tertib dan teratur.

### 3.6 Bauran Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller (2009:15) mengemukakan definisi bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasaran. Sedangkan Zeithaml dan Bitner (dalam Hurriyati, 2008:48) mengatakan bahwa bauran pemasaran adalah elemen-elemen organisasi perusahaan yang dapat di kontrol oleh perusahaan dalam melakukan komunikasi dengan konsumen dan akan di pakai untuk memuaskan konsumen.

Unsur-unsur Bauran Pemasaran Jasa menurut Zeithaml dan Bitner yang di kutip dalam Hurriyati (2008:47) terdiri dari :

1. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat di tawarkan meliputi barang fisik jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan.

2. Harga (*price*)

Yaitu jumlah uang yang harus di bayar oleh pelanggan untuk mendapatkan produk atau jasa

3. Promosi (*Promotion*)

Aktivitas yang mengkomunikasikan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya

4. Tempat atau Lokasi (*Place*)

Termasuk aktifitas perusahaan untuk menyalurkan produk atau jasa yang tersedia bagi konsumen

5. Orang (*People*)

Semua perilaku yang memainkan sebagai penyajian jasa dan karenanya mempengaruhi persepsi pembeli. Yang termasuk dalam elemen ini adalah personil perusahaan dan konsumen lain dalam lingkungan jasa.

6. Proses (*Procces*)

Meliputi prosedur, tugas-tugas, jadwal-jadwal, mekanisme, kegiatan dan rutinitas dimana suatu produk atau jasa di sampaikan kepada pelanggan.

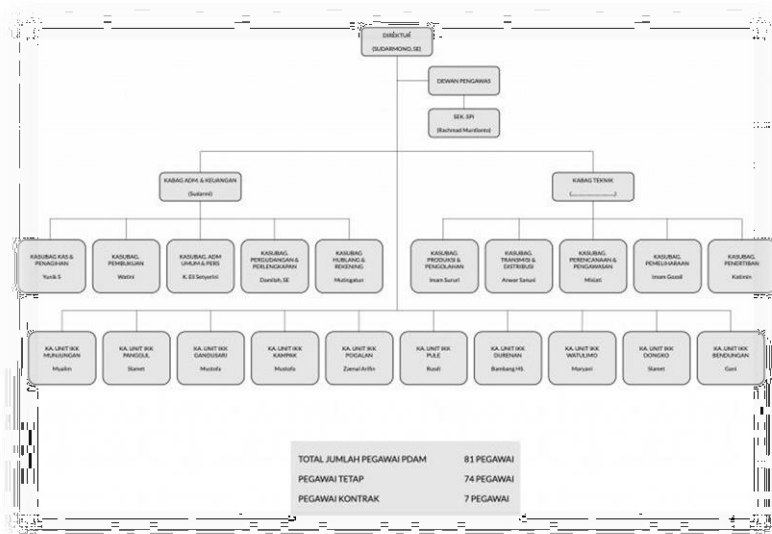
7. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Merupakan lingkungan fisik dimana jasa di sampaikan perusahaan jasa dan konsumennya berinteraksi dan setiap komponen yang berwujud memfasilitasi penampilan atau komunikasi jasa tersebut.

Menurut Zeithml dan Bitner yang di kutip oleh Ratih Hurriyati (2008;49) konsep bauran pemasaran tradisional (*traditional marketing mix*) terdiri dari 4p yaitu *product, price, promotion, place*. Sementara itu, untuk pemasaran jasa perlu bauran pemasaran yang di perluas (*expanded marketing for servicesI*) dengan penambahan unsur *non traditional marketing mix* yaitu *people, process, dan physical evidence*, sehingga menjadi tujuh unsur (7p). Masinh-masing dan tujuh bauran pemasaran tersebut saling berhubungan dan mempunyai suatu bauran yang optimal sesuai dengan karakteristik segmennya.

## BAB IV PEMBAHASAN

### 4.1 Struktur Organisasi Unit Kerja PDAM Trenggalek



### 4.2 Tugas Unit Kerja

#### Administrasi Pelayanan Unit Kerja PDAM Trenggalek

1. Administrasi pembayaran tiap wilayah (Pendaftaran pelanggan, komplain, dan laporan” lainnya)
2. Perbaikan tempat wilayah (Kebocoran)
3. Pengelolahan tempat wilayah (Penambahan saluran pipa jaringan, penambahan saluran rumah tangga)

### 4.3 Penjelasan Singkat Unit Kerja

#### Wilayah Unit kerja :

1. BNA Trenggalek
2. IKK kampak
3. IKK Dongko
4. IKK Pule
5. IKK Durenan
6. IKK Munjungan
7. IKK Panggul
8. IKK Watulimo
9. IKK Gandusari

Unit Kerja ini sebagai tempat Pengolahan antar wilayah dan sebagai tempat Administrasi untuk masyarakat di wilayah – wilayah tersebut fungsinya agar lebih memudahkan masyarakat.

#### **4.4 Judul Tugas Khusus**

##### **4.4.1 Tujuan Penelitian**

Penelitian Analisis metode pemasaran pada perusahaan Perusahaan Air Minum Daerah PDAM bertujuan untuk mengetahui alur pemasaran yang terjadi di PDAM Trenggalek. Perusahaan ini bergerak di bidang jasa yaitu penyaluran Air minum yang sudah di Kelola dan di salurkan ke masyarakat Trenggalek tentunya.

##### **4.4.2 Metodologi Penelitian**

Wawancara

Menurut Lexy J Moleong, Wawancara merupakan pecakapan dengan tujuan tertentu. Yang mana pecakapan tersebut dilakukan oleh dua pihak atau lebih, yaitu pewawancara (yang mengajukan pertanyaan) dan di wawancarai (yang di berikan atas pertanyaannya).

##### **4.4.3 Pembahasan**

Dari hasil Analisa wawancara yang di lakukan selama kegiatan magang Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Menggunakan sistem door to door dan world of mounth, Strategi pemasaran door to door merupakan proses berkomunikasi secara bertatap muka dengan calon pembeli atau pembeli dengan tujuan menjual suatu produk atau jasa (Henry Simamora, 2000: 214).

## 4.5 Kegiatan Magang

### Jadwal Magang

No	Kegiatan	Minggu ke-			
		1	2	3	4
1.	Pengenalan Perusahaan (Sejarah, Kegiatan dan Budaya Perusahaan)				
2.	Pengenalan Aktifitas Marketing				
3.	Analisis Pemasaran Work of Mouth				
4.	Asistensi				
5.	Penyusunan Laporan				

Tugas Khusus :

Tugas yang di berikan oleh perusahaan sehubungan dengan pelaksanaan magang adalah :

1. Penbuatan desain untuk mengisi konten Instagram
2. Mencatat laporan pengaduan harian
3. Entry data nomor water meter
4. Handle ruangan Hublang pada saat jam rapat kantor
5. Service PC computer

---

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Praktek Kerja Lapangan (PKL) atau magang adalah suatu bentuk Pendidikan dengan cara memberikan pengalaman belajar bagi mahasiswa untuk berpartisipasi dengan tugas langsung di Lembaga BUMN, BUMD, Perusahaan Swasta, dan Instansi Pemerintah setempat. Perusahaan Air Minum Daerah PDAM merupakan salah satu tempat yang memberikan kesempatan bagi para mahasiswa untuk belajar langsung di lapangan dengan menerapkan ilmu yang di dapatkan di bangku perkuliahan. Mahasiswa juga di beri tugas penelitian khusus yaitu menganalisis metode pemasaran pada perusahaan PDAM Trenggalek dan perusahaan ini bergerak di bidang jasa penyaluran air minum ke masyarakat daerah.

Pemasaran adalah sistem secara keseluruhan dari kegiatan – kegiatan bisnis atau usaha yakni yang di tujuakan untuk merencanakan, menentukan harga barang atau jasa yang sesuai, mempromosikan barang atau jasa, dan mendistribusikan barang dan jasa kepada konsumen dan bisa memuaskan konsumen. Pemasaran merupakan kegiatan tukar menukar yang bertujuan untuk memuaskan keinginan manusia serta dalam arti bisnis. Pemasaran adalah sistem dari sebuah sistem kegiatan bisnis yang di rencanakan, mempromosikan dan mendistribusikan jasa serta barang – barang pemuas keinginan besar.

Strategi pemasaran door to door merupakan proses berkomunikasi secara bertatap muka dengan calon pembeli atau pembeli dengan tujuan menjual suatu produk atau jasa (Henry Simamora, 2000: 214).

Word of Mouth (WOM) adalah sebagai strategu pemasaran yang di lakukan oleh pihak – pihak independent melalui platform yang juga independent dari perusahaan yang menjual produk atau jasa tersebut. Secara singkat *Word of mouth* mempromosikan sebuah barang atau jasa dari mulut ke mulut, dari satu orang ke orang lainnya tanpa adanya paksaan. Dari hasil Analisa wawancara perusahaan air minum daerah PDAM menggunakan metode pemasaran word of mouth untuk mendapatkan pelanggan karena pemasaran ini juga cocok untuk segmentasi masyarakat yang ada di Trenggalek.

## 5.2 Saran

Ketika sedang menjalani program praktek kerja lapangan atau magang tidak menutup kemungkinan jika kita akan mendapatkan tugas di luar jurusan atau program studi kita, oleh karena itu sebagai mahasiswa selain memiliki hardskill dan keahlian akademik kita juga harus memiliki softskill atau keahlian di luar program studi yang membuat kita beda berbeda dari Sumber Daya Manusia lainnya. Hal tersebut dapat menjadi nilai tambah bagi kita Ketika pasca sarjana dan sudah lulus dari perguruan tinggi. Menjadi keunggulan untuk bersaing di dunia kerja saat ini. Pada saat pelaksanaan Praktek Kerja lapangan kita juga harus melaksanakan sungguh – sungguh tugas yang di berikan oleh perusahaan mengutamakan kejujuran dan memperhatikan etika di lingkungan kerja dengan seluruh karyawan perusahaan untuk menjaga nama baik diri sendiri, keluarga dan universitas dan hubungan antar instansi dan juga perusahaan tempat pelaksanaan magang.




## DAFTAR PUSTAKA

1. [www.perumdatrenggalek.com](http://www.perumdatrenggalek.com)
2. [https://www.academia.edu/28641975/LAPORAN\\_PKL\\_MANAJEMEN\\_PEMASARAN](https://www.academia.edu/28641975/LAPORAN_PKL_MANAJEMEN_PEMASARAN)
3. [gapura.uisi.ac.id](http://gapura.uisi.ac.id)
4. <https://www.hestanto.web.id/pemasaran-menurut-para-ahli/>



## LAMPIRAN

Lampiran 1 Copy Surat Penerimaan Magang,

	<p>PEMERINTAH KABUPATEN TRENGGALEK <b>PERUMDA AIR MINUM "TIRTA WENING" TRENGGALEK</b> Jl. Dr. Sutomo Nomor 2A Telp. (0355) 796419 Fax. (0355) 791333 E-mail: pdam.trenggalek@gmail.com TRENGGALEK 66312</p>	
<hr/>		
<p style="text-align: right;">Trenggalek, 10 Agustus 2021</p>		
Nomor : 690/366/35.03.080/2021	Kepada :	
Sifat : Segera	Yth. Sdr. Koordinator Kerja Praktek	
Lampiran : -	Universitas Internasional	
Perihal : Kerja Praktek	Semen Indonesia (UISI)	
	di -	
	GRESIK	
<p>Menindak lanjuti surat dari Universitas Internasional Semen Indonesia ( UISI ) tanggal 03 Agustus 2021 nomor : 0160/KI.06/03-01.01.01/08.21 perihal : Permohonan Kerja Praktek. Bersama ini kami sampaikan bahwa Perumda Air Minum Air Minum "Tirta Wening" Trenggalek memberikan kesempatan untuk melaksanakan Kerja Praktek kepada mahasiswa Universitas Internasional Semen Indonesia ( UISI ) :</p>		
Nama	: Kefin Hardaniansah	
NIM	: 1011810044	
yang akan dilaksanakan mulai tanggal 01 September 2021 - 30 September 2021.		
<p style="text-align: center;">Demikian kami sampaikan dan atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.</p>		
		
	SUDARMONO, SE NIK. 063 010 692	
Tembusan :		
Yth. 1. Bpk. DP-Perumda Air Minum "Tirta Wening" Trenggalek		
2. Arsip		

Lampiran 2 Copy Daftar Hadir Magang,



**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

Kompleks PT. Semen Indonesia (Penero) Tbk.

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

**LEMBAR KEHADIRAN MAGANG**

Nama : Kefin Harduniansah  
 NIM : 1011810044  
 Judul Magang : ANALISIS PENERAPAN SISTEM *MARKETING* PERUSAHAAN AIR MINUM DAERAH (PDAM) TRENGGALEK



No	Tanggal	Kegiatan	Departemen	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing Lapangan
1.	01 September	Pengenalan Lingkungan PDAM	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Angga</i>
2.	02 September	Pengenalan Sistem Marketing Yang Di Terapan PDAM Trenggalek	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Angga</i>
3.	03 September	Observasi Operasional Bagian Hubungan Langgan (Hublang)	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Angga</i>
4.	04 September	Libur	-	<i>Kefin</i>	<i>Angga</i>
5.	05 September	Libur	-	<i>Kefin</i>	<i>Angga</i>
6.	06 September	Mengamati Sistem Pemasaran Offline & Online	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Angga</i>
7.	07 September	Pembuatan Konten Pemasaran Melalui Media Social (Instagram)	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Angga</i>

Gresik, 19 September 2021  
 Dosen Pembimbing Kerja Praktek

*[Signature]*  
 Dr. Ir. Gatot Kusyadji, S.E., M.Si.  
 NIDN. 725070302



**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

Kompleks PT. Semen Indonesia (Porsero) Tbk.  
Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

**LEMBAR KEHADIRAN MAGANG**

Nama : Kefin Hardiansyah  
NIM : 1011810044  
Judul Magang : ANALISIS PENERAPAN SISTEM **MARKETING** PERUSAHAAN AIR MINUM DAERAH (PDAM) TRENGGALEK

No	Tanggal	Kegiatan	Departemen	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing Lapangan
1.	15 September	Survei ke Lapangan Untuk Melihat Laporan Komplain Dari Pelanggan Bersama TIM Hublang	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
2.	16 September	Survei Calon Pelanggan Tahun 2022	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
3.	17 September	Izin (Acara Keluarga)		<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
4.	18 September	Libur		<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
5.	19 September	Libur		<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
6.	20 September	Promosi Doe To Dur Untuk Mencari Pelanggan Program Hibah Air Minum PDAM Untuk Tahun 2022	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
7.	21 September	Rapat Koordinasi Untuk Memenuhi Target Program Hibah Air Minum PDAM	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>

Gresik, 19 September 2021  
Dosen Pembimbing Kerja Praktek

*[Signature]*  
Dr. Ir. Guntur Kusyadji, S.E., M.Si.  
NIDN. 25076332



**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

Kompleks PT. Semen Indonesia (Penero) Tbk.

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

**LEMBAR KEHADIRAN MAGANG**

Nama : Kefin Hardaniansah  
 NIM : 1011810044  
 Judul Magang : ANALISIS PENERAPAN SISTEM *MARKETING* PERUSAHAAN AIR MINUM DAERAH (PDAM) TRENGGALEK



No	Tanggal	Kegiatan	Departemen	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing Lapangan
1.	15 September	Survei ke Lapangan Untuk Melihat Laporan Komplain Dari Pelanggan Bersama TIM Hublang	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
2.	16 September	Survei Calon Pelanggan Tahun 2022	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
3.	17 September	Izin (Acara Keluarga)	-	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
4.	18 September	Libur	-	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
5.	19 September	Libur	-	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
6.	20 September	Promosi Dor To Dor Untuk Mencari Pelanggan Program Hibah Air Minum PDAM Untuk Tahun 2022	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
7.	21 September	Rapat Koordinasi Untuk Memenuhi Target Program Hibah Air Minum PDAM	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>

Gresik, 19 September 2021  
 Dosen Pembimbing Kerja Praktek

*Dr. Ir. Anot Kusyadji, S.E., M.Si.*  
 NIDN/725076302



**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

Kompleks PT. Semen Indonesia (Presero) Tbk.  
Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122  
Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

**LEMBAR KEHADIRAN MAGANG**

Nama : Kefin Hardamiansah  
NIM : 1011810044  
Judul Magang : ANALISIS PENERAPAN SISTEM **MARKETING** PERUSAHAAN AIR MINUM DAERAH (PDAM) TRENGGALEK

No	Tanggal	Kegiatan	Departemen	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing Lapangan
1.	22 September	Menjadi Customer Service (CS) Di Ruang Hubungan Pelanggan	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stigma</i>
2.	23 September	Mencatat Laporan Pengaduan Harian	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stigma</i>
3.	24 September	Mencatat Laporan Penutupan Sementara Saluran Air PDAM	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stigma</i>
4.	25 September	Libur	-	<i>Kefin</i>	<i>Stigma</i>
5.	26 September	Libur	-	<i>Kefin</i>	<i>Stigma</i>
6.	27 September	Mencatat Pencabutan/Penutupan Jaringan PDAM	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stigma</i>
7.	28 September	Upload Data Baca Meter Bulanan	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stigma</i>

Gresik, 19 September 2021  
Dosen Pembimbing Kerja Praktek

Dr. Ir. Gatot Kustiyadji, S.E., M.Si.  
NIDN. 725076342

LEMBAR KEHADIRAN MAGANG

Nama : Kefin Hardamiansah  
NIM : 1011810044  
Judul Magang : ANALISIS PENERAPAN SISTEM *MARKETING* PERUSAHAAN AIR MINUM DAERAH (PDAM) TRENGGALEK

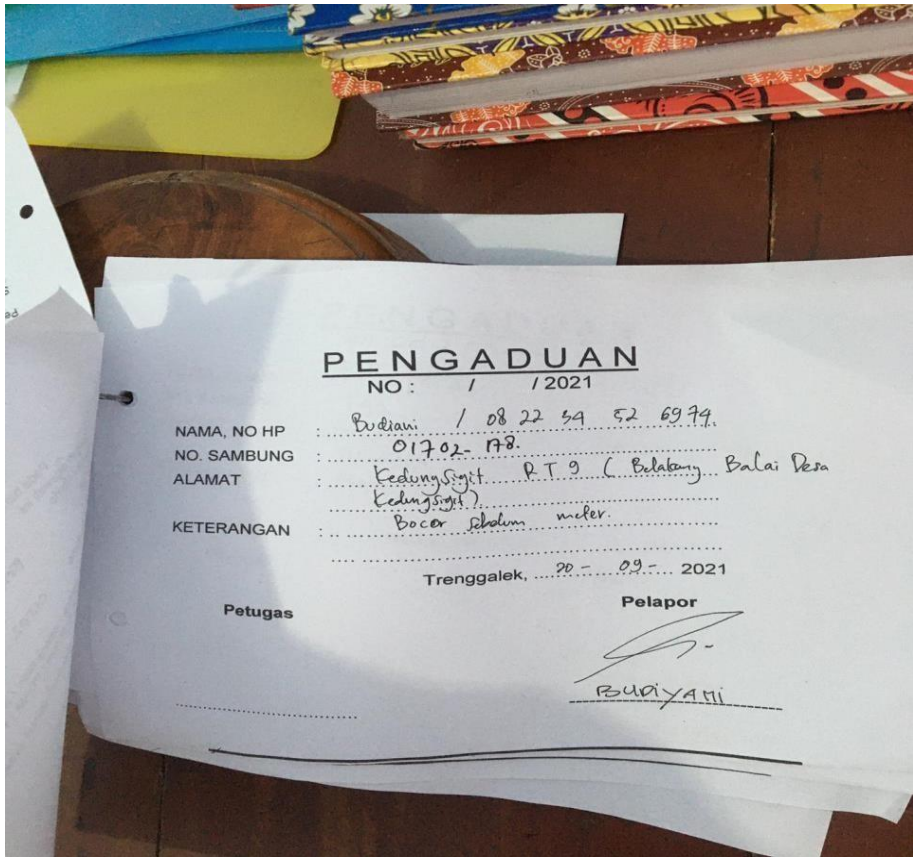


No	Tanggal	Kegiatan	Departemen	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing Lapangan
1.	29 September	Entry Stam Meter Per Pelanggan Dan Per Jalan	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
2.	30 September	Pemenuhan Kebutuhan Karyawan	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>
3.	01 Oktober	Pemenuhan Kuota Pelanggan Dari Program Hibah Air Mimum Rumah Tangga Sebanyak 1050 Pelanggan	Pengembangan & Organisasi	<i>Kefin</i>	<i>Stupa</i>

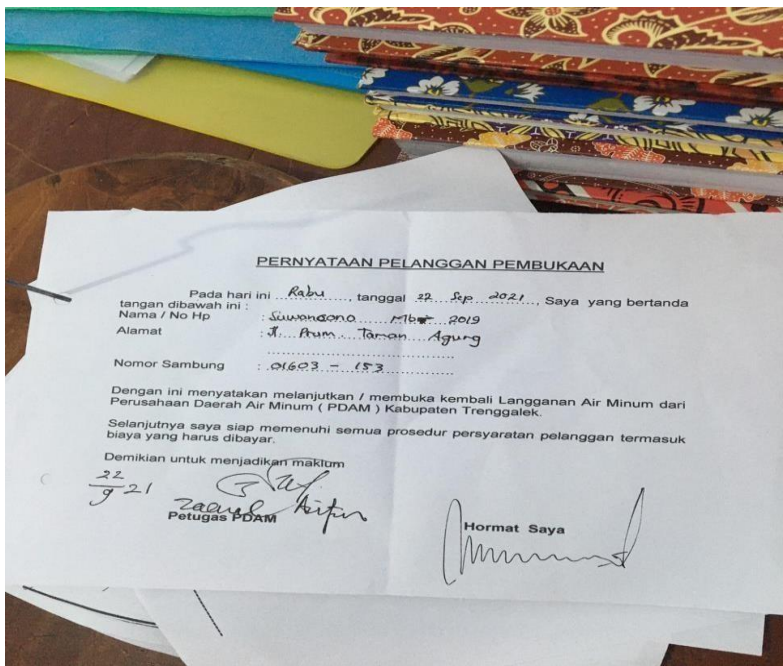
Gresik, 19 September 2021  
Dosen Pembimbing Kerja Praktek

*[Signature]*  
Dr. Ir. Gatot Kusyadji, S.E., M.Si.  
NIDN. 725076802

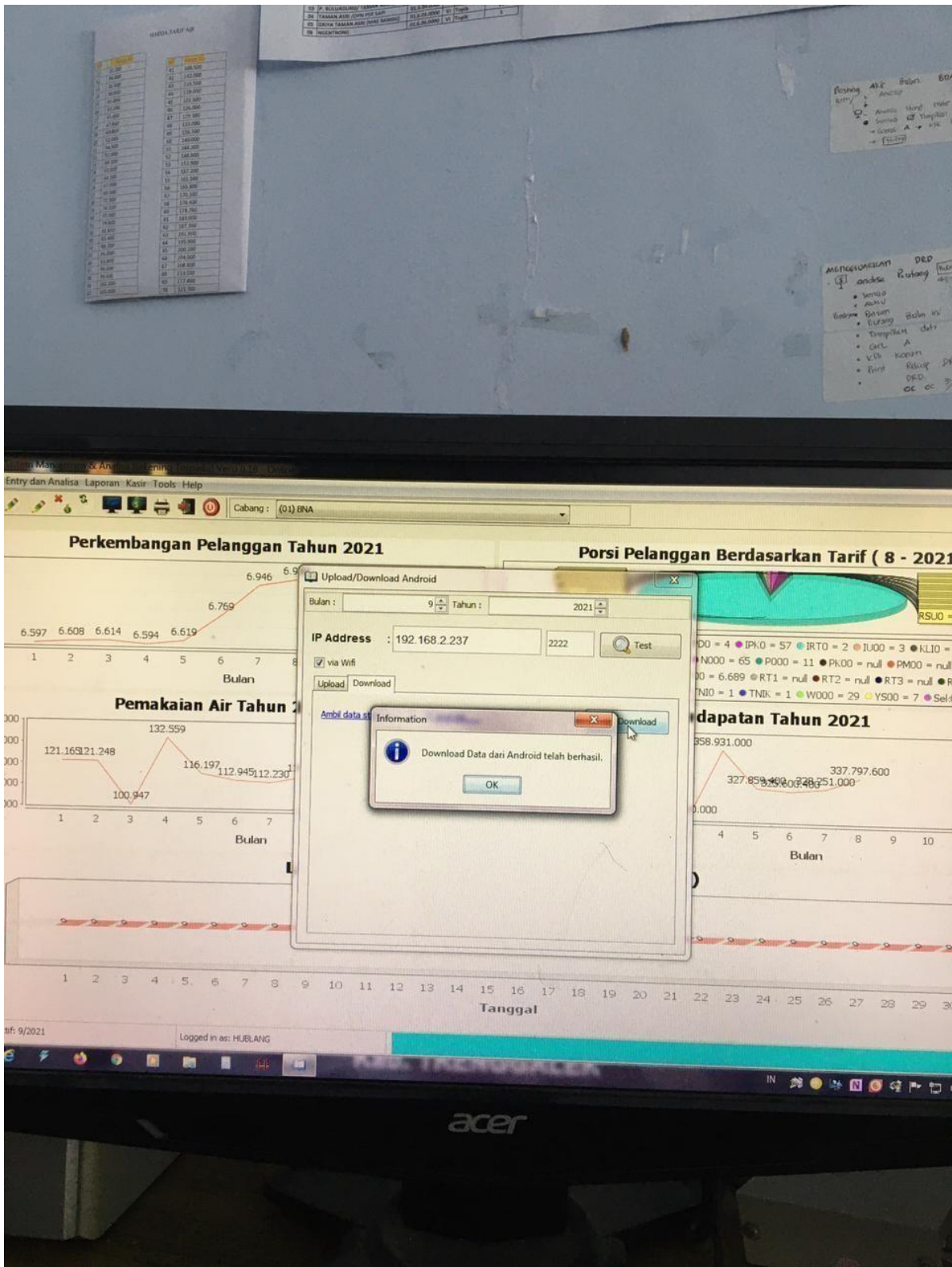
Lampiran 3 Dokumentasi,



Surat Pengaduan Pelanggan.



Surat Pernyataan Pelanggan Pembukaan

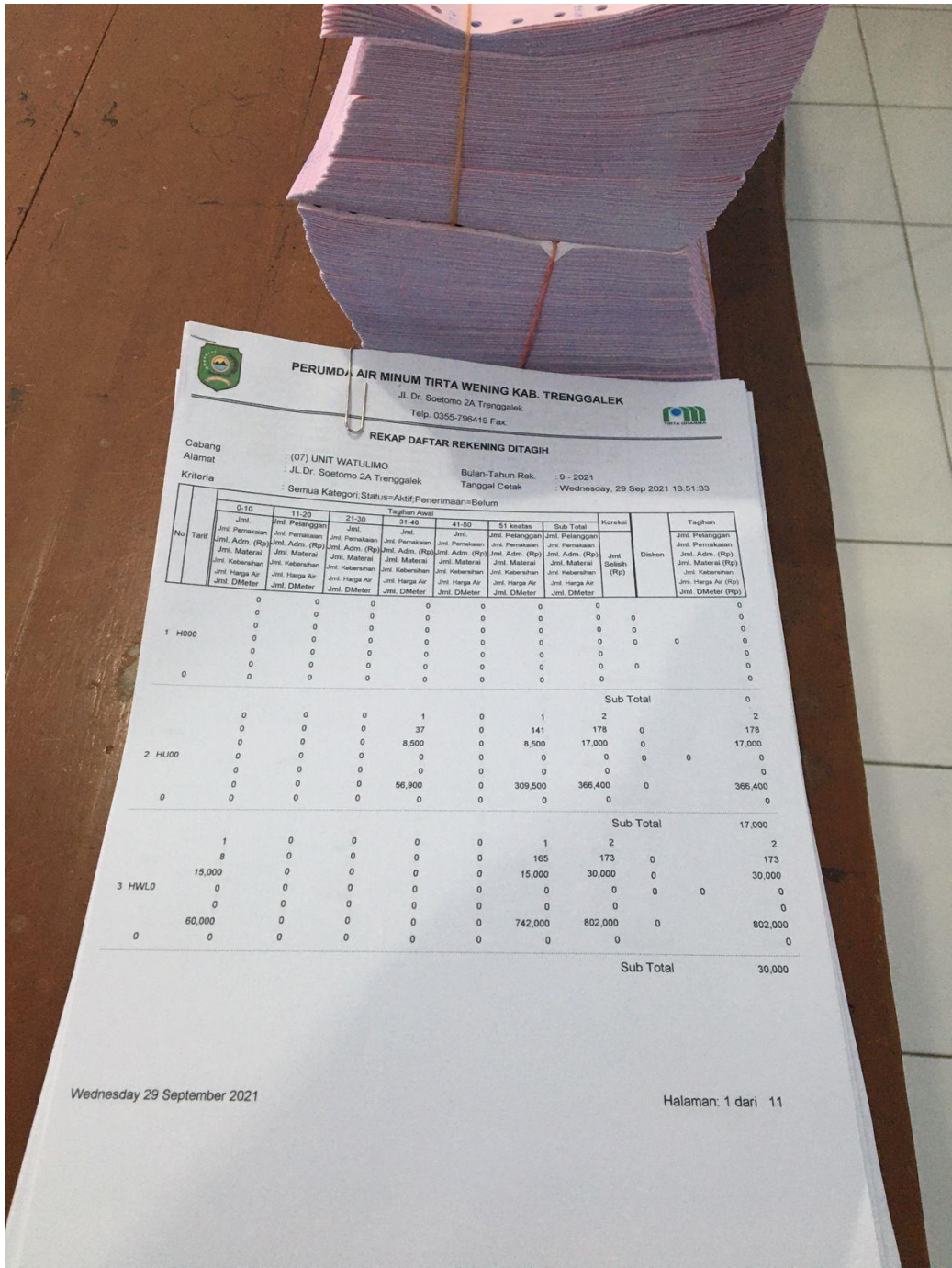


Upload Data Meteran Pelanggan Bulanan.

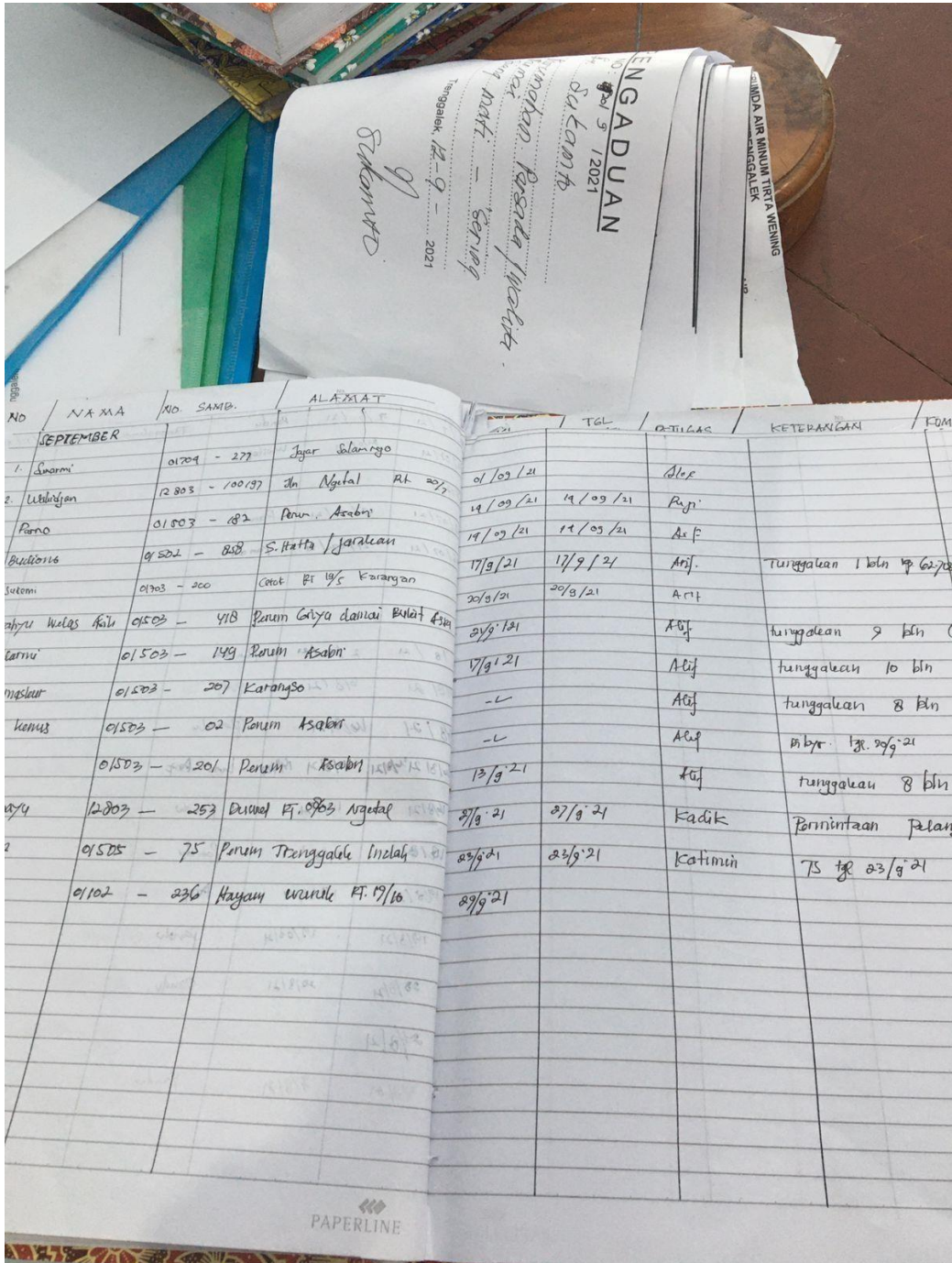




Ruang Kerja Hubungan Langgan



Rekap Daftar Rekening Tagihan



Buku Penutupan Sementara PDAM



### DATA PERKEMBANGAN PELANGGAN PERUMDAM "TIRTA WENING" TRENGGALEK

TAHUN : 2021

												TAHUN : 2021													
												NO	LOKASI	JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JUL	AGUT	SEP	OKT	NOP	DES
												1	BNA	6.594	6.606	6.613	6.593	6.618	6.765	6.945	6.983				
												2	IKK.BENDUNGAN	1.574	1.569	1.566	1.564	1.551	1.550	1.728					
												3	IKK.POGALAN	1.184	1.183	1.181	1.182	1.185	1.229	1.267	1.283				
												4	IKK.DURENAN	938	934	934	934	935	932	974	1.011				
												5	IKK.WATULIMO	1.663	1.669	1.663	1.675	1.679	1.675	1.746	1.756				
												6	IKK.GANDUSARI	473	471	471	472	471	495	502	502				
												7	IKK.KAMPAK	428	429	427	429	428	432	438	439				
												8	IKK.MUNJUNGAN	1.044	1.039	1.039	1.040	1.038	1.038	1.063	1.053				
												9	IKK.DONGKO	284	286	287	288	288	288	287	285				
												10	IKK.PANGGUL	400	397	397	404	409	427	531	527				
												11	IKK.PULE	311	311	311	311	311	310	330	330				
												<b>JUMLAH</b>		14.893	14.894	14.889	14.892	14.926	15.142	15.634	15.897				

Papan Jumlah Pelanggan Per Tahun & Per Bulan

NO.	NAMA JALAN	KODE WILAYAH	WIL.	PEMBACA METER	KET
01	PATIMURA	01.1.01.0000	I	BAGUS	47
02	HAYAM WURUK	01.1.02.0000	I	DEVI	304
03	HAWKA	01.1.03.0000	I	DEVI	54
04	WAKHID HASYIM	01.1.04.0000	I	BAGUS	12
05	HASYIM ASHARI	01.1.05.0000	I	BAGUS	16
06	MARTADINATA	01.1.06.0000	I	BAGUS	18
07	MONGINSIDI	01.1.07.0000	I	IMRON	8
08	I.G. NGURAH RAI	01.1.08.0000	I	IMRON	40
09	AHMAD YANI	01.1.09.0000	I	IMRON	171
10	HIDAYATULLOH	01.1.10.0000	I	IMRON	119
11	JAGUNG SUPRPTO	01.1.11.0000	I	BAGUS	49
12	IMAM BONIOL	01.1.12.0000	I	DEVI	70
13	NGARES	01.1.13.0000	I	IMRON	328
14	RELOKASI	01.1.14.0000	I	IMRON	60
01	P. DIPONEGORO	01.2.01.0000	II	DIDIK	98
02	MANGUN SAROKO	01.2.02.0000	II	DIDIK	54
03	RONGGOWARSITO	01.2.03.0000	II	DIDIK	21
04	DR. WAHIDIN	01.2.04.0000	II	DIDIK	21
05	WR. SUPRATMAN	01.2.05.0000	II	DIDIK	29
06	RADEN SALEH	01.2.06.0000	II	DIDIK	21
07	CHOIRILANWAR	01.2.07.0000	II	DIDIK	28
08	ABDUL MU'IS	01.2.08.0000	II	DIDIK	29
09	AR. SALEH/KANIENG JIMAT	01.2.09.0000	II	DIDIK	209
10	C. SIMANLUNTAK	01.2.10.0000	II	DIDIK	36
11	REJOWINANGUN/PARAKAN	01.2.11.0000	II	DIDIK	317
01	COKRO AMINOTO	01.3.01.0000	III	DIDIK	53
02	P. DIPONEGORO	01.3.02.0000	III	DIDIK	13
03	AGUS SALIM	01.3.03.0000	III	DIDIK	41
04	MT. HARYONO	01.3.04.0000	III	DIDIK	14
05	RA. KARTINI	01.3.05.0000	III	DIDIK	23
06	AHMAD DAHLAN	01.3.06.0000	III	DIDIK	14
07	DEWI SARTIKA	01.3.07.0000	III	DIDIK	2
08	P. SIDOMULYO	01.3.08.0000	III	DIDIK	90
01	SETYA BUDI	01.4.01.0000	IV	DIDIK	18
02	DR. SUTOMO	01.4.02.0000	IV	DIDIK	113
03	VETERAN	01.4.03.0000	IV	DIDIK	43
04	P. SUDIRMAN	01.4.04.0000	IV	DIDIK	55
05	R. RAHMAD/PERUM SINAWANG	01.4.05.0000	IV	DIDIK	64
06	YOS SUDARSO	01.4.06.0000	IV	DIDIK	58
01	PERUMNAS KELUTAN	01.5.01.0000	V	WILIS	128
02	SOEKARNO HATTA	01.5.02.0000	V	KURDI	948
03	PERUMNAS KARANGSUKO	01.5.03.0000	V	KURDI	379
04	PERUMNAS SUMBERINGIN	01.5.04.0000	V	DEVI	46
05	PERUMNAS GEBAKANG	01.5.05.0000	V	DEVI	124
06	PERUMNAS GREEN HILS	01.5.06.0000	V	DEVI	129
07	SAMBIREJO	01.5.07.0000	V	WILIS	49
08	PERUM PERMATA INDAH KLTN	01.5.08.0000	V	WILIS	34
01	M. SUNGKONO	01.6.01.0000	VI	BAGUS	437
02	PARANG GARUDA	01.6.02.0000	VI	DIDIK	83
03	P. BULIJAGUNG/TAMAN AGUNG	01.6.03.0000	VI	BAGUS	102
04	TAMAN ASRI /DPN PSR SAPI	01.6.04.0000	VI	WILIS	12
05	GRIYA TAMAN ASRI (MAS BAMBGI)	01.6.05.0002	VI	WILIS	27
06	NGENTRONG	01.6.06.0000	VI	DIDIK	56
01	BENDUNGAN	11.7.01.0000	VII	GANI	-
02	KEDUNGSIGIT (KARANGAN)	01.7.02.0000	VII	WILIS	187
03	KARANGAN	01.7.03.0000	VII	WILIS	220
04	SALAM REJO	01.7.04.0000	VII	WILIS	248
05	K E R J O	01.7.05.0000	VII	WILIS	180
06	NGLONGAH	01.7.06.0000	VII	WILIS	145
07	PERUM PESONA KARANGAN	01.7.07.0000	VII	WILIS	62
01	NGADIRENGGO	12.8.01.0001	VIII	ARI	-
02	POGALAN	12.8.02.0001	VIII	ARI	-
03	NGETAL	12.8.03.0001	VIII	ARI	-
04	BENDOREJO	12.8.04.0001	VIII	ARI	-
05	KEDUNGLURAH	12.8.05.0001	VIII	ARI	-
01	TUGU	01.9.01.0001	IX	WILIS	324

*Air Mengalir BK pers?  
Mfi: Air Mengalir*

Data Kode Wilayah & Pembaca Meter Per Wilayah

Lampiran 4 Surat Keterangan Selesai Kerja Praktek



PEMERINTAH KABUPATEN TRENGGALEK  
PERUMDA AIR MINUM "TIRTA WENING" TRENGGALEK  
Jl. Dr. Sutomo Nomor 2A Telp.(0355) 796419 Fax.(0355) 791333  
E-mail: pdam.trenggalek@gmail.com  
TRENGGALEK 66312



**SURAT KETERANGAN**  
NOMOR : 744/439/35.03.080/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SUDARMONO, SE  
Jabatan : Direktur Perumda Air Minum "Tirta Wening" Trenggalek  
Alamat : Jl. Dr. Sutomo No. 2A Trenggalek

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : KEFIN HARDANIANSAH  
NIM : 1011810044  
Program Studi : Manajemen

Mahasiswa dari Universitas Internasional Semen Indonesia telah melaksanakan Kerja Praktek di Perumda Air Minum "Tirta Wening" Trenggalek yang dilaksanakan mulai tanggal 01 September 2021 - 30 September 2021.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Trenggalek  
Pada tanggal : 01 Oktober 2021

PERUMDA AIR MINUM "TIRTA WENING"  
TRENGGALEK



Dipindai dengan CamScanner