**LAPORAN MAGANG**

# ANALISIS LAPORAN KEUANGAN DAN BAURAN PEMASARAN PADA PT. SWADAYA GRAHA


**Disusun Oleh :**

1. **Jauhari Amiliyah (1011910043)**
2. **Lailatul Mawaddah (1011910045)**
3. **Lia Rohmatul Dewi (1011910089)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

**GRESIK**


**2022**

**LAPORAN MAGANG**

# ANALISIS LAPORAN KEUANGAN DAN BAURAN PEMASARAN PADA PT. SWADAYA GRAHA


**Disusun Oleh :**

1. **Jauhari Amiliyah (1011910043)**
2. **Lailatul Mawaddah (1011910045)**
3. **Lia Rohmatul Dewi (1011910089)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

**GRESIK**


**2022**

# LEMBAR PENGESAHAN
## LAPORAN MAGANG
## DI PT. SWADAYA GRAHA
**Departemen Keuangan dan Pemasaran**

**(Periode : 18 Juli 2022 s.d 18 Agustus 2022)**

Disusun Oleh :

| | |
|---|---|
| JAUHARI AMILIAH | (1011910043) |
| LAILATUL MAWADDAH | (1011910045) |
| LIA ROHMATUL DEWI | (1011910089) |

| Mengetahui, | Menyetujui, |
|---|---|
| Ketua Prodi Manajemen UISI | Dosen Pembimbing |
| **Aditya Narendra Wardhana. ST., M.SM.** | **LisaRisfana Sari, S.Si., M.Si.** |
| **NIDN. 0703067901** | **NIDN. 9218272** |

Gresik, 18 Agustus 2022

PT. SWADAYA GRAHA

| Mengetahui, | Menyetujui, | Menyetujui, |
|---|---|---|
| Kadiv SDM & Hukum | Kabag Akuntansi & Keuangan | Staff Marketing |
| **Choirul Umam** | **M. Fauzan Abidi** | **M. Fahrur Rozi Mu'aliya** |

# KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkah dan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktik dengan baik.

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 terselesaikannya karya ini, yaitu :

1. Orang tua, Bapak dan Ibu yang selalu memberikan dukungan moril, material serta doa yang tidak ternilai selama ini demi keberhasilan penulis dalam mencapai cita-cita.
2. Bapak Aditya Narendra Wardhana, ST., M.S.M. Selaku kepala program studi Manajemen.
3. Ibu Lisa Risfana Sari, S.Si., M.Si. Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama pelaksanaan kerja praktik hingga penyelesaian laporan ini.
4. Bapak Choirul Umam selaku kadiv SDM & Hukum yang telah memberi kesempatan penulis untuk melakukan kerja praktik pada perusahaan PT. Swadaya Graha.
5. Bapak Muhammad Fauzan Abidi selaku pembimbing pada divisi Akuntansi & Keuangan yang telah banyak membantu dan memberikan pengalaman baru, saran dan dorongan yang membangun dalam pelaksanaan kerja praktik dan penulisan laporan kerja praktik.
6. Bapak Muhammad Fahrur Rozi selaku pembimbing pada divisi Pemasaran yang telah banyak membantu dan memberikan pengalaman baru, saran dan dorongan yang membangun dalam pelaksanaan kerja praktik dan penulisan laporan kerja praktik.
7. Bapak Aswanto, Ibu Ucin, Bapak Gandhi, Ibu Dini, Bapak Anton, Bapak Prastowo, Bapak Agus Samsudin, Bapak Didik, Bapak Budi S, Bapak Wadin, dan semua karyawan/karyawati PT. Swadaya Graha yang telah membantu dan membimbing dalam pelaksanaan kerja praktik.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan ini masih jauh dari sempurna maka saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya. Semoga laporan kerja praktik di PT. Swadaya Graha dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca.

Gresik, 20 Agustus 2022

Penulis

# DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN ..... iii
KATA PENGANTAR ..... iv
DAFTAR ISI ..... v
DAFTAR GAMBAR ..... viii
DAFTAR TABEL ..... ix
BAB I ..... 1
PENDAHULUAN ..... 1
1.1 Latar Belakang ..... 1
1.2 Tujuan dan Manfaat ..... 2
1.1 Tujuan ..... 2
1.2 Manfaat Kerja Praktik ..... 2
1.3 Metodologi pengumpulan data ..... 3
1.4 Waktu dan tempat pelaksanaan magang ..... 4
1.5 Nama Unit Kerja Tempat Pelaksanaan Magang ..... 4
BAB II ..... 5
PROFIL PT SWADAYA GRAHA ..... 5
2.1 Sejarah dan perkembangan PT. Swadaya Graha ..... 5
2.2 Visi dan Misi ..... 5
2.3 Lokasi ..... 6
2.4 Struktur Organisasi PT Swadaya Graha ..... 6
2.5 Divisi-Divisi PT Swadaya Graha ..... 6
Divisi Pekerjaan Sipil ..... 6
Divisi Fabrikasi Baja ..... 6
Divisi Mekanikal & Elektrikal ..... 7
Divisi Penyewaan Alat Berat ..... 7
Sumber daya manusia ..... 7
Teknologi dan Perangkat Lunak ..... 7
Jaminan Kualitas – Kontrol Kualitas ..... 7
BAB III ..... 8
TINJAUAN PUSTAKA ..... 8
3.1 Pengertian Laporan Keuangan ..... 8

3.2 Jenis-jenis Laporan Keuangan ..... 8
3.3 Pengertian Analisis Laporan Keuangan ..... 9
3.4 Pengertian Rasio Keuangan ..... 10
3.5 Jenis-jenis Rasio Keuangan ..... 10
A. Rasio Likuiditas ..... 10
B. Rasio Solvabilitas ..... 11
C. Rasio Aktivitas ..... 13
3.6 Pengertian Pemasaran ..... 14
3.7 Pengertian Bauran Pemasaran ..... 15
1) Product (produk) ..... 15
2) Price (Harga) ..... 15
3) Place (Tempat, termasuk juga distribusi) ..... 16
4) Promotion (Promosi) ..... 16
5) People (Orang atau Partisipasi) ..... 16
6) Physical evidence (Lingkungan Fisik) ..... 17
7) Process (Proses) ..... 17
BAB IV ..... 18
PEMBAHASAN ..... 18
4.1 Implementasi dan Observasi Mata Kuliah Keuangan ..... 18
4.1.1 Implementasi ..... 18
4.1.2 Observasi ..... 19
4.2 Implementasi dan Observasi Mata Kuliah Pemasaran ..... 19
4.2.1 Implementasi ..... 19
4.2.2 Observasi ..... 20
4.3 Struktur Organisasi Unit Kerja ..... 21
4.4 Unit Kerja Pada Perusahaan ..... 21
4.5 Tugas Unit Kerja ..... 21
4.6 Penjelasan singkat tugas unit kerja ..... 22
4.7 Judul Tugas Khusus ..... 23
4.8 Tujuan Penelitian ..... 23
4.9 Metodelogi Penelitian ..... 23
4.10 Tugas Khusus ..... 24
4.11 Pembahasan Analisis Laporan Keuangan ..... 24
- Analisis Rasio Likuiditas ..... 24

- Analisis Rasio Solvabilitas ..... 26
- Analisi Rasio Aktivitas ..... 27

4.12 Pembahasan Bauran Pemasaran ..... 28

- Product (Produk) ..... 28
- Price (Harga) ..... 29
- Place (Tempat, termasuk juga distribusi) ..... 29
- Promotion ..... 30
- People ..... 30
- Physical Evidence ..... 30
- Process ..... 31

4.13 Kegiatan Magang ..... 32

4.14 Jadwal Magang ..... 32

BAB V ..... 34

PENUTUP ..... 34

5.1 Kesimpulan ..... 34

5.2 Saran ..... 34

1. Bagi Perusahaan. ..... 34
2. Bagi Peserta Kerja Praktik. ..... 35

Daftar Pustaka ..... 36

LAMPIRAN – LAMPIRAN ..... 37

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Pemasaran dan keuangan ..... 21
Gambar 4. 2 Fabrikasi Baja..... 28
Gambar 4. 3 Konstruksi Instalasi Stack Driver PT. Antam..... 28
Gambar 4. 4 Workshop PT. Swadaya Graha ..... 30
Gambar 4. 5 Peralatan PT. Swadaya Graha ..... 31
Gambar 4. 6 Jarak Kantor Pusat ke Workshop ..... 31

Lampiran 1 Surat Permohonan Kerja Praktik..... 37
Lampiran 2 Surat Persetujuan Permohonan Kerja Praktik ..... 38
Lampiran 3 Surat Keterangan Selesai Kerja Praktik ..... 39
Lampiran 4 Daftar Kehadiran Kerja Praktik..... 42
Lampiran 5 Lembar evaluasi Pembimbing Lapangan Kerja Praktik ..... 45
Lampiran 6 lembar Evaluasi Dosen Pembimbing..... 48

Dokumentasi 1 Pengenalan Perusahaan ..... 51
Dokumentasi 2 Meja Kerja peserta Kerja Praktik ..... 51
Dokumentasi 3 Mengerjakan Rekonsiliasi ..... 51
Dokumentasi 4 Menginput Data Keuangan Perusahaan ..... 52
Dokumentasi 5 Tugas Divisi Pemasaran ..... 52
Dokumentasi 6 Tugas Verifikasi Data..... 53
Dokumentasi 7 Foto Bersama Staff accounting..... 53
Dokumentasi 8 Penutupan Kerja Praktik & Penyerahan Cinderamata..... 54

# DAFTAR TABEL

Table 1. Jadwal Magang ..... 32

# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

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

Saat ini perekonomian Indonesia telah memasuki era globalisasi dilihat dari segi dunia usaha yang semakin meningkat dan persaingan bebas perusahaan yang semakin ketat. Perusahaan dituntut untuk meningkatkan kegiatan pemasaran, kegiatan produksi, pembelajaran dan sumber daya manusia. Salah satu unsur yang terpenting dari strategi pemasaran dalam "marketing mix" (bauran pemasaran) yang terdiri dari 4P yaitu (product) produk, (price) harga, (place) tempat atau distribusi, dan (promotion) promosi. Sedangkan dalam pemasaran jasa memiliki alat pemasaran tambahan seperti (people) orang, (physical evidence) fasilitas fisik, dan (process) proses, Sehingga dikenal dengan istilah 7P maka dapat disimpulkan bauran pemasaran jasa yaitu product, price, place, promotion, people, physical evidence, and process

Era Globalisasi dan industri merupakan sektor yang saat ini menjadi daya tarik tersendiri bagi Indonesia maupun dunia, di dalam era globalisasi ini sektor industri dan bisnis mengalami perkembangan yang cukup pesat khususnya pelaporan keuangan dan bentuk strategi penerapan pada divisi manajemen keuangan. Seiring perkembangan tersebut, perguruan tinggi dituntut untuk bisa mencetak sumber daya manusia yang berkualitas, mandiri, dan memiliki kemampuan intelektual 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. Salah satu upaya mewujudkan hal tersebut adalah dengan menempatkan dan mengenalkan mahasiswa dengan kondisi dunia bisnis yang sesungguhnya secara nyata mengenai situasi dan kondisi di lingkup kerja.

Melihat konteks perkembangan era globalisasi dan pengembangan sumber daya manusia,UISI membuat sebuah program kegiatan dimana mahasiswa akan ditugaskan untuk melakukan kegiatan magang yang bertujuan untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh dalam perkuliahan ke dunia kerja yang sesungguhnya. Dimana nantinya mahasiswa akan dihadapkan pada dunia kerja langsung sesuai dengan keahlian yang dimiliki oleh mahasiswa.

Terutama dalam konteks Manajemen Keuangan dan pemasaran sebagai peserta yang mendaftar untuk kegiatan magang serta berupaya dalam mengembangkan SDM, Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK). PT. SWADAYA GRAHA menjadi tempat yang dipilih untuk melaksanakan magang ini merupakan sebuah perusahaan nasional berfokus pada pengelolaan bidang jasa dengan sistem terintegrasi dan dibawah pimpinan PT SEMEN INDONESIA.

## 1.2 Tujuan dan Manfaat

### 1.1 Tujuan

**Umum**

1. Memperkenalkan mahasiswa pada kondisi kerja yang nyata dan berkesempatan untuk menerapkan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan ke dalam perusahaan.
2. Memacu pengembangan wawasan praktis mahasiswa dalam suatu proses pengelolaan administrasi, keuangan dan pemasaran pada instansi secara lebih baik
3. Mengembangkan pemikiran mahasiswa pada masalah baru yang biasa ditemui di dunia kerja.
4. Mahasiswa mampu melakukan analisis mengenai kegiatan-kegiatan yang dilakukan serta sistem yang berjalan di lapangan.
5. Mengukur seberapa jauh kemampuan yang dimiliki untuk menerapkan ilmu di lingkungan kerja

**Khusus**

1. Sarana observasi terhadap kebutuhan dunia kerja
2. Mengembangkan dan menciptakan pola berpikir kreatif dan inovasi di dunia kerja
3. Dapat memahami pola bentuk kerja secara langsung pada proses manajemen keuangan dan pemasaran
4. Meningkatkan hubungan kerjasama antar perusahaan dan universitas

### 1.2 Manfaat Kerja Praktik

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

1. Bagi Perguruan Tinggi

a. Membina kerjasama yang baik antara lingkungan akademis dengan lingkungan manajemen perusahaan.
b. Sebagai acuan untuk menilai kesiapan mahasiswa memasuki dunia kerja setelah lulus kuliah.
c. Dapat meningkatkan kualitas lulusannya melalui pengalaman kerja praktik.
d. Dapat menghasilkan individu yang berkualitas dengan kompetensi, keahlian dan keterampilan di dunia kerja.
e. Menggali potensi yang ada pada mahasiswa untuk membawa ilmu yang diperoleh ke dunia kerja.
f. Mendapatkan masukan untuk mengevaluasi sampai sejauh mana kurikulum yang telah diterapkan sesuai dengan kebutuhan dunia kerja.

2. Bagi Perusahaan

a. Perusahaan akan mendapatkan bantuan tenaga dari mahasiswa yang melakukan kerja praktek.
b. Menerima umpan balik atau ide untuk meningkatkan kinerja perusahaan.
c. Beberapa bentuk tanggung jawab sosial terhadap masyarakat dapat dilakukan.

3. Bagi Mahasiswa

a. Dapat menerapkan ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah dan mengetahui perbandingan antara ilmu pengetahuan di bangku kuliah dengan dunia kerja.
b. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan di dunia kerja dalam bidang terkait.
c. Mendapat pengalaman bekerja/terlibat langsung dalam aktivitas keuangan pada perusahaan.
d. Menjalin relasi yang baik dengan karyawan untuk dapat lebih memperoleh ilmu praktis.
e. Dapat menguji kemampuan pribadi baik dari segi disiplin ilmu maupun sosialisasi hidup bermasyarakat.
f. Meningkatkan keterampilan serta daya kreatif di lingkungan kerja yang sebenarnya.

## 1.3 Metodologi pengumpulan data

Metodologi yang digunakan untuk memperoleh data dalam pelaksanaan magang melalui tiga hal yaitu:

a. Studi Literatur

Menurut Sugiyono, studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, selain itu studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literatur-literatur Ilmiah ( Sugiyono, 2012 : 291 ).

Berdasarkan pengertian diatas, penulis menggunakan studi literatur sebagai dasar untuk mengetahui proses kegiatan dan jenis pekerjaan yang ada di PT Swadaya Graha.

b. Pengamatan Lapangan

Melihat dan mengamati dari perubahan fenomena-fenomena sosial yang tumbuh dan berkembang yang kemudian dapat dilakukan perubahan atas penilaian tersebut, bagi pelaksana observasi untuk melihat objek moment tertentu, sehingga mampu memisahkan antara yang diperlukan dengan yang tidak diperlukan. (Margono, 2007:159).

d. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari se seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (life histories), kriteria, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain.

Studi dokumen merupakan pelengkap 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 pabrik

## 1.4 Waktu dan tempat pelaksanaan magang

Tempat : PT. Swadaya Graha
Alamat : Jl. R.A. Kartini No.25 Gresik. Jawa Timur
Waktu : 18 Juli – 18 Agustus 2022

## 1.5 Nama Unit Kerja Tempat Pelaksanaan Magang

Unit Kerja : Divisi Akuntansi Keuangan dan Divisi Pemasaran

# BAB II

# PROFIL PT SWADAYA GRAHA

## 2.1 Sejarah dan perkembangan PT. Swadaya Graha

PT Swadaya Graha telah berkembang menjadi perusahaan terpercaya baik di bidang manufaktur dan jasa konstruksi sejak didirikan pada tahun 1985. PT Swadaya Graha selalu melakukan upaya terbaik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan secara konsisten melakukan program perbaikan berkelanjutan. Selain itu, PT Swadaya Graha juga telah memperoleh sertifikat ISO 9001 : 2008 untuk Sistem Manajemen Mutu serta berhasil menerapkan Sistem Manajemen Kesehatan dan Keselamatan Kerja sesuai dengan peraturan yang berlaku yang dikeluarkan oleh Pemerintah Republik Indonesia tentang Kesehatan dan Keselamatan Kerja dan K3 : 2007 Sistem Manajemen.

Konsisten dalam filosofi kerjanya untuk menjadi perusahaan yang 'Terpercaya dalam Keunggulan', PT Swadaya Graha telah dipercaya oleh perusahaan nasional dan mitra berkaliber dunia. PT Swadaya Graha sangat layak mendapatkan kepercayaan karena telah berusaha untuk memberikan solusi total terhadap bisnis konstruksi bagi pelanggan dengan memanfaatkan sinergi empat kompetensi utama Konstruksi Sipil, Fabrikasi, Pekerjaan Mekanikal & Elektrikal, dan Penyewaan Alat Berat. Sinergi yang memanfaatkan empat kompetensi utama dan didorong oleh fungsi pendukung lainnya telah terbukti memberikan solusi total sebagai unit bisnis strategis dari PT Swadaya Graha.

PT Swadaya Graha merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kontruksi, fabrikasi baja dan penyewaan alat berat, engineering. Dikarenakan reputasi PT Swadaya Graha Cukup Tinggi membuat banyak perusahaan besar memercayakan proyek mereka ke PT Swadaya Graha diantaranya Beberapa Client Dari PT Swadaya Graha yaitu PT Unilever Indonesia Tbk, PT Semen Indonesia (Persero) Tbk, PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT PLN (Persero) dan beberapa perusahaan lainnya. Itu semua tidak luput dari Kualitas yang dimiliki oleh PT Swadaya Graha Sehingga mampu bersaing dengan perusahaan perusahaan pesaingnya.

## 2.2 Visi dan Misi

**Visi**

Menjadi perusahaan konstruksi nasional yang berdaya saing tinggi, handal dan terpercaya di pasar global.

**Misi**

1. Memberikan nilai tambah secara berkesinambungan bagi para pemangku kepentingan.
2. Menyampaikan produk di bidang konstruksi, peralatan pabrik industri, serta operator dan pemeliharaan peralatan pabrik sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

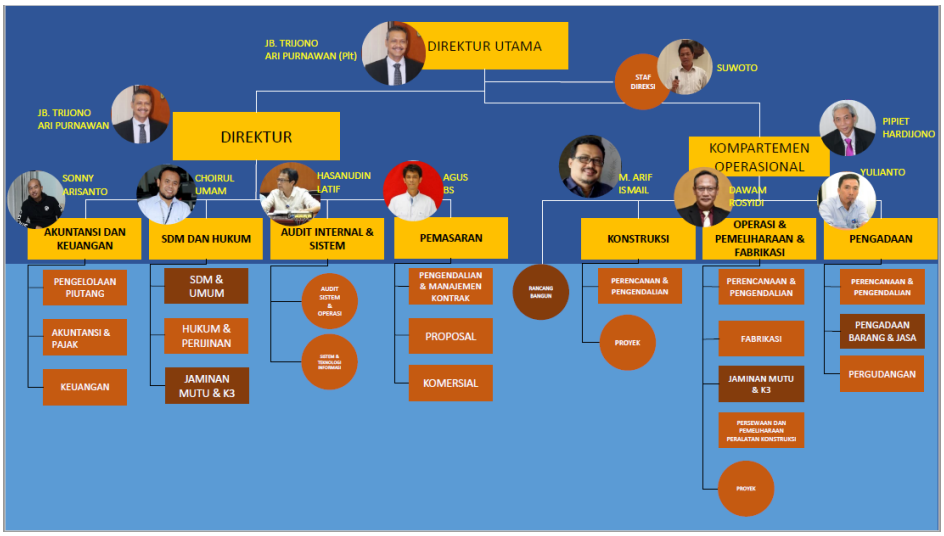
3. Memiliki kompetensi organisasi yang berdaya saing tinggi yang didukung oleh infrastruktur yang memadai, struktur keuangan yang baik, teknologi informasi terkini, dan sumber daya manusia yang profesional.

## 2.3 Lokasi

**Kantor pusat & Pabrik :**

Jl. R.A. Kartini No.25 Gresik, Jawa Timur
Telp : +62 31 3984477, 3985533,
Fax. +62 31 3982253

## 2.4 Struktur Organisasi PT Swadaya Graha




*Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Perusahaan*

## 2.5 Divisi-Divisi PT Swadaya Graha

**Divisi Pekerjaan Sipil**

Divisi ini menawarkan jasa konstruksi sipil terpadu, seperti gedung bertingkat dan pekerjaan sipil umum lainnya (misalnya pondasi, struktur beton, jalan, drainase, dll) serta pekerjaan kelautan (misalnya jetty, cause way, trestles, dll). Hal ini juga didukung oleh tim proyek profesional, sistem manajemen proyek yang canggih, dan metode pelaksanaan proyek berteknologi tinggi.

**Divisi Fabrikasi Baja**

Divisi ini saat ini fokus pada tiga bidang, antara lain; pekerjaan pelat, pekerjaan struktur baja, dan konveyor/peralatan penanganan. Telah memenuhi kualifikasi yang tepat untuk mengerjakan serangkaian pekerjaan mulai dari desain awal hingga pembuatan tangki, pengangkutan, dan peralatan penanganan. Kami juga memiliki toko fabrikasi besar kami sendiri yang mencakup sekitar 60.000 meter persegi tanah untuk ruang

kerja beratap dan beratap dengan kapasitas rata-rata lebih dari 2.000 ton per bulan.

**Divisi Mekanikal & Elektrikal**

Divisi ini berfokus pada instalasi mesin, pekerjaan perpipaan, pekerjaan perpipaan, pekerjaan kelistrikan, HV/AC dan instrumentasi. Untuk menjalankan bisnisnya, divisi ini juga didukung oleh berbagai alat berat milik kami sendiri. Kami juga memenuhi syarat untuk mengerjakan seluruh instalasi mesin pabrik termasuk commissioning maupun start-up, karena kami telah memiliki pengalaman kerja di bidang tersebut di sejumlah proyek besar di Indonesia.

**Divisi Penyewaan Alat Berat**

Divisi ini telah dikenal secara nasional sebagai salah satu agen persewaan alat berat terkemuka. Peralatan yang tersedia meliputi crane, forklift, mesin las, generator, dan beberapa lainnya. Ketersediaan peralatan tersebut tentunya didukung oleh perawatan yang baik, operator profesional bersertifikat, dan teknisi handal yang pada akhirnya menjamin layanan profesional kami di banyak proyek besar di Indonesia seperti yang terdokumentasi.

**Sumber daya manusia**

PT Swadaya Graha telah mempertahankan sumber daya manusianya; terampil, profesional dan multi-talenta serta orang-orang berpengetahuan sangat berkomitmen terhadap perbaikan. Baik di masa sekarang maupun di masa mendatang, aset berharga ini diyakini dapat meningkatkan layanan kami kepada semua pelanggan

**Teknologi dan Perangkat Lunak**

Kami telah mengadopsi teknologi dan perangkat lunak paling canggih untuk digunakan dalam pekerjaan desain dan fabrikasi kami serta manajemen proyek.

**Jaminan Kualitas – Kontrol Kualitas**

PT Swadaya Graha telah berkomitmen kuat untuk memenuhi kebutuhan kliennya dengan membuat bisnis mereka menjadi lebih sederhana, lebih nyaman, dan lebih efisien melalui solusi konstruksi dan manufaktur yang lebih baik. Kami telah bekerja di bawah komitmen kami untuk memenuhi apa yang dibutuhkan pelanggan kami, seperti keunggulan, pertumbuhan jangka panjang, dan keuntungan.

# BAB III

# TINJAUAN PUSTAKA

## 3.1 Pengertian Laporan Keuangan

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan secara periodik menyusun laporan keuangan untuk memberikan informasi kepada stakeholder atau pemegang kepentingan. Untuk lebih memahami apa itu laporan keuangan, berikut beberapa pendapat tentang pengertian laporan keuangan menurut para ahli:

a) Menurut Kasmir (2019: 7) Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu.

b) Menurut Werner R. Murhadi (2019: 1) laporan keuangan merupakan bahasa bisnis. Di dalam laporan keuangan berisi informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan kepada pihak pengguna. Dengan memahami laporan keuangan suatu perusahaan, maka berbagai pihak yang berkepentingan dapat melihat kondisi kesehatan keuangan suatu perusahaan.

c) Menurut Raymond Budiman (2020: 3) laporan keuangan merupakan suatu dokumen yang menggambarkan kondisi keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan dalam periode tertentu.

d) Menurut Sutrisno (2012: 9) laporan keuangan adalah hasil akhir dari proses akuntansi yang meliputi dua laporan utama yakni neraca dan laporan laba rugi. Laporan keuangan disusun dengan maksud untuk menyediakan informasi keuangan suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai bahan pertimbangan di dalam mengambil keputusan.

## 3.2 Jenis-jenis Laporan Keuangan

Menurut Kasmir (2019: 28-30) secara umum ada lima macam jenis laporan keuangan yang biasa di susun yaitu:

1. Neraca Neraca (balance sheet) merupakan laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu.
2. Laporan Laba Rugi Laporan laba rugi (income statement) merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dalam laporan laba rugi ini tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendapatan yang diperoleh. Kemudian, juga tergambar jumlah biaya dan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu.
3. Laporan Perubahan Modal Laporan perubahan modal merupakan laporan yang berisi jumlah dan jenis modal yang dimiliki pada saat ini. Kemudian, laporan ini juga menjelaskan perubahan modal dan sebab-sebab terjadinya perubahan modal di perusahaan.

4. Laporan Arus Kas merupakan laporan yang menunjukkan semua aspek yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan, baik yang berpengaruh langsung atau tidak langsung terhadap kas.
5. Laporan Catatan Atas Laporan Keuangan Laporan Catatan Atas Laporan Keuangan merupakan laporan yang memberikan informasi apabila ada laporan keuangan yang memerlukan penjelasan tertentu.

## 3.3 Pengertian Analisis Laporan Keuangan

Untuk lebih memahami informasi yang tercantum pada laporan keuangan perusahaan dan mengetahui kinerja keuangan perusahaan, pihak manajemen maupun para stakeholder perlu melakukan tindakan yakni analisis laporan keuangan. Agar dapat memahami maksud dari analisis laporan keuangan, berikut pengertiannya menurut para ahli:

1. Menurut Harahap (2009: 190) analisis laporan keuangan berarti menguraikan akun-akun laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara yang satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data non kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat.
2. Menurut Munawir (2010: 35) analisa laporan keuangan adalah analisa laporan keuangan yang terdiri dari penelaahan atau mempelajari dari pada hubungan-hubungan atau kecenderungan untuk menentukan posisi keuangan dan hasil operasi serta perkembangan perusahaan yang bersangkutan.

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa analisis laporan keuangan merupakan tindakan dalam upaya memahami data informasi yang tercantum dalam laporan keuangan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan pihak berkepentingan dalam mengambil keputusan.

Analisis laporan keuangan dilakukan untuk mencapai beberapa tujuan dan manfaat. Menurut Kasmir (2019: 68) tujuan dan manfaat dalam melakukan analisis laporan keuangan secara umum adalah sebagai berikut:

1. untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu, baik harta, kewajiban, modal, maupun hasil usaha yang telah dicapai untuk beberapa periode;
2. untuk mengetahui kelemahan-kelemahan apa saja yang menjadi kekurangan perusahaan;
3. untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang dimiliki;
4. untuk mengetahui langkah-langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan ke depan yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini;
5. untuk melakukan penilaian kinerja manajemen ke depan apakah perlu penyegaran atau tidak karena sudah dianggap berhasil atau gagal;

6. dapat juga digunakan sebagai pembanding dengan perusahaan sejenis tentang hasil yang mereka capai.

## 3.4 Pengertian Rasio Keuangan

Menurut Kasmir (2019: 104) rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen dalam satu laporan keuangan atau antar komponen yang ada di antara laporan keuangan.

Kemudian angka yang diperbandingkan dapat berupa angka dalam satu periode maupun beberapa periode.

## 3.5 Jenis-jenis Rasio Keuangan

Kinerja keuangan perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rasio keuangan. Rasio keuangan ada beberapa jenis yang setiap rasionya memiliki definisi dan kegunaan tertentu. Hasil perhitungan rasio keuangan dapat diintepretasikan untuk mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan. Berikut merupakan jenis-jenis rasio keuangan menurut ahli:

### A. Rasio Likuiditas

Menurut Kasmir (2019: 130) Rasio likuiditas atau sering juga disebut dengan nama rasio modal kerja merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa likuidnya suatu perusahaan. Caranya adalah dengan membandingkan komponen yang ada di neraca, yaitu total aset lancar dengan total passiva lancar (utang jangka pendek). Penilaian dapat dilakukan untuk beberapa periode sehingga terlihat perkembangan likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu. Jenis-jenis rasio likuiditas adalah sebagai berikut:

1. Rasio Lancar (Current Ratio) menurut Kasmir (2019: 134) merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan. Dengan kata lain, seberapa banyak aset lancar yang tersedia untuk menutupi kewajiban jangka pendek yang segera jatuh tempo. Rumus untuk mencari rasio lancar atau current ratio yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:
   *Current Ratio = Aset Lancar (Current Assets) : Hutang Lancar (Current Liabilities)*
2. Rasio Cepat (Quick Ratio) menurut Kasmir (2019: 136) merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi atau membayar kewajiban atau utang lancar (utang jangka pendek) dengan aset lancar tanpa memperhitungkan nilai sediaan (inventory). Artinya mengabaikan nilai sediaan, dengan cara dikurangi dari total aset lancar. Hal ini dilakukan

karena sediaan dianggap memerlukan waktu relatif lebih lama untuk diuangkan, apabila perusahaan membutuhkan dana cepat untuk membayar kewajibannya dibandingkan dengan aset lancar lainnya. Rumus untuk mencari rasio cepat atau quick ratio yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

*Quick Ratio (Acid Test Ratio) = Current Assets – (Inventory : Current Liabilities)*

3. Rasio Kas (Cash Ratio) menurut Kasmir (2019: 138) merupakan alat yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang. Ketersediaan uang kas dapat ditunjukkan dari tersedianya dana kas atau yang setara dengan kas seperti rekening giro atau tabungan di bank (yang dapat ditarik setiap saat). Dapat dikatakan rasio ini menunjukkan kemampuan sesungguhnya bagi perusahaan untuk membayar utang-utang jangka pendeknya. Rumus untuk mencari rasio kas atau cash ratio yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

   *Cash Ratio = Cash or Cash Equivalent : Current Liabilities*

4. Rasio Perputaran Kas (Cash Turnover) menurut James O. Gill dalam Kasmir (2019: 140) berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar tagihan (utang) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan. Untuk mencari modal kerja, kurangi aset lancar terhadap utang lancar. Modal kerja dalam pengertian ini dikatakan sebagai modal kerja bersih yang dimiliki perusahaan. Sementara itu, modal kerja kotor atau modal kerja saja merupakan jumlah dari aset lancar. Rumus untuk mencari rasio perputaran kas yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

   *Rasio Perputaran Kas = Penjualan Bersih : Modal Kerja Bersih*

5. Inventory to Net Working Capital menurut Kasmir (2019: 141) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur atau membandingkan antara jumlah sediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan. Modal kerja tersebut terdiri dari pengurangan antara aset lancar dengan utang lancar. Rumus untuk mencari Inventory to net working capital yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

   *Inventory to NWC =Inventory : (Current Assets - Current Liabilities)*

## B. Rasio Solvabilitas

Menurut Kasmir (2019: 53) rasio solvabilitas atau leverage ratio merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aset perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan asetnya. Dalam

arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi). Jenis-kenis rasio solvabilitas adalah sebagai berikut:

1. Debt to Assets Ratio menurut Kasmir (2019: 158) merupakan rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aset. Dengan kata lain, seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aset. Rumus untuk mencari Debt to Assets Ratio dapat digunakan sebagai berikut:
   *Debt to Assets Ratio = Total Debt : Total Assets*
2. Debt to Equity Ratio menurut Kasmir (2019: 159) merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan utang. Rumus untuk mencari Debt to Equity Ratio dapat digunakan sebagai berikut:
   *Debt to Equity Ratio = Total Hutang (Debt) : Total Modal (Equity)*
3. Long Term Debt to Equity Ratio (LTDtER) menurut Kasmir (2019: 161) merupakan rasio antara utang jangka panjang dengan modal sendiri.
   Tujuannya adalah untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang dengan cara membandingkan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan. Rumus untuk mencari Long Term Debt to Equity Ratio dapat digunakan sebagai berikut:
   *LTDtER =Long Term Debt : Equity*
4. Times Interest Earned menurut Kasmir (2019: 162) merupakan rasio untuk mengukur sejauh mana pendapatan dapat menurun tanpa membuat perusahaan merasa malu karena tidak mampu membayar biaya bunga tahunannya. Apabila perusahaan tidak mampu membayar bunga, dalam jangka panjang menghilangkan kepercayaan dari para kreditor. Bahkan ketidakmampuan menutup biaya tidak menutup kemungkinan akan mengakibatkan adanya tuntutan hokum dari kreditor. Lebih dari itu, kemungkinan perusahaan menuju ke arah pailit semakin besar. Rumus untuk mencari Times Interest Earned dapat digunakan sebagai berikut:
   *Times Interest Earned = EBIT : Biaya Bunga (Interest)*
5. Fixed Charge Coverage (FCC) menurut Kasmir (2019: 164) merupakan rasio yang menyerupai Times Interest Earned Ratio.

Hanya saja perbedaannya adalah rasio ini dilakukan apabila perusahaan memperoleh utang jangka panjang atau menyewa aset berdasarkan kontrak sewa (lease contract). Biaya tetap merupakan biaya bunga ditambah kewajiban sewa tahunan atau jangka panjang. Rumus untuk mencari Fixed Charge Coverage yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

*FCC = EBT + Biaya Bunga + Kewajiban Sewa/Lease : Biaya Bunga + Kewajiban Sewa/Lease*

**C. Rasio Aktivitas**

Menurut Kasmir (2019: 174) rasio aktivitas atau activity ratio merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menggunakan asset yang dimilikinya. Atau dapat pula dikatakan rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi (efektivitas) pemanfaatan sumber daya perusahaan. Efisiensi yang dilakukan misalnya di bidang penjualan, sediaan, penagihan piutang, dan efisiensi di bidang lainnya. Jenis-jenis rasio aktivitas adalah sebagai berikut:

1. Perputaran Total Aset (Total Assets Turnover) menurut Kasmir (2019: 187) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perputaran semua asset yang dimiliki perusahaan dan mengukur berapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap rupiah aset. Rumus untuk mencari Total Assets Turnover yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

   *Total Assets Turnover = Penjualan (Sales) : Total Aset (Total Assets)*
2. Perputaran Aset Tetap (Fixed Assets Turnover) menurut Kasmir (2019: 186) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam asset tetap berputar dalam satu periode. Atau dengan kata lain, untuk mengukur apakah perusahaan sudah menggunakan kapasitas aset tetap sepenuhnya atau belum. Untuk mencari rasio ini, caranya adalah membandingkan antara penjualan bersih dengan aset tetap dalam suatu periode. Rumus untuk mencari Fixed Assets Turnover yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

   *Fixed Assets Turnover = Penjualan (Sales): Total Aset Tetap (Total Fixed Assets)*
3. Perputaran Piutang (Receivable Turnover) menurut Kasmir (2019: 178) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah (dibandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan

semakin baik. Rumus untuk mencari Receivable Turnover yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

*Receivable Turnover = Penjualan kredit : Rata-rata Piutang*

4. Perputaran Sediaan (Inventory Turnover) menurut Kasmir (2019: 182) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam sediaan (inventory) ini berputar dalam suatu periode. Dapat diartikan pula bahwa perputaran sediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang sediaan diganti dalam satu tahun. Rumus untuk mencari Inventory Turnover yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

   *Inventory Turnover = Penjualan : Sediaan*

5. Perputaran Modal Kerja (Working Capital Turnover) menurut Kasmir (2019: 184) merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Artinya seberapa banyak modal kerja berputar selama suatu periode atau dalam suatu periode. Untuk mengukur rasio ini, membandingkan antara penjualan dengan modal kerja atau dengan modal kerja rata-rata. Rumus untuk mencari Perputaran Modal Kerja yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

   *Perputaran Modal Kerja = Penjualan bersih : Modal Kerja*

## 3.6 Pengertian Pemasaran

Pemasaran mengandung arti aktivitas manusia yang berhubungan langsung dengan pasar. Pemasaran berarti bekerja dengan pasar untuk mewujudkan pertukaran potensial dengan maksud untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia.

Fungsi pemasaran dalam sebuah perusahaan merupakan faktor penting dalam pengenalan dan penjualan suatu produk maupun jasa.Tetapi dalam dunia pemasaran, bukan hanya itu saja fungsinya, karena pemasaran mencakup banyak aspek dalam dunia bisnis.Selain untuk mengenalkan dan menjual produk atau jasa, pemasaran juga memiliki fungsi yang dapat memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen serta mampu memberikan laba maksimum bagi perusahaan.

Menurut Kotler dan Amstrong (2008) Pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan Sosial dan Manusia. Sedangkan menurut Sumarni dan Soeprihanto (2010) mengemukakan bahwa “Marketing mix adalah kombinasi dari beberapa variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan distribusi.”

Dari pengertian pemasaran yang dikemukakan oleh beberapa ahli penulis menyimpulkan bahwa pemasaran merupakan serangkaian proses yang dilakukan oleh perusahaan yang mempunyai tujuan untuk membuat, mengkomunikasikan dan memberi suatu nilai kepada pelanggan dan juga menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan.

## 3.7 Pengertian Bauran Pemasaran

Di dalam ruang lingkup pemasaran terdapat apa yang dinamakan dengan bauran pemasaran (marketing mix). Bauran pemasaran merupakan serangkaian variable pemasaran yang sebaiknya dikuasai dan dipahami oleh perusahaan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan.Untuk lebih jelasnya mengenai definisi bauran pemasaran, menurut Kotler dan Keller yang diterjemahkan oleh Benyamin Molan (2012) adalah perangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mengejar tujuan dari pemasaran. Sedangkan pengertian bauran pemasaran menurut Buchari Alma (2011), diartikan "Bauran pemasaran merupakan strategi mencampurkan kegiatan-kegiatan pemasaran, agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil yang memuaskan". Marketing mix terdiri atas empat komponen atau disebut 4P yaitu product (produk), price (harga), place (tempat atau saluran distributor), dan promotion (promosi), sedangkan dalam pemasaran jasa memiliki beberapa alat pemasaran tambahan seperti people (orang), physical evidence (fasilitas fisik), dan process (proses), sehingga dikenal dengan istilah 7P maka dapat disimpulkan bauran pemasaran jasa yaitu product, price, place, promotion, people, physical evidence, and process. Adapun penjelasannya tentang alat-alat yang dipakai dalam bauran pemasaran adalah sebagai berikut :

1) **Product (produk)**

   Produk adalah mengelola unsur produk termasuk perencanaan dan pengembangan produk atau jasa yang tepat untuk dipasarkan dengan mengubah produk atau jasa yang ada dengan menambah dan mengambil tindakan yang lain yang mempengaruhi produk atau jasa. Menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong (2008) mendefinisikan bahwa Produk adalah semua hal yang ditawarkan kepada pasar untuk menarik perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan". Produk merupakan elemen penting dalam bauran pemasaran, karena produk merupakan segala hal yang bisa ditawarkan kedalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, dan dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen.

2) **Price (Harga)**

   Menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong (2008) "Harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa". Lebih luas lagi harga adalah sejumlah uang yang berfungsi sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. Harga dapat juga diartikan penentuan nilai produk di fikiran konsumen. Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersiat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat.

**3) Place (Tempat, termasuk juga distribusi)**

Tempat (distribusi) adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran menurut Kotler dan Amstrong (2008). Sedangkan pengertian secara luas Tempat merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada konsumen sasaran. Distrubusi memiliki peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaan guna memastikan produknya. Hal ini dikarenakan tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat. Tempat dalam jasa merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis.

**4) Promotion (Promosi)**

Promosi adalah salah satu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi. Menurut Kottler dan Amstrong (2012) Alat-alat yang digunakan pengusaha untuk mempromosikan produknya, diantara sebagai berikut :

a) *Advertising* (Periklanan)
   Periklanan merupakan semua bentuk presentasi dan promosi non personal yang dibayar oleh sponsor untuk mempresentasikan gagasan, barang atau jasa. Periklanan dianggap sebagai peningkatan citra yang bertujuan menciptakan dan memelihara makna dalam fikiran konsumen.
b) *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)
   Promosi penjualan merupakan insentif-insentif jangka panjang untuk mendorong pembeli atau penjualan suatu produk atau jasa. Bentuk promosi yang digunakan mencakup hadiah, diskon, pemberian kupon, potongan harga, dan lain-lain.
c) *Public Relations* (Hubungan Masyarakat)
   Hubungan masyarakat merupakan membangun hubungan baik dan pandangan image yang positif didepan masyarakat supaya memperoleh publisitas yang menguntungkan, membangun citra perusahaan yang bagus, dan membangun komunikasi yang baik dengan karyawan untuk kemajuan perusahaan.

**5) People (Orang atau Partisipasi)**

Orang adalah semua pelaku yang memainkan peranan penting dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli. Elemen dari orang adalah pegawai dan konsumen. Semua sikap dan tindakan karyawan, cara berpakaian dan penampilan karyawan

memiliki pengaruh terhadap keberhasilan penyampaian jasa pada pelanggan.

6) **Physical evidence (Lingkungan Fisik)**

Lingkungan fisik merupakan hal nyata yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan.Unsur yang termasuk dalam sarana fisik anatara lain lingkungan atau bangunan fisik, peralatan, perlengkapan, logo, warna, dan barang-barang lainnya

7) **Process (Proses)**

Proses adalah semua prosedur aktual, mekanisme, dan semua aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa akan senang merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian jasa itu sendiri.

Berdasarkan penjelasan tersebut mengenai bauran pemasaran, maka dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran memiliki elemen-elemen yang sangat berpengaruh dalam penjualan karena elemen tersebut dapat mempengaruhi minat konsumen dalam melakukan keputusan membeli.

# BAB IV

# PEMBAHASAN

## 4.1 Implementasi dan Observasi Mata Kuliah Keuangan

### 4.1.1 Implementasi

1) Manajemen Keuangan

   Kegiatan operasional maupun kegiatan investasi perusahaan pasti membutuhkan dana yang tidak sedikit. Tanpa ada dana maka perusahaan tidak bisa beraktivitas. Disinilah peranan manajemen keuangan dibutuhkan untuk menyiapkan segala kebutuhan pendanaan perusahaan. Peran manajemen yang lainnya adalah PT. Swadaya Graha menggunakan dana untuk kegiatan operasional rutin untuk memproduksi dan menghasilkan produk. PT. Swadaya Graha memilih penggunaan dana yang akan menghasilkan keuntungan yang paling maksimal dan memberikan keuntungan paling cepat dengan resiko seminimal mungkin.

2) Pengantar Akutansi

   Berdasarkan apa yang telah saya pelajari, akuntansi merupakan sebuah proses yang tidak sederhana. Secara garis besar, Akuntansi adalah suatu proses mencatat, mengelompokkan, mengolah, dan menyajikan data transaksi yang berhubungan dengan keuangan. Dan bermanfaat untuk memberikan dasar pembuatan keputusan dan strategi bisnis sehingga manajemen bisa lebih siap untuk mengelola dan mengontrol perusahaan. Pada PT. Swadaya sudah mengimplementasikan akuntansi dengan baik diantaranya :

   - Memverifikasi dokumen atau bukti transaksi
   - Membuat jurnal
   - Posting ke buku besar
   - Membuat neraca saldo
   - Menyusun jurnal penyesuaian
   - Menyusun neraca saldo setelah penyesuaian
   - Membuat laporan keuangan

3) Akutansi Biaya

   perusahaan jasa memiliki karakteristik yang berbeda dengan perusahaan dagang atau manufaktur, akuntansi biaya pada jenis perusahaan ini memiliki alur proses yang berbeda. Hal ini disebabkan karena perusahaan jasa tidak membuat produk berupa barang ataupun membeli barang untuk dijual kembali kepada konsumen. aktivitas perusahaan ini berputar antara proses persiapan penyediaan jasa dan diakhiri dengan penggunaan jasa dan pembayaran oleh klien.

   Itulah mengapa siklus akuntansi biaya pada perusahaan jasa dimulai ketika dilakukan persiapan pemberian jasa. Siklus ini

ditutup dengan tahap pemberian harga pokok jasa yang akan dibayarkan oleh klien atau konsumen.

Dengan demikian, laporan keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan jasa akan menampilkan data harga pokok jasa yang digunakan oleh klien.

4) Perpajakan

Faktur pajak adalah bukti pungutan pajak yang dibuat PKP atas penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) PPN maupun PPnBM. Fungsi Faktur Pajak adalah bukti bahwa PKP tersebut telah melakukan kewajibannya untuk memungut pajak atas penjualan barang/jasa kena PPN. dokumen faktur di sini akan memudahkan PKP untuk memenuhi kewajiban perpajakan seperti:

- Memotong atau memungut Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
- Membayar atau menyetorkan PPN Terutang
- Melaporkan Surat Pemberitahuan (SPT) Masa PPN
- Hingga hak mengkreditkan pajak terutang atau restitusi PPN

### 4.1.2 Observasi

Hal-hal yang kami dapat saat melaksanakan magang di PT.Swadaya Graha :

- Menginput jurnal permintaan pembayaran langsung (PPL) dengan memasukkan nomor referensi PPL dan rekening beserta sub rekening yang sesuai dengan kode proyek masing-masing. Sebelum menginput data pada komputer dokumen harus sudah diverifikasi terlebih dahulu untuk meminimalisir kesalahan. Setelah diverifikasi dan diinput mengisi tanggal serta bulan pada dokumen sebagai bukti bahwa dokumen tersebut sudah dientry.
- Menginput jurnal umum dengan menginput nomor jurnal rekening beserta sub rekening yang sesuai dengan kode proyek masing-masing. Sebelum menginput data pada komputer dokumen harus sudah diverifikasi terlebih dahulu untuk meminimalisir kesalahan. Setelah diverifikasi dan diinput mengisi tanggal serta bulan pada dokumen sebagai bukti bahwa dokumen tersebut sudah diinput.
- Verifikasi dokumen
- Rekonsiliasi

## 4.2 Implementasi dan Observasi Mata Kuliah Pemasaran

### 4.2.1 Implementasi

1) Keterampilan presentasi Bisnis

Marketer swadaya cenderung memakai pakaian yang formal look / office look saat presentasi di depan client sehingga client beranggapan bahwa PT Swadaya Graha memiliki rasa keseriusan

pada proyek yang akan dijalankan, serta slide yang di tampilkan cenderung inti saja dan lebih banyak melakukan penjelasan secara lisan , hal tersebut sesuai dengann mata kulah yang kami pelajari yaitu keterampilan presentasi bisnis.

2) Hukum dan Etika Bisnis

Sebuah perusahaan yang patuh pada hukum Negara maka hendaklah melengkapi dokumen dokumen baik hukum dan perizinan, hal itu telah dilakukan PT Swadaya Graha yaitu dengan melengkapi perizinan perizinan yang dipersyaratkan oleh negara.

3) Bussiness Development

PT Swadaya Graha dalam bisnisnya tidak hanya melayani jasa konstruksi saja tetapi dengan seiring waktu untuk mengembangkan lini bisnisnya perusahaan melakukan ekspansi bisnis yaitu seperti fabrikasi baja, rental alat berat, pemasangan alat alat industri dll.

4) Manajemen Pemasaran

Tentu saja di dalam departemen pemasaran memiliki nilai mata kuliah manajemen pemasaran di dalamnya seperti komunikasi pemasaran, pengelolaan pesanan & logistik, saluran pemasaran dll.

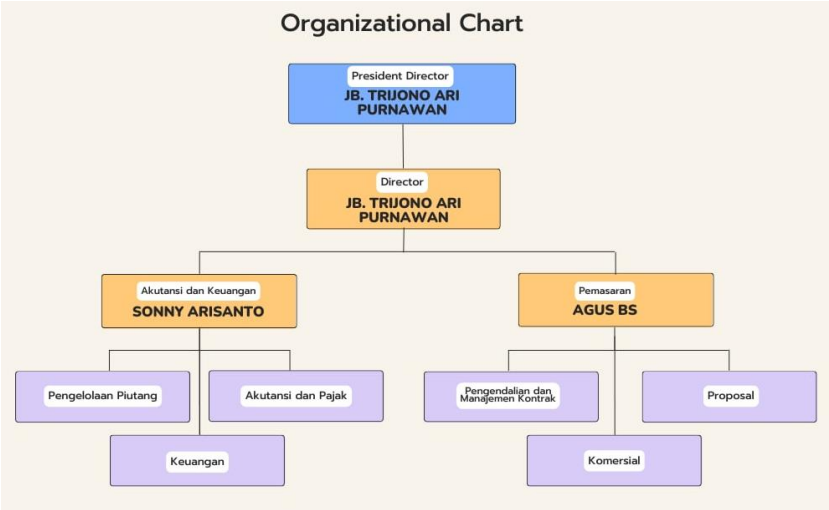
### 4.2.2 Observasi

Hal-hal yang kami dapat saat melaksanakan magang di PT.Swadaya Graha

1) Mempelajari alur komunikasi PT Swadaya Graha Dengan Client
   Memberikan kesimpulan terkait percakapan antara marketer dengan client dan dipresentasikan ke pembimbing . dari hasil percakapan tersebut kami mengetahui sejauh mana suatu prospek ditindak lanjuti oleh marketer PT Swadaya Graha
2) Pembuatan BOQ ( Bill of quantity)
   Membuat dokumen terkait pesanan dari client sebelum dihitung harga pokok dan harga jualnya kepada client. Dari dokumen tersebut kami dapat mengetahui terkait pesanan apa saja yang diminta oleh client beserta spesifikasi dan volumenya.
3) Pembuatan & Perhitungan harga jual
   Kami diajak oleh para marketer untuk melihat langsung terkait proses diskusi dan perhitungan terkait harga yang akan ditetapkan dan memilih supplier mana yang dipilih untuk memasok bahan terkait pesanan dari client tersebut.
4) Kelengkapan dokumen
   Dalam pelaksanaan magang kami ditugaskan untuk mencari dokumen terkait perizinan dan pelengkap setelah kita observasi. PT Swadaya Graha memiliki seluruh dokumen tersebut dan melakukan update saat masa berlaku dokumen tersebut akan habis.
5) Penyusunan KPI ( Key Performance Index)

Dalam penyusunan tersebut kami dapat mengetahui terkait apa yang ditargetkan direksi pada divisi divisi dalam PT Swadaya Graha khususnya dibidang pemasaran dan serta strategi strategi apa yang dilakukan divisi pemasaran dalam mencapai KPI tersebut.

## 4.3 Struktur Organisasi Unit Kerja




*Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Pemasaran dan keuangan*

## 4.4 Unit Kerja Pada Perusahaan

- Pengelolaan Piutang
- Akutansi dan Pajak
- Jaminan mutu dan K3
- Hukum dan Perijinan
- SDM dan Umum
- Audit system dan Operasi
- Sistem dan Teknologi Informasi
- Pengendalian dan Manajemen Kontrak
- Komersial
- Perencanaan dan pengendalian proyek
- Fabrikasi
- Persewaan dan pemeliharaan Peralatan Konstruksi
- Pergudangan
- Pengadaan barang dan Jasa
- Perencanaan dan Pengendalian

## 4.5 Tugas Unit Kerja

1. Proses Pengisian kembali kas kecil

- Memasukkan Pjk Kas kecil (Biaya Umum, Pemeliharaan, Natura, Tamu dll)
- Verifikasi data / nota pjk per. Unit Kerja
- Proses Pengajuan kas kecil
- Pengawalan data pjk & proses Pengajuan kas (Akuntasi & Bendahara)
- Pengarsipan data pjk kas
- Rekonsiliasi laporan keuangan

2. Proses SPPD
   - Entry SPPD Pegawai
   - Enry Tanda terima SPPD Pegawai
   - Pengarsipan data SPPD
3. Proses Entry SPL
4. Rekapitulasi pemakaian BBM
5. Rekapitulasi Pemeliharaan kendaraan dinas
6. Proses Laporan bulanan

## 4.6 Penjelasan singkat tugas unit kerja

1) Proses Pengisian kembali kas kecil

Proses ini adalah bagian dari tugas administrasi yang paling utama karena kas kecil merupakan sejumlah dana yang disediakan oleh perusahaan yang bersifat rutin dan relatif kecil jumlahnya dibandingkan dengan dana untuk produksi. Kas ini digunakan untuk mempersiapkan terjadinya pengeluaran yang jumlahnya relatif kecil seperti konsumsi untuk kepentingan rapat,bbm operasional kendaraan dinas,biaya perawatan kendaraan dinas,dll. Kegunaan kas kecil antara lain untuk menghimpun data pengeluaran nominal kecil yang dilakukan secara rutin, mempercepat proses dari atasan atau pihak yang membutuhkan dana secara mendadak,mengatasi supply perlengkapan usaha dan beberapa divisi yang memerlukan, mempermudah sistem bayar lebih praktis dan efektif untuk biaya dengan jumlah kecil yang bersifat mendadak. Proses pengisisan kembali kas kecil PT Swadaya Graha. Proses tersebut terdiri dari:

- Entry Pjk Kas kecil (Biaya Umum, Pemeliharaan, Natura, Tamu dll)
- Verifikasi data / nota pjk per. Unit Kerja
- Proses Pengajuan kas kecil
- Pengawalan data pjk & proses Pengajuan kas (Akuntasi & Bendahara)
- Pengarsipan data pjk kas

Semua proses entry data dibantu oleh software ERP Indonesia yang bekerja sama dengan PT Swadaya Graha. ERP Indoensia adalah perusahaan berbasis teknologi informasi yang dapat membantu perusahaan untuk pengoptimalan alur bisnis yang dirancang sesuai dengan kebutuhan.Salah satunya adalah proses pengisian kembali kas kecil operasional.

2) Proses SPPD

SPPD atau surat perintah perjalanan dinas dikeluarkan oleh unit atau divisi yang memberikan perintah perjalanan dinas kepada karyawan yang bersangkutan. Tugas dari unit pelayanan umum adalah melayani tenaga driver untuk mengantar karyawan tersebut ke tempat dinas. Selanjutnya surat tersebut akan diproses oleh unit pelayanan umum melalui langkah berikut :

- Entry SPPD Pegawai menggunakan software program dari DOS khusus untuk SPPD
- Entry Tanda terima SPPD Pegawai untuk kemudian diklaim sebagai uang saku perjalanan dinas oleh karyawan dengan biaya nominal sesuai dengan kode kota dinas masing-masing dan waktu dinas.
- Pengarsipan data SPPD digunakan untuk arsip perusahaan sebagai laporan pertanggungjawaban dan sebagai crosscheck antara perusahaan dan karyawan.

3) Proses Entry SPL

SPL atau surat perintah lembur diberikan kepada karyawan dan di entry oleh unit pelayanan umum sebagai rekapan absensi kerja yang berpengaruh ke gaji karyawan.

4) Rekapitulasi pemakaian BBM

Rekapitulasi ini berhubungan dengan biaya pemakaian BBM untuk kendaraan dinas yang merupakan kendaraan inventaris aset yang dimiliki oleh perusahaan dan berhubungan juga dengan pengisian kas kecil operasional pabrik.

5) Rekapitulasi Pemeliharaan kendaraan dinas

Rekapitulasi ini berhubungan dengan biaya pemeliharaan kendaraan aset perusahaan terkait kerusakan yang terjadi,perpajakan,dll.

6) Proses Laporan bulanan atas semua tugas sebagai LPJ

## 4.7 Judul Tugas Khusus

(Analisis Laporan Keuangan Pada PT SWADAYA GRAHA)

## 4.8 Tujuan Penelitian

Penelitian Analisis Laporan Keuangan Pada PT SWADAYA GRAHA bertujuan untuk mengetahui alur keuangan yang terjadi di PT Swadaya Graha. Perusahaan ini bergerak di bidang Konstruksi, fabrikasi baja dan penyewaan alat berat, engineering.

## 4.9 Metodelogi Penelitian

- Wawancara

  Menurut Lexy J Moleong, Wawancara merupakan percakapan dengan tujuan tertentu. Yang mana percakapan tersebut dilakukan oleh dua pihak atau lebih, yaitu pewawancara (yang mengajukan pertanyaan) dan diwawancarai (yang memberikan jawaban atas pertanyaan-pertanyaannya).

- Observasi
  Menurut (Sugiyono, 2018) Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang maka obeservasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain.

## 4.10 Tugas Khusus

Tugas yang diberikan oleh perusahaan sehubungan dengan pelaksanaan magang ini adalah :

- Memverifikasi berkas transaksi pengajuan pembayaran langsung dan pengajuan uang muka
- Merekonsiliasi data keuangan tahun 2020 dan 2021
- Menginput berkas pengajuan biaya langsung dan pengajuan uang muka ke dalam sistem
- Menginput data ke jurnal umum
- Menyusun program kerja dan deadline para karyawan marketing
- Membuat Dokumen Bill of Quantity sesuai dengan yang diberikan customer ke PT Swadaya Graha
- Melakukan simulasi penawaran kontrak di depan pembimbing marketing

## 4.11 Pembahasan Analisis Laporan Keuangan

- **Analisis Rasio Likuiditas**
  **sumber dari laporan keuangan PT. Swadaya Graha tahun 2020-2021*

A *Current Ratio* Tahun 2020
= Aset Lancar tahun 2020 : Utang lancer tahun 2020
= 532,974,824,307.97 : 138,210,695,851.81
= 3.856248759

Curent Ratio tahun 2021
= Aset Lancar tahun 2021 : Utang lancer tahun 2021
= 112,273,869,248.13 : 150,055,233,134.11
= 0.748216953

Analisis :
Current ratio tahun 2020 pada laporan keuangan PT Swadaya Graha menghasilkan perbandingan angka di atas 1, maka perusahaan terbilang aman dan mampu melunasi utang lancar atau jangka pendeknya. Sedangkan pada tahun 2021 current ratio yang dihasilkan kurang dari 1 maka dapat disimpulkan pada tahun 2021 PT Swadaya Graha dianggap kurang sehat atau pihak manajemen tidak berani mengambil risiko. Hal ini disebabkan

oleh kondisi ekonomi yang kurang stabil akibat dari wabah covid-19 dan jumlah asetnya pun menurun tetapi hutangnya naik. (Brigham et al., 2018)

B *Quick Ratio* Tahun 2020

$$= \frac{(\text{Aset Lancar tahun 2020}) - (\text{Persediaan 2020})}{\text{Utang Lancar Tahun 2020}}$$

$$= \frac{(532{,}974{,}824{,}307.97) - (127{,}495{,}854{,}823.68)}{138{,}210{,}695{,}851.81}$$

= 2.93377417

Quick Ratio tahun 2021

$$= \frac{(\text{Aset Lancar tahun 2021}) - (\text{Persediaan 2021})}{\text{Utang Lancar Tahun 2021}}$$

$$= \frac{(112{,}273{,}869{,}248.13) - (23300339798.29)}{150{,}055{,}233{,}134.11}$$

= 0.592938531

Analisis :

Quick ratio tahun 2020 pada laporan keuangan PT Swadaya Graha menghasilkan perbandingan angka di atas 1, maka perusahaan terbilang memiliki alat likuid yang cukup untuk membayar kewajiban lancar. Sedangkan pada tahun 2021 quick ratio yang dihasilkan kurang dari 1 maka dapat disimpulkan pada tahun 2021 PT Swadaya Graha dianggap kurang sehat atau pihak manajemen tidak berani mengambil risiko dan tidak mempunyai alat yang likuid untuk membayar kewajiban lancarnya. (Brigham et al., 2018)

C *Cash Ratio* Tahun 2020

= Kas tahun 2020 : Utang lancer tahun 2020

= 203,940,591.97 : 138,210,695,851.81

= 0.001475577

Cash Ratio tahun 2021

= Kas tahun 2021 : Utang lancer tahun 2021

= 85,919,061.37: 150,055,233,134.11

= 0.000572583

Analisis :

Hasil diatas mengindikasikan bahwa PT. Swadaya Graha tidak memiliki tingkat likuiditas yang cukup baik karena tidak memiliki uang kas yang cukup tersedia untuk membayar kewajiban lancarnya. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil rasio kas pada tahun 2020 dan 2021 yang bernilai kurang dari 1. Bahkan dapat dilihat dari laporan keuangannya yang mengalami

penurunan jumlah kas dari tahun 2020 ke 2021 (Brigham et al., 2018)

D *Inventory to Net Working Capital* Tahun 2020

$$= \frac{\text{Persediaan tahun 2020}}{(\text{Aset Lancar 2020}) - (\text{Utang Lancar 2020})}$$

$$= \frac{127{,}495{,}854{,}823.68}{(532{,}974{,}824{,}307.97) - (138{,}210{,}695{,}851.81)}$$

= 0.322967174

Inventory to Net Working Capital tahun 2021

$$= \frac{\text{Persediaan tahun 2021}}{(\text{Aset Lancar 2021}) - (\text{Utang Lancar 2021})}$$

$$= \frac{23{,}300{,}339{,}798.29}{(112{,}273{,}869{,}248.13) - (150{,}055{,}233{,}134.11)}$$

= -0.616715158

Analisis :

Hasil diatas mengindikasikan bahwa PT. Swadaya Graha tidak memiliki perbandingan yang cukup antara jumlah persediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan. Sehingga menghasilkan rasio *Inventory to Net Working Capital* kurang dari 1. Manajemen tidak berani mengambil risiko tinggi. (Brigham et al., 2018)

- **Analisis Rasio Solvabilitas**

  **sumber dari laporan keuangan PT. Swadaya Graha tahun 2020-2021*

A *Debt To Ratio* tahun 2020

= Utang tahun 2020 : Aset tahun 2020

= 766,992,927,631.94 : 729,580,532,722.77

= 1.051279322

Debt To Asset Ratio tahun 2021

= Utang tahun 2021 : Aset tahun 2021

= 706,729,251,958.61 : 289,781,969,521.65

= 2.438831005

Analisis :

Hasil diatas mengindikasikan bahwa PT. Swadaya Graha tidak memiliki *Debt To Asset Ratio* yang sehat karena nilai DAR yang sehat umumnya lebih kecil dari 1.

Pada tahun 2020 hingga 2021 nilai rasio yang di analisis berdasarkan laporan keuangan PT. Swadaya Graha bernilai lebih dari 1 bahkan mencapai angka 2 yang berarti perusahaan tersebut memiliki lebih banyak liabilitas dibandingkan aset dan tidak bisa memenuhi kewajiban kepada investor.

Semakinn besar nilai DAR, maka risiko investasi atas perusahaan tersebut akan semakin besar. (Brigham et al., 2018)

B *Debt To Equity* Tahun 2002
= Utang tahun 2020 : Ekuitas tahun 2020
= 766,992,927,631.94 : 37,412,394,897.22
= 20.50103795

Debt To Equity Ratio tahun 2021
= Utang tahun 2021 : Ekuitas tahun 2021
= 706,729,251,958.61 : 416,947,482,404.01
= 1.695007841
Analisis :
Hasil diatas mengindikasikan bahwa PT. Swadaya Graha tidak memiliki *Debt To Equity Ratio* yang sehat, katrena nilai DER yang sehat umumnya lebih kecil dari 1.
Pada tahun 2020 hingga 2021 nilai rasio yang dianalisis berdasarkan laporan keuangan PT. Swadaya Graha bernilai lebih dari 1 bahkan mencapai angka 2 yang berarti perusahaan tersebut memiliki lebih banyak liabilitas dibandingkan modal atau ekuitas dan tidak bisa memenuhi kewajiban kepada investor.
Semakin besar nilai DAR, maka risiko investasi atas perusahaan tersebut akan semakin besar. (Brigham et al., 2018)

- **Analisi Rasio Aktivitas**
  **sumber dari laporan keuangan PT. Swadaya Graha tahun 2020-2021*

A *Inventory Turn Over* Tahun 2020
= Penjualan 2020 : Persediaan 2020
= (-286,388,246,252.47) : 127,495,854,823.68
= -2.246255352

Inventory Turn Over tahun 2021
= Penjualan 2021 : Persediaan 2021
= (-138,058,692,566.02) : 23300339798.29
= -5.925179365
Analisis :
Penilaian Rasio Perputaran Persediaan (Inventory Turnover Ratio) Rasio perputaran yang tinggi menandakan perusahaan tersebut tidak mengeluarkan biaya yang banyak untuk membeli barang dagangannya dan dapat mengoptimalkan pengeluarannya. Berdasarkan hasil analisis laporan keuangan PT Swadaya Graha tingkat rasio Inventory Turn Over yang dihasilkan adalah minus dari tahun 2020 hingga 2021 hal ini menandakan bahwa PT Swadaya Graha mengeluarkan biaya yang banyak untuk membeli barang dagangannya dan tidak dapat mengoptimalkan pengeluarannya (Brigham et al., 2018)

**Kesimpulan dari 3 Rasio :**

Berdasarkan analisis laporan keuangan PT Swadaya Graha dengan menggunakan 3 jenis rasio diatas dapat disimpulkan bahwa keadaan perusahaan saat ini sedang tidak sehat, pihak manajemen tidak berani mengambil risiko dan manajemen terlalu banyak meminjam untuk mendanai operasionalnya.

## 4.12 Pembahasan Bauran Pemasaran

Strategi bauran pemasaran (*Marketing mix)* yang dipakai PT. Swadaya Graha adalah bauran pemasaran 7P yaitu mengkombinasikan antara *Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, and Process.* Berikut penjelasannya

- **Product (Produk)**

Menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong (2008) mendefinisikan bahwa produk adalah semua hal yang ditawarkan kepada pasar untuk menarik perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan ataupun kebutuhan.

Produk merupakan elemen penting dalam bauran pemasaran, karena produk merupakan segala hal yang bisa ditawarkan kedalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, dan dikonsumsi sehingga dapat menjawab kebutuhan konsumen.

Dalam hal ini PT. Swadaya Graha menawarkan :

- Jasa Kontruksi
- Fabrikasi Baja
- Persewaan Alat Berat

Dengan pengalamannya selama 37 tahun dan peralatan yang canggih di bidang jasa konstruksi dan layanan engineering yang inovatif dan ramah lingkungan serta menyediakan jasa kontrak heavy equipment rental untuk memenuhi kebutuhan para konsumen

*Gambar 4. 3 Konstruksi Instalasi Stack Driver PT. Antam*

*Gambar 4. 2 Fabrikasi Baja*

- **Price (Harga)**

  Menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong (2008) "Harga adalah jumlah yang dibayarkan atas sesuatu produk atau jasa". Lebih luas lagi harga adalah sejumlah uang yang berfungsi sebagai alat tukar untuk mendapatkan
  produk atau jasa. Harga dapat juga diartikan penentuan nilai produk di fikiran konsumen. Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersiat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat.
  Harga yang ditawarkan PT Swadaya Graha kepada konsumen bersifat fleksibel, tergantung jenis proyek dan tingkat kesulitanyang dikerjakan oleh PT Swadaya Graha

- **Place (Tempat, termasuk juga distribusi)**

  Tempat (distribusi) adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran menurut Kotler dan Amstrong (2008). Sedangkan pengertian seara luas Tempat merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada konsumen sasaran. Distrubusi memiliki peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaan guna memastikan produknya.Hal ini dikarenakan tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat. Tempat dalam jasa merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis.

  - Kantor Pusat PT Swadaya Graha terletak di Jl. R.A. Kartini No.25 Gresik lokasi nya terletak di pusat kota Gresik dimana tempat tersebut strategis yang membuat mudah dijangkau oleh konsumen
  - Workshop PT Swadaya Graha Terletak di, Jl. Sunan Giri No.29-47, Kesemen, Sukorame, Gresik, jarak yang ditempuh hanya sekitr 5 menit dari kantor pusat yang memudahkan konsumen apabila ingin memantau peralatan dan proses pengerjaan PT Swadaya Graha
  - Divisi alat berat PT Swadaya Graha Terletak di Jalan Harun Thohir No.1 Pulopancikan, Kec. Gresik, Kabupaten Gresik, lokasi tersebut tidak jauh hanya 5 menit saja dari kantor pusat.
  - Kantor proyek yang terletak di sekitar project tersebut berlangsung. Kantor ini juga berfungsi sebagai kantor perwakilan perusahaan

- **Promotion**

  Menurut Kotler dan Keller (2016) promosi merupakan aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya

  Dalam hal ini PT. Swadaya Graha dalam melakukan promosi yaitu dengan melakukan presentasi dengan konsumen untuk menunjukkan secara offline dan online kemampuan perusahaan.

- **People**

  Orang Adalah semua pelaku yang memainkan peranan penting dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli. Elemen dari orang adalah pegawai dan konsumen. Semua sikap dan tindakan karyawan, pemahaman karyawan terkait konstruksi menjadi point penting pada perusaahan ini Karena Sebagian besar pekerjaan terkait dengan Teknik kontruksi maka Untuk merekrut karyawan baru Butik Fani House memiliki aturan khusus yaitu :

  - Memiliki Background di bidang teknik
  - Untuk pekerjaan non teknik seperti, keuangan dll. Maka disesuaikan dengan bidangnya

- **Physical Evidence**

  Lingkungan fisik merupakan hal nyata yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan. Unsur yang termasuk dalam sarana fisik anatara lain lingkungan atau bangunan fisik, peralatan, perlengkapan

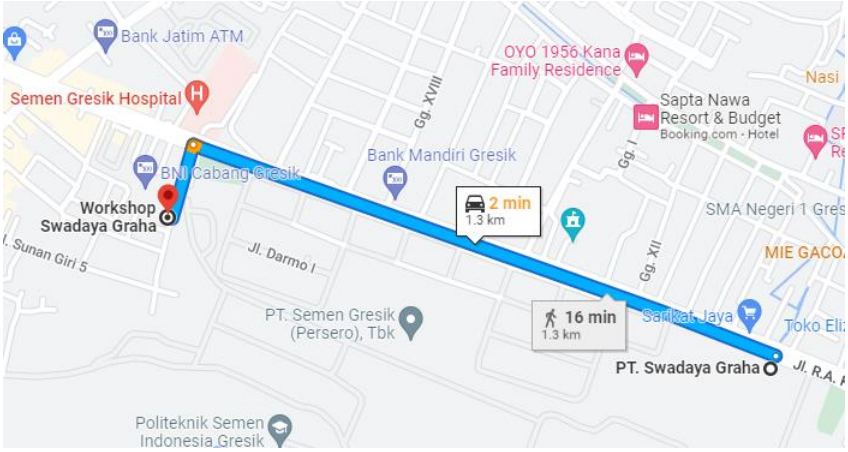
  Lokasi Bengkel Workshop PT Swadaya Graha tak jauh dari kantor pusat PT Swadaya Graha. jadi konsumen dari PT Swadaya Graha dapat memantau langsung bangunan, peralatan dan perlangkapan PT Swadaya Graha

*Gambar 4. 4 Workshop PT. Swadaya Graha*

| No | Nama | Merk | Type | Year |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Densitometer | Digit-X | X-Ograph | 2013 |
| 2 | Hardness Tester | Krisbow | HLN11A | 2005 |
| 3 | UT Digital Flaw Detector | Epox | Epox XT | 2013 |
| 4 | Flame Cutting CNC System | Messer Griesheim | WASP2500 | 2007 |
| 5 | Bending Plate Machine | Ying Lin | WC-67Y | 1992 |
| 6 | Bending Plate | CMU. SRL | 20HP | 1996 |
| 7 | Roll Plate | BR Deutschlan | VRM | 1997 |
| 8 | Roll Plate Machine | Davi | MCO-2536 | 1992 |
| 9 | Roll Profile Machine | Comac | 307-HV | 1997 |
| 10 | Roll CNC Machine | AKYAPAC | AHS 30/70 | 2013 |
| 11 | Cutting Plate Machine | Changjiang | Q11-3x1200 | 1996 |
| 12 | Cutting Plate Machine | Hai An | Q11-13x1200 | 1997 |
| 13 | Turning Machine | Ma An Shan | AMC 36-1000 | 1995 |

| No | Nama | Merk | Type | Year |
|---|---|---|---|---|
| 14 | Turning Machine | Zhen Jiang | CZ 62805 | 1993 |
| 15 | CNC Turning Machine | Victor | V Turn 26 | 1996 |
| 16 | CNC Turning Machine | Victor | V Turn 20 | 1996 |
| 17 | Cutting Profile/MPP Machine | Geka | 110S/180 | 2007 |
| 18 | Cutting Profile/MPP Machine | Geka | 110S/180 | 2008 |
| 19 | Chainsaw CN | Mega | BS-760M | 1995 |
| 20 | Universal Milling Machine | Krisbow | X6328B | 2008 |
| 21 | M. Las Column & Boom – SAW | ESAB | SAW/MKR300 | 1998 |
| 22 | Punch CNC Machine | Ficep | LP-P803.2N | 2000 |
| 23 | Press Machine | BMI | RGF 150-300 | 1994 |
| 24 | Press Machine | BMI | RGF 150-300 | 1994 |
| 25 | Radial | Shenyang/China | Z3050 x 16 | 1993 |
| 26 | Radial | Shenyang/China | Z3050 x 16 | 2008 |

*Gambar 4. 5 Peralatan PT. Swadaya Graha*




*Gambar 4. 6 Jarak Kantor Pusat ke Workshop*

- **Process**

  Proses adalah semua prosedur actual, mekanisme, dan semua aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa akan senang merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian jasa itu sendiri.

  Penerapan strategi bauran pemasaran aspek proses pada PT Swadaya Graha yaitu mengikuti alur proses yang ditentukan pelanggan, namun pada umumnya adalah :

  - Pra Qualifikasi : Mengirimkan data tentang kemampuan teknis dan non teknis PT Swadaya Graha ke konsumen
  - Request For Quotation : Mengirimkan respon ketertarikan terhadap proyek , mempelajari dokumen , mengalkulasi markup policy, dan penyiapan teknikal dan komersial quotation
  - Klarifikasi dan refisi : melengkapi dokumen yang dibutuhkan dan merevisi terkait persepsi dan penyamaan data
  - Negoisasi
  - Penetapan pemenang

- Eksekusi project

## 4.13 Kegiatan Magang

Dalam kegiatan kerja praktik yang dilakukan selama satu bulan penulis melakukan beberapa kegiatan diantaranya sebagai berikut :

- Menemui personalia dan HRD untuk perkenalan dan pembagian penempatan kerja praktik
- Menemui pembimbing lapangan aacounting department
- Verifikasi berkas transaksi pengajuan pembayaran langsung
- Merekonsiliasi data keuangan perusahaan periode tahun 2021
- Menginput berkas pengajuan pembayaran langsung ke dalam sistem
- Verifikasi berkas transaksi pengajuan uang muka
- Menginput berkas pengajuan uang muka ke dalam sistem
- Merekonsiliasi data keuangan perusahaan periode tahun 2020
- Menginput data ke jurnal umum
- Menemui pembimbing lapangan marketing department
- Mengamati proses perhitungan penawaran kontrak
- Membantu proses administrasi Marketing departement
- Menyusun program kerja dan deadline para karyawan marketing
- Melakukan simulasi penawaran kontrak di depan pembimbing marketing
- Penutupan kerja praktik dan penyerahan cinderamata kepada PT. Swadaya Graha

## 4.14 Jadwal Magang

*Table 1. Jadwal Magang*

| No. | Kegiatan | Minggu ke – 1 | Minggu ke - 2 | Minggu ke - 3 | Minggu ke – 4 |
|---|---|---|---|---|---|
| **1.** | Menemui personalia dan HRD untuk perkenalan dan pembagian penempatan kerja praktik. | | | | |
| **2.** | Menemui pembimbing lapangan aacounting department | | | | |
| **3.** | Verifikasi berkas transaksi pengajuan pembayaran langsung | | | | |
| **4.** | Merekonsiliasi data keuangan perusahaan periode tahun 2021 | | | | |
| **5.** | Menginput berkas pengajuan | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | pembayaran langsung ke dalam sistem | | | | |
| **6.** | Verifikasi berkas transaksi pengajuan uang muka | | | | |
| **7.** | Menginput berkas pengajuan uang muka ke dalam sistem | | | | |
| **8.** | Merekonsiliasi data keuangan perusahaan periode tahun 2020 | | | | |
| **9.** | Menginput data ke jurnal umum | | | | |
| **10.** | Menemui pembimbing lapangan marketing department | | | | |
| **11.** | Mengamati proses perhitungan penawaran kontrak | | | | |
| **12.** | Membantu proses administrasi Marketing departement | | | | |
| **13.** | Menyusun program kerja dan deadline para karyawan marketing | | | | |
| **14.** | Melakukan simulasi penawaran kontrak di depan pembimbing marketing | | | | |
| **15.** | Penutupan kerja praktik dan penyerahan cinderamata kepada PT. Swadaya Graha | | | | |

# BAB V

# PENUTUP

## 5.1 Kesimpulan

Dalam pelaksanaan kegiatan kerja praktek pada PT. Swadaya Graha merupakan perusahaan yang bergerak dibidang konstruksi, fabrikasi baja dan penyewaan alat berat, engineering yang menjadi perusahaan terpercaya baik di bidang manufaktur dan jasa konstruksi sejak didirikan pada tahun 1985. menjadi perusahaan yang 'Terpercaya dalam Keunggulan', PT Swadaya Graha telah dipercaya oleh perusahaan nasional dan mitra berkaliber dunia. Karena reputasi PT. Swadaya Graha cukup tinggi membuat banyak perusahaan besar memercayakan proyek mereka ke PT. Swadaya Graha diantaranya PT. Unilever Indonesia Tbk, PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk, PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, PT PLN (Persero), dan beberapa perusahaan lainnya.

Dalam setiap kegiatan perusahaan tidak lepas dengan kinerja keuangan dan pemasaran. Hal penting dalam mengembangkan dan mempertahankan perusahaan adalah dengan cara melakukan kinerja yang tepat baik kinerja keuangan dan pemasaran, sehingga tidak akan terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan perusahaan. Pada kinerja keuangan terdapat beberapa laporan yang digunakan meliputi laporan arus kas, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal. Dalam pengelolaan keuangan pada perusahaan dikontrol oleh department accounting.

Dalam pelaksanaan pemasaran perusahaan dilakukan secara offline dengan teknik Word Of Mouth (komunikasi dari satu orang ke orang lain). Dimana Word Of Mouth ini merupakan suatu komunikasi yang dilakukan oleh beberapa orang baik secara lisan maupun tulisan yang dilakukan secara langsung maupun melalui media elektronik. Komunikasi dari orang ke orang tersebut biasanya berhubungan langsung dengan keunggulan suatu produk atau pengalaman dalam menggunakan produk atau jasa. Dalam kinerja pemasaran ini, PT Swadaya Graha memasarkan produknya melalui sesama rekan kerja dalam Negeri.

## 5.2 Saran

Kegiatan kerja praktek yang dilakukan oleh peserta kerja praktek telah dilaksanakan dengan lancar dan begitu banyak hal baru dan manfaat yang didapatkan. Kegiatan yang dilakukan selama satu bulan di PT Swadaya Graha mendorong peserta kerja praktek untuk memberikan saran bagi perusahaan dan peserta kerja praktek sendiri. Adapun saran yang diberikan yakni diantaranya sebagai berikut :

1. **Bagi Perusahaan.**
   a. Memanfaatkan social media sebagai media promosi perusahaan agar dapat menjangkau konsumen lebih luas.

b. Menambah personel agar saat mengeksekusi sebuah proyek dapat lebih efektif.
c. Sebagai perusahaan yang berkecimpung dalam dunia usaha maka perusahaan sangat dianjurkan untuk mengevaluasi kinerja keuangan maupun kinerja perusahaan itu sendiri, dimana perusahaan masih banyak kekurangan terutama dalam meningkatkan keuntungan agar kondisi keuangan perusahaan berjalan dengan baik.

**2. Bagi Peserta Kerja Praktik.**

a. Dalam melaksanakan kerja praktek, diharapkan peserta kerja praktek lebih membekali diri dengan materi yang sesuai dengan topik yang diangkat dalam kerja praktek.
b. Peserta kerja praktek meningkatkan profesionalisme dalam dunia kerja
c. ada baiknya peserta kerja praktik lebih meningkatkan inisiatifnya dalam membantu pekerjaan para karyawan

# Daftar Pustaka

Amrullah, P. S. (2016). PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 20.

Brigham, E. F. (2018). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Edisi 14 Buku 1.* Jakarta: Salemba Empat.

PT. Swadaya (2020-2021). *Laporan keuangan.*

Hana Silvana, C. (n.d.). Pendidikan Literasi Digital di Kalangan Usia Muda di kota Bandung. *pendagogia*, 11.

Harahap, E. M. (2018). Analisis Kinerja Keuangan Menggunakan rasio likuiditas dan profitabilitas. *JAKK ( JURNAL AKUNTANSI DAN KEUANGAN KONTEMPORER )*, 14.

Jain, M. K. (2013). An Analysis of Marketing Mix: 7Ps or More. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 6.

Maf'ulah, S. H. (2014). Pengaruh kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan dengan pengungkapan corporate social responsibility sebagai variabel pemoderasi. *Jurnal Dinamika Akutansi*, 16.

Pt Swadaya Graha. (n.d.). Profile PT. Swadaya graha. p. http://swadayagraha.com/.

Tegar Ramadhan Akbar, D. A. (2020). ANALISIS BAURAN PEMASARAN, RISIKO, DAN KINERJA KEUANGAN AGROINDUSTRI KOPI BUBUK CAP OBOR MAS LAMPUNG, DI KECAMATAN KOTABUMI KOTA, KABUPATEN LAMPUNG UTARA. *JIIA*, 8.

# LAMPIRAN – LAMPIRAN

UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA

Gresik, 08 Juli 2022

Nomor : 0140/KI.05/03-01.01.01.01/07.22
Lampiran : 1 (satu) berkas proposal
Perihal : Permohonan Kerja Praktik

Kepada Yth.
Pimpinan HRD
PT. Swadaya Graha
Jl. R.A. Kartini No.25, Injen Timur, Gapurosukolilo, Kec. Gresik, Kabupaten Gresik
Jawa Timur 61122

Dengan hormat,

Dalam rangka melengkapi kurikulum Program Studi **Manajemen** Universitas Internasional Semen Indonesia, maka setiap mahasiswa diharuskan melaksanakan Kerja Praktik untuk memberikan gambaran kerja nyata kepada mahasiswa, menerapkan ilmu-ilmu yang telah diperoleh di Perguruan Tinggi sekaligus memperoleh pengalaman kerja.

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima mahasiswa berikut :

| No. | NIM | NAMA |
|---|---|---|
| 1. | 1011910043 | Jauhari Amiliyah |
| 2. | 1011910045 | Lailatul Mawaddah |
| 3. | 1011910089 | Lia Rohmatul Dewi |

untuk dapat melaksanakan Kerja Praktik di PT. Swadaya Graha pada tanggal **18 Juli 2022 - 18 Agustus 2022**. Kami berharap mahasiswa yang bersangkutan dapat diberikan pekerjaan yang sesuai dengan program studinya dan sebagai bahan pertimbangan, kami lampirkan 1 (satu) berkas proposal.

Selanjutnya kami akan menunggu konfirmasi dan kabar baik dari Bapak/Ibu. Adapun contact person yang dapat dihubungi untuk Kerja Praktik mahasiswa tersebut adalah Jauhari Amiliyah di nomor HP. 089680986677 atau alamat e-mail Jauhari.Amiliyah19@student.uisi.ac.id. Besar harapan kami agar Bapak/Ibu dapat memberikan kesempatan kepada mahasiswa kami.

Demikian, atas perhatian dan terpenuhinya permohonan ini kami mengucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
**Koordinator Kerja Praktik**

**Elsi Mersilia Hanesti, S.EI., M.SEI**
NIP. 9319317

Kompleks PT. Semen Indonesia, Jl. Veteran, Gresik 61122.
Telp : (031) 3985482; (031) 3981732 ext.3661,3662; Fax : (031) 3985481
Website : www.uisi.ac.id; email : info@uisi.ac.id

*Lampiran 1 Surat Permohonan Kerja Praktik*

**PT SWADAYA GRAHA**
**SEMEN INDONESIA GROUP**
Your reliable Partner in Construction

Nomor : 0397/DI/SH/07.2022 Gresik, 13 Juli 2022
Lampiran. : -
Perihal : ***Persetujuan Permohonan Kerja Praktik***

Kepada Yth.
**Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI)**
Program Studi Manajemen
Kompleks PT Semen Indonesia
**Jl. Veteran, Gresik 61122**

Dengan hormat,

Menunjuk Surat Nomor 0140/KI.05/03-01.01.01.01/07.22 tanggal 08 Juli 2022 tentang Permohonan Pengajuan Kerja Praktik Mahasiswa Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI) dengan nama sesuai dalam lampiran:

Berkaitan dengan hal tersebut, dengan ini kami sampaikan bahwa kami dapat menyetujui permohonan untuk mengadakan kerja praktik tersebut di Perusahaan kami dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut.

- Peserta kerja praktik harus di asuransikan selama pelaksanaan kerja praktik.
- Waktu pelaksanaan kerja praktik pada tanggal **18 Juli 2022 s.d 18 Agustus 2022**
- Tempat kerja praktik di Kantor Pusat PT. Swadaya Graha dengan **Pembimbing Bpk. M. Fauzan Abidi Divisi Akuntansi & Keuangan dan Bpk. M. Fahrur Rozi Mu'aliya Divisi Pemasaran.**
- Nama Mahasiswa yang telah disetujui untuk melaksanakan kerja praktik tersebut bila berhalangan / tidak dapat mengikuti kerja praktik sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan Perusahaan, maka pihak institusi tidak dapat langsung mengganti dengan mahasiswa lain.
- Surat ini bukan merupakan surat keterangan pelaksanaan kerja praktik oleh mahasiswa yang bersangkutan. Surat Keterangan akan diterbitkan tersendiri oleh Perusahaan setelah kerja praktik selesai dilaksanakan dan hasil pelaporan yang telah disetujui oleh pihak-pihak tekait telah dikumpulkan di Perusahaan.

Berkaitan dengan hal tersebut kami mengundang kehadiran mahasiswa dimaksud pada :

Hari/Tanggal : **Senin, 18 Juli 2022**
Pukul : **08.00 Wib s.d. Selesai**
Tempat : **PT Swadaya Graha, Kantor Pusat Jl. R.A. Kartini No.25, Gresik**
Keperluan : **Pengarahan & Pengisian Biodata**
Lain-lain : **Kelengkapan Dokumen (KTP, KTM, Asuransi Kesehatan)**

Demikian harap maklum dan atas perhatiannya disampaikan terima kasih.

**PT SWADAYA GRAHA**
a.n. Direksi,

**CHOIRUL UMAM**
Kadiv. SDM & Hukum

Address : Jl. RA Kartini 25 Gresik 61122, jawa Timur, Indonesia
Phone : +62.31.3984477, Fax : +622.31.3982253
Website : www.swadayagraha.com, Email : contact@swadayagraha.com

CS Dipindai dengan CamScanner

*Lampiran 2 Surat Persetujuan Permohonan Kerja Praktik*

**PT SWADAYA GRAHA**
SEMEN INDONESIA GROUP
Your reliable Partner in Construction

**SURAT KETERANGAN**
No. 001/SH/S.KET/01.2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Direksi PT Swadaya Graha, yang dalam hal ini diwakili oleh :

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | CHOIRUL UMAM |
| Jabatan | : | KEPALA DIVISI SDM & HUKUM PT SWADAYA GRAHA |
| Alamat | : | JL. R.A. KARTINI NO. 25 GRESIK |

Dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | JAUHARI AMILIYAH |
| Tempat & Tgl lahir | : | GRESIK, 01 SEPTEMBER 2001 |
| No. Induk | : | 1011910043 |
| Jurusan | : | MANAJEMEN |
| Institusi asal | : | UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA |

Telah melakukan Kerja Praktek di **PT Swadaya Graha** mulai tanggal **18 Juli 2022 s.d 18 Agustus 2022**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 09 Januari 2023

PT SWADAYA GRAHA
a.n. Direksi

CHOIRUL UMAM
Kadiv. SDM & Hukum

Address : Jl. RA Kartini 25 Gresik 61122, jawa Timur, Indonesia
Phone : +62.31.3984477, Fax : +62.31.3982253
Website : www.swadayagraha.com, Email : contact@swadayagraha.com

*Lampiran 3 Surat Keterangan Selesai Kerja Praktik*

**PT SWADAYA GRAHA**
SEMEN INDONESIA GROUP
Your reliable Partner in Construction

ISO 9001

## SURAT KETERANGAN
No. 003/SH/S.KET/01.2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Direksi PT Swadaya Graha, yang dalam hal ini diwakili oleh :

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | CHOIRUL UMAM |
| Jabatan | : | KEPALA DIVISI SDM & HUKUM PT SWADAYA GRAHA |
| Alamat | : | JL. R.A. KARTINI NO. 25 GRESIK |

Dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | LAILATUL MAWADDAH |
| Tempat & Tgl lahir | : | GRESIK, 22 SEPTEMBER 2000 |
| No. Induk | : | 1011910045 |
| Jurusan | : | MANAJEMEN |
| Institusi asal | : | UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA |

Telah melakukan Kerja Praktek di **PT Swadaya Graha** mulai tanggal **18 Juli 2022 s.d 18 Agustus 2022**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 09 Januari 2023

PT SWADAYA GRAHA
a.n. Direksi

CHOIRUL UMAM
Kadiv. SDM & Hukum

Address : Jl. RA Kartini 25 Gresik 61122, jawa Timur, Indonesia
Phone : +62.31.3984477, Fax : +62.31.3982253
Website : www.swadayagraha.com, Email : contact@swadayagraha.com

**PT SWADAYA GRAHA**
SEMEN INDONESIA GROUP
Your reliable Partner in Construction

ISO 9001

## SURAT KETERANGAN
No. 002/SH/S.KET/01.2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Direksi PT Swadaya Graha, yang dalam hal ini diwakili oleh :

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | CHOIRUL UMAM |
| Jabatan | : | KEPALA DIVISI SDM & HUKUM PT SWADAYA GRAHA |
| Alamat | : | JL. R.A. KARTINI NO. 25 GRESIK |

Dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | LIA ROHMATUL DEWI |
| Tempat & Tgl lahir | : | GRESIK, 15 MEI 2000 |
| No Induk | : | 1011910089 |
| Jurusan | : | MANAJEMEN |
| Institusi asal | : | UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA |

Telah melakukan Kerja Praktek di **PT Swadaya Graha** mulai tanggal **18 Juli 2022 s.d 18 Agustus 2022**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 09 Januari 2023

PT SWADAYA GRAHA
a.n. Direksi

CHOIRUL UMAM
Kadiv. SDM & Hukum

Address : Jl. RA Kartini 25 Gresik 61122, jawa Timur, Indonesia
Phone : +62.31.3984477, Fax : +62.31.3982253
Website : www.swadayagraha.com, Email : contact@swadayagraha.com

CS Dipindai dengan CamScanner

PT. Swadaya Graha
Jl. Ra. Kartini No. 25 Gresik

## RINCIAN KEHADIRAN PESERTA PKL

| Bulan | Nip & Nama Peserta PKL | | Tanggal & Jam Absesn | Absen | Status Lokasi | Keterangan |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-20 16:33:42 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-21 07:27:43 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-21 16:34:42 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-22 07:21:45 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-22 16:34:01 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-25 07:23:43 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-25 16:34:46 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-26 07:24:58 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-26 16:34:08 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-27 07:25:57 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-27 16:32:49 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-28 07:25:39 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-29 07:32:22 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-07-29 16:34:34 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-01 07:30:57 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-01 16:32:03 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-02 07:22:23 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-02 16:35:06 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-03 07:29:19 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-03 16:34:06 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-04 07:17:32 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-04 16:44:47 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-05 07:25:33 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-05 16:35:24 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-08 07:19:50 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-08 16:31:15 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-08 16:31:17 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-09 07:22:42 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-10 07:22:50 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-10 16:34:24 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-11 07:20:53 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-11 16:30:45 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-12 07:24:00 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-12 16:30:04 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-15 07:32:18 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-15 16:28:57 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-15 16:30:02 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-16 07:26:18 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-16 16:33:37 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-18 07:30:51 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040004 | LIA ROHMATUL DEWI | 2022-08-18 16:37:33 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |

*Lampiran 4 Daftar Kehadiran Kerja Praktik*

PT. Swadaya Graha
Jl. Ra. Kartini No. 25 Gresik

## RINCIAN KEHADIRAN PESERTA PKL

| Bulan | Nip & Nama Peserta PKL | | Tanggal & Jam Absesn | Absen | Status Lokasi | Keterangan |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-20 16:33:52 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-21 07:24:07 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-21 16:36:29 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-22 07:32:20 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-22 16:33:59 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-25 07:34:08 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-25 16:34:23 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-26 07:24:12 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-26 16:34:04 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-26 16:34:06 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-27 07:34:04 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-27 16:32:34 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-28 07:39:13 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-28 16:31:01 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-29 07:29:00 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-29 07:29:02 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-07-29 16:34:56 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-01 07:40:34 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-01 16:33:25 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-02 07:35:33 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-02 07:35:34 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-02 16:35:08 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-03 07:30:26 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-03 16:33:58 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-04 07:27:10 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-04 07:27:12 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-04 16:44:05 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-05 07:40:27 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-05 07:40:28 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-05 16:33:21 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-05 16:33:22 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-08 07:33:57 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-08 16:31:27 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-09 07:35:29 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-10 07:33:31 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-10 16:35:13 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-11 07:29:00 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-12 07:35:35 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-12 16:29:58 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-15 07:35:24 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-15 16:30:05 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-16 07:40:10 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-16 16:33:20 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-18 07:33:56 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040002 | JAUHARI AMILIYAH | 2022-08-18 16:37:28 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |

PT. Swadaya Graha
Jl. Ra. Kartini No. 25 Gresik

## RINCIAN KEHADIRAN PESERTA PKL

| Bulan | Nip & Nama Peserta PKL | | Tanggal & Jam Absesn | Absen | Status Lokasi | Keterangan |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-20 16:33:48 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-21 07:27:40 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-21 16:34:49 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-22 07:21:54 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-22 16:34:05 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-25 07:23:46 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-25 16:34:49 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-26 07:22:49 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-26 16:34:13 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-27 07:21:44 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-27 16:32:54 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-28 07:30:07 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-28 16:32:44 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-29 07:25:09 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 072022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-07-29 16:34:38 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-01 07:19:44 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-01 16:32:29 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-02 07:21:59 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-03 07:19:35 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-03 16:34:12 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-03 16:34:14 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-04 07:33:16 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-04 16:44:53 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-05 07:21:54 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-05 16:35:26 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-08 07:22:01 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-08 16:31:22 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-09 07:25:05 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-10 07:25:01 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-10 16:34:28 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-11 07:33:26 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-11 16:30:48 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-12 07:21:41 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-12 16:30:08 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-15 07:30:05 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-15 16:29:01 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-15 16:30:08 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-16 07:28:14 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-16 16:33:41 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-18 07:21:39 | Check in | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |
| 082022 | 2040003 | LAILATUL MAWADDAH | 2022-08-18 16:37:30 | Check out | Kantor | UISI - Prodi Manajemen |

**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

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

**LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK**

Pembimbing Lapangan

Nama : Jauhari Amiliyah
NIM : 1011910043
Judul Kerja Praktik : Analisis Kinerja Keuangan dan Bauran Pemasaran pada PT. Swadaya Graha

| ASPEK | BOBOT (B) % | NILAI (N) | N X B |
|---|---|---|---|
| **Penulisan Laporan** (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten,Referensi) | 10 % | 80 | 8 |
| **Aplikasi Keilmuan** (Kesesuaian penyelesaian Masalahdengan teori) | 25 % | 90 | 22,5 |
| **Penguasaan Materi Kerja Praktik** (Pembelajaran yang didapatkan saat Kerja Praktik dan kerjasama) | 50 % | 90 | 45 |
| Kerajinan dan Sikap | 15 % | 90 | 13,5 |
| **JUMLAH** | 100% | **JUMLAH** | 89 |

Gresik, 10 Oktober 2022
Pembimbing Lapangan

(M.Fahrur Rozi Mu'aliyah)

*Lampiran 5 Lembar evaluasi Pembimbing Lapangan Kerja Praktik*

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

## LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK

Pembimbing Lapangan

Nama : Lia Rohmatul Dewi
NIM : 1011910089
Judul Kerja Praktik : Analisis Kinerja Keuangan dan Bauran Pemasaran pada PT. Swadaya Graha

| ASPEK | BOBOT (B) % | NILAI (N) | N X B |
|---|---|---|---|
| **Penulisan Laporan** (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten,Referensi) | 10 % | 80 | 8 |
| **Aplikasi Keilmuan** (Kesesuaian penyelesaian Masalahdengan teori) | 25 % | 90 | 22.5 |
| **Penguasaan Materi Kerja Praktik** (Pembelajaran yang didapatkan saat Kerja Praktik dan kerjasama) | 50 % | 90 | 45 |
| Kerajinan dan Sikap | 15 % | 90 | 13,5 |
| **JUMLAH** | 100% | **JUMLAH** | 89 |

Gresik, 10 Oktober 2022
Pembimbing Lapangan

(M.Fauzan Abidi)

CS Dipindai dengan CamScanner

**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

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

## LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK

Pembimbing Lapangan

Nama : Lailatul Mawaddah
NIM : 1011910045
Judul Kerja Praktik : Analisis Kinerja Keuangan dan Bauran Pemasaran pada PT. Swadaya Graha

| ASPEK | BOBOT (B) % | NILAI (N) | N X B |
|---|---|---|---|
| **Penulisan Laporan** (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten,Referensi) | 10 % | 80 | 8 |
| **Aplikasi Keilmuan** (Kesesuaian penyelesaian Masalahdengan teori) | 25 % | 90 | 22,5 |
| **Penguasaan Materi Kerja Praktik** (Pembelajaran yang didapatkan saat Kerja Praktik dan kerjasama) | 50 % | 90 | 45 |
| Kerajinan dan Sikap | 15 % | 90 | 13,5 |
| **JUMLAH** | 100% | **JUMLAH** | 89 |

Gresik, 10 Oktober 2022
Pembimbing Lapangan

(M.Fauzan Abidi)

CS Dipindai dengan CamScanner

**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

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

**LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK**

Dosen Pembimbing

Nama : Lia Rohmatul Dewi
NIM : 1011910089
Judul Kerja Praktik : Analisis Laporan Keuangan dan Bauran Pemasaran Pada PT. Swadaya Graha

| ASPEK | BOBOT (B) % | NILAI (N) | N X B |
|---|---|---|---|
| **Penulisan Laporan** (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten,Referensi) | 10 % | 80 | 8 |
| **Aplikasi Keilmuan** (Kesesuaian penyelesaian Masalahdengan teori) | 25 % | 80 | 20 |
| **Penguasaan Materi Kerja Praktik** (Pembelajaran yang didapatkan saat Kerja Praktik dan kerjasama) | 50 % | 85 | 42,5 |
| Kerajinan dan Sikap | 15 % | 75 | 11,25 |
| **JUMLAH** | **100%** | **JUMLAH** | 81,75 |

Gresik, 13 Januari 2023
Dosen Pembimbing

Lisa Rifana Sari, S., Si., M.Si.
NIDN. 9218272

*Lampiran 6 lembar Evaluasi Dosen Pembimbing*

**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

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

**LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK**

Dosen Pembimbing

Nama : Lailatul Mawaddah
NIM : 1011910045
Judul Kerja Praktik : Analisis Laporan Keuangan dan Bauran Pemasaran Pada PT. Swadaya Graha

| ASPEK | BOBOT (B) % | NILAI (N) | N X B |
|---|---|---|---|
| **Penulisan Laporan** (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten,Referensi) | 10 % | 80 | 8 |
| **Aplikasi Keilmuan** (Kesesuaian penyelesaian Masalahdengan teori) | 25 % | 80 | 20 |
| **Penguasaan Materi Kerja Praktik** (Pembelajaran yang didapatkan saat Kerja Praktik dan kerjasama) | 50 % | 85 | 42,5 |
| Kerajinan dan Sikap | 15 % | 75 | 11,25 |
| **JUMLAH** | **100%** | **JUMLAH** | 81,75 |

Gresik, 13 Januari 2023
Dosen Pembimbing

Lisa Risfana Sari, S., Si., M.Si.

NIDN. 9218272

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

## LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK

Dosen Pembimbing

Nama : Jauhari Amiliah
NIM : 1011910043
Judul Kerja Praktik : Analisis Laporan Keuangan dan Bauran Pemasaran Pada PT. Swadaya Graha

| ASPEK | BOBOT (B) % | NILAI (N) | N X B |
|---|---|---|---|
| **Penulisan Laporan** (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten,Referensi) | 10 % | 80 | 8 |
| **Aplikasi Keilmuan** (Kesesuaian penyelesaian Masalahdengan teori) | 25 % | 80 | 20 |
| **Penguasaan Materi Kerja Praktik** (Pembelajaran yang didapatkan saat Kerja Praktik dan kerjasama) | 50 % | 85 | 42,5 |
| Kerajinan dan Sikap | 15 % | 75 | 11,25 |
| **JUMLAH** | **100%** | **JUMLAH** | 81,75 |

Gresik, 13 Januari 2023
Dosen Pembimbing

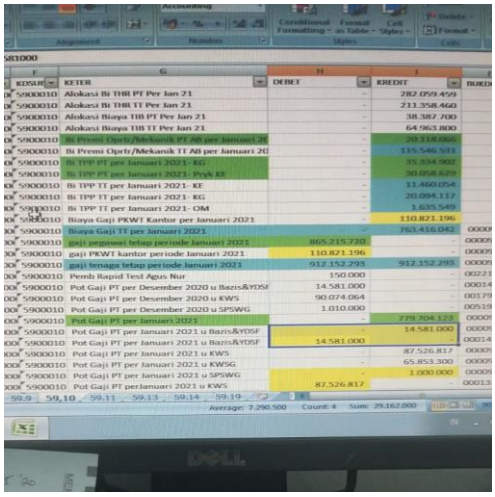
Lisa Kisfana Sari, S., Si., M.Si.

NIDN. 9218272

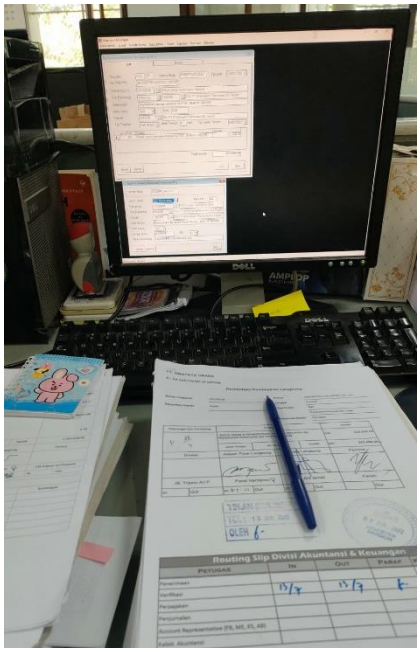
## DOKUMENTASI

*Dokumentasi 1 Pengenalan Perusahaan*

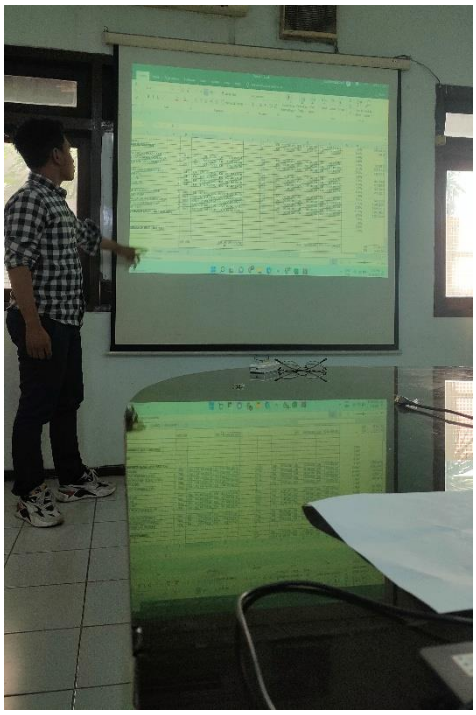
*Dokumentasi 2 Meja Kerja peserta Kerja Praktik*



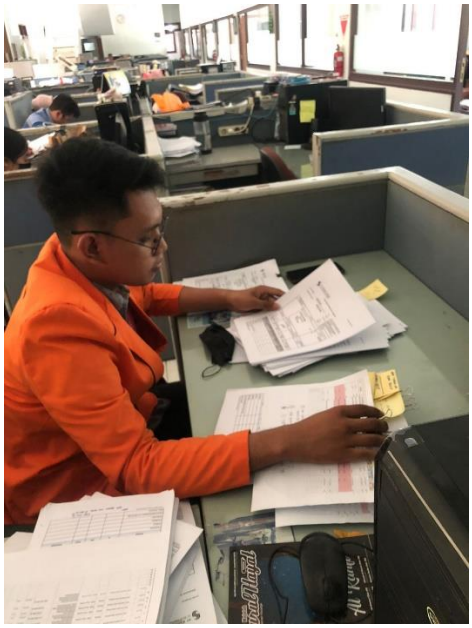
*Dokumentasi 3 Mengerjakan Rekonsiliasi*




*Dokumentasi 4 Menginput Data Keuangan Perusahaan*



*Dokumentasi 5 Tugas Divisi Pemasaran*



*Dokumentasi 6 Tugas Verifikasi Data*

*Dokumentasi 7 Foto Bersama Staff accounting*

*Dokumentasi 8 Penutupan Kerja Praktik & Penyerahan Cinderamata*