



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

# PROSEDUR PEMBUATAN DOKUMEN PENAWARAN PRODUK PADA DIVISI PRE SALES ENGINEER DI PT TELCON TEKNIK UTAMA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**RINA AMALIA**

**NIM: 2105311116**

**TUGAS AKHIR**  
**HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN**  
Diajukan untuk memenuhi persyaratan  
Diploma III Politeknik

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS**  
**JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**  
**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

**2024**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**  
**JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**  
**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Nama : Rina Amalia  
NIM : 2105311116  
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Pembuatan Dokumen Penawaran Produk  
Pada Divisi Pre Sales Engineer  
Di PT Telcon Teknik Utama

Depok, 13 Agustus 2024

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Risyah Zahrotul Firdaus, M. Si.**  
NIP. 198609082020122006

  
**Hafniza Amir, S.Sos., M.Si.**  
NIP. 196002261989032001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Niaga

  
**Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si.**  
NIP. 196501311989032001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**  
**JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**  
**PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS**

**LEMBAR PENGESAHAN**

Nama : Rina Amalia  
NIM : 2105311116  
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Pembuatan Dokumen Penawaran Produk  
Pada Divisi Pre Sales Engineer  
Di PT Telcon Teknik Utama

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian dari persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Rabu  
Tanggal : 21 Agustus 2024  
Waktu : 09.15 – 10.15

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

**TIM PENGUJI**

Ketua Sidang : Risyah Zahrotul Firdaus, M. Si.  
NIP : 198609082020122006

Penguji I : Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si  
NIP : 198007112015041001

Penguji II : Nuria Puspitasari, S.E., M.Ec.Dev.  
NIP : 197305112024212001



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat, ridho, dan rahmat-Nya, penulis dapat diberikan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akhir dengan judul **“Prosedur Pembuatan Dokumen Penawaran Produk Pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama”**. Tugas Akhir ini, disusun oleh penulis sebagai syarat kelulusan Politeknik Negeri Jakarta, Jurusan Administrasi Niaga, Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis.

Penulis menyadari bahwa perjalanan penulisan Tugas Akhir ini tidak akan dapat berjalan sendirian, tanpa bantuan dan dukungan oleh berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E., M.M, selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Dr. Dra., Iis Mariam, M. Si, selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga.
3. Taufik Akbar, S.E., M.S.M, selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis.
4. Risyah Zahrotul Firdaus, S.I.Kom., M. Si selaku dosen pembimbing teknis laporan tugas akhir yang dengan kesabaran memberikan arahan selama penyusunan penulisan tugas akhir ini.
5. Hafniza Amir, S.Sos., M.Si. selaku dosen pembimbing teknik penulisan yang telah membantu penulisan dalam memperbaiki penulisan tugas akhir menjadi lebih sempurna.
6. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Jurusan Administrasi Niaga yang telah berbagi pengetahuan dan pengalaman kepada penulis.
7. Kak Syifa Azkamalyani selaku mentor penulis selama praktik kerja lapangan di PT Telcon Teknik Utama yang dengan kesabaran dan ketulusan memberikan bimbingan, arahan, dan masukan kepada penulis selama praktik kerja lapangan.
8. Kedua orang tua penulis, yang selalu memberi dukungan yang penuh kasih sayang dan ketulusan, serta Kakak Penulis, Kak Riska yang senantiasa memberikan dukungan dan doa-doa yang membangun semangat penulis untuk menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9. Terima kasih kepada teman teman kelas AB6D penulis khususnya, Zahra, Jasmine, Salwa dan Eris yang telah menemani masa perkuliahan penulis.
10. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu penulis menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar Tugas Akhir ini dapat menjadi lebih baik. Demikianlah Tugas Akhir ini penulis susun, dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Jakarta, 21 Agustus 2024

penulis



POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR GAMBAR .....	vii
DAFTAR LAMPIRAN .....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Ruang Lingkup .....	3
1.3 Tujuan Penulisan.....	3
1.4 Manfaat Penulisan.....	3
1.5 Metode Pengumpulan Data.....	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Prosedur .....	5
2.1.1 Pengertian Prosedur .....	5
2.1.2 Tujuan Prosedur .....	6
2.1.3 Manfaat Prosedur .....	6
2.2 Dokumen .....	7
2.2.1 Dokumen penawaran.....	7
2.2.2 Penawaran Produk.....	7
2.3 Tahapan Prosedur Pembuatan Penawaran Produk .....	7
2.3.1 Analisis Pasar dan Persaingan.....	8
2.3.2 Penetapan Strategi Penawaran .....	8
2.3.3 Penyusunan Proposal Penawaran .....	8
2.4 Manfaat Prosedur yang Efektif dalam Pembuatan Penawaran Produk .....	8
BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN .....	10
3.1 Profil Perusahaan.....	10
3.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	10
3.3 Logo Perusahaan .....	11
3.4 Deskripsi Pekerjaan .....	11
3.5 Struktur Organisasi Perusahaan .....	12



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB IV PEMBAHASAN .....	15
4.1 Prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Pre Sales Engineer di PT Telcon Teknik Utama .....	15
4.1.1 PT Telcon Teknik Utama Sebagai Subkontraktor .....	15
4.1.2 Tahapan Besaran Pembuatan Dokumen Penawaran Produk .....	18
4.1.3 Analisis Pasar dan Strategi Penawaran pada PT Telcon Teknik Utama	21
4.1.4 Langkah Detail Penyusunan Dokumen Penawaran .....	22
4.1.5 Manfaat Prosedur yang Efektif dalam Pembuatan Dokumen Penawaran Produk .....	32
4.2 Kendala dan solusi yang terjadi dalam prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama .....	33
4.2.1 Kendala yang terjadi dalam prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama. ....	33
4.2.2 Solusi yang dilakukan dalam prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama. ....	34
BAB V PENUTUP .....	35
5.1 Kesimpulan .....	35
5.2 Saran .....	36
DAFTAR PUSTAKA .....	37
LAMPIRAN .....	39



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Perusahaan.....	11
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	12
Gambar 4. 1 <i>Request for Quotation</i> .....	25
Gambar 4. 2 <i>Template proposal/quotation</i> .....	27
Gambar 4. 3 <i>Bill Of Quantity (BOQ)</i> .....	28
Gambar 4. 4 <i>FlowChart Of Inquiry Become Quotation</i> .....	29





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar pertanyaan wawancara.....	39
Lampiran 2 Dokumentasi wawancara.....	40
Lampiran 3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	41
Lampiran 4 <i>FlowChart Of Inquiry Become Quotation</i> .....	42





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Proyek konstruksi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan secara serius dan sementara untuk menciptakan suatu produk atau jasa. Proyek juga merupakan serangkaian kegiatan terencana yang memiliki tujuan, tenggat waktu, dan sumber daya tertentu. Setiap proyek bersifat unik dan memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Menurut Ervianto (2023:12) setiap proyek konstruksi adalah unik, tidak ada dua proyek yang benar-benar identik, yang menekankan bahwa setiap proyek memerlukan penanganan dan pendekatan yang berbeda sesuai dengan kebutuhan dan kompleksitasnya. Perbedaan tersebut bisa muncul dari berbagai aspek seperti lokasi, desain, bahan yang digunakan, dan tim yang terlibat dalam pelaksanaannya. Pada umumnya setiap perusahaan jasa konstruksi atau perusahaan jasa konsultasi memberikan pelayanan berdasarkan *requirements* yang diminta oleh *owner* (pemilik proyek) atau hasil negosiasi kontrak yang disepakati dengan klien.

Dalam melaksanakan suatu proyek konstruksi, banyak unsur penting yang harus dikelola dengan baik, salah satunya adalah dokumen penawaran. Dokumen penawaran memegang peranan penting dalam proses bisnis karena merupakan alat utama bagi perusahaan untuk menjelaskan dan meyakinkan calon klien tentang keunggulan produk atau jasa yang ditawarkan. Menurut Ervianto (2023:57) dalam konteks perusahaan teknologi, penyusunan dokumen penawaran memerlukan pemahaman yang mendalam tentang teknologi yang ditawarkan serta kemampuan untuk mengkomunikasikan manfaat teknis secara jelas kepada klien. Dokumen ini memuat berbagai informasi penting seperti harga, spesifikasi teknis, jadwal pelaksanaan, dan persyaratan lain yang ditetapkan oleh pemilik proyek.

Dalam industri konstruksi dan pengadaan barang/jasa, tender merupakan mekanisme utama yang digunakan untuk memilih penyedia jasa atau kontraktor terbaik untuk suatu proyek. Proses tender melibatkan persaingan antara berbagai perusahaan yang menawarkan solusi terbaik dengan harga paling kompetitif.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritis atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dalam konteks ini, dokumen penawaran merupakan elemen kunci yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam memenangkan suatu proyek. Dokumen penawaran ini memuat berbagai informasi penting seperti rincian harga, jadwal pelaksanaan, metode kerja, serta profil dan pengalaman perusahaan. Keberhasilan suatu tender sangat bergantung pada seberapa baik dokumen penawaran memenuhi kriteria dan persyaratan yang ditetapkan oleh penyelenggara tender. Misalnya, dalam industri konstruksi, tender sering digunakan untuk proyek-proyek besar seperti pembangunan gedung perkantoran, infrastruktur publik, dan proyek perumahan. Di sektor ini, dokumen penawaran harus mencakup perkiraan biaya rinci, rencana pelaksanaan proyek, dan sertifikasi mutu. Hal ini penting karena proyek konstruksi seringkali melibatkan investasi besar dan memerlukan perencanaan yang matang serta kemampuan teknis yang terbukti.

PT Telcon Teknik Utama merupakan perusahaan system integrator untuk bidang kelistrikan, instrumentasi, manajemen proyek dan telekomunikasi. Pada PT Telcon Teknik utama, terdapat divisi *Pre Sales Engineer* sebagai salah satu divisi yang mengelola dalam pembuatan dokumen penawaran produk yang terperinci dan kompetitif. Proses penyusunan penawaran produk memiliki peran penting dalam memenuhi spesifikasi teknik dan kebutuhan pelanggan. Namun sering kali proses ini menghadapi berbagai kendala seperti perubahan kebutuhan pelanggan yang cepat, batasan waktu yang ketat, dan kompleksitas teknis yang tinggi.

Prosedur yang tidak terorganisir dapat mengakibatkan kesalahan, penundaan, dan pada akhirnya kehilangan peluang bisnis. Oleh karena itu penting untuk mengembangkan dan menerapkan prosedur yang efektif dan efisien dalam pembuatan penawaran produk. Pentingnya keakuratan dan ketepatan waktu dalam industri teknologi dan telekomunikasi, kebutuhan pelanggan dapat berubah dengan cepat, dan waktu untuk menanggapi permintaan sangat terbatas. Dokumen penawaran produk harus disusun dengan akurat dan tepat waktu agar dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Kesalahan dalam dokumen penawaran seperti spesifikasi teknis yang salah atau perkiraan biaya yang tidak akurat, dapat menyebabkan penundaan dalam proyek atau bahkan kehilangan peluang bisnis. Dengan memiliki prosedur yang efektif, risiko kesalahan dapat diminimalkan, dan penawaran dapat diselesaikan dengan lebih efisien.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritis atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dituliskan, dengan ini penulis tertarik untuk membahas lebih dalam mengenai **”Prosedur Pembuatan Dokumen Penawaran Produk Pada Divisi Presales Engineer Di Pt Telcon Teknik Utama”**

## 1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan uraian latar belakang yang sudah dijelaskan, maka dapat dibuat perumusan masalah sebagai berikut:

- a. Prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama.
- b. Kendala dan solusi yang terjadi dalam prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama.

## 1.3 Tujuan Penulisan

Berdasarkan ruang lingkup pembahasan, maka tujuan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menjelaskan prosedur pembuatan dokumen penawaran produk oleh Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama.
- b. Untuk menjelaskan kendala dan solusi yang terjadi dalam prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama.

## 1.4 Manfaat Penulisan

Dalam pembuatan tugas ini, penulis berharap bisa memberika beberapa manfaatyaitu:

- a. Bagi penulis, tugas akhir ini dapat memperoleh pembelajaran secara langsung dengan terlibat dalam pembuatan dokumen penawaran produk oleh divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama. Penulis dapat menerapkan, mengkonfirmasi, dan mengaplikasikan teori selama ini yang telah dipelajari selama perkuliahan yang terkait dengan prosedur pembuatan dokumen penawaran produk.

- b. Bagi perusahaan, tugas akhir ini sebagai masukan yang dapat dijadikan pedoman dan pertimbangan bagi perusahaan yaitu sebagai masukan atau referensi untuk meningkatkan dalam pembuatan dokumen penawaran produk.
- c. Bagi pembaca, tugas akhir ini sebagai sumber informasi dan referensi mengenai pengetahuan tambahan dan mempelajari prosedur pembuatan dokumen penawaran produk.

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data sebagai berikut:

#### a. Wawancara

Menurut Mappasere (2019:51), wawancara merupakan suatu cara pengumpulan data penelitian dengan cara tanya-jawab secara langsung dengan subjek yang berkontribusi langsung dengan objek yang diteliti. Penulis melakukan wawancara dengan karyawan di PT Telcon Teknik Utama divisi *Pre sales Engineer* untuk lebih mengetahui tentang proses dan dokumen apa saja yang diperlukan dalam pembuatan dokumen penawaran produk.

#### b. Dokumentasi

Menurut Sudarsono (2017:62) dokumentasi merupakan pengumpulan dari catatan peristiwa yang sudah berlaku baik berbentuk tulisan, gambar/foto atau karya-karya monumental dari seseorang atau instansi. Penulis mengumpulkan data dengan cara mengumpulkan dokumentasi yang berkaitan dengan hal-hal terkait prosedur pembuatan dokumen penawaran produk.



#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pembahasan mengenai Prosedur Pembuatan Dokumen Penawaran Produk Pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama yang telah dijelaskan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Proses pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi *Presales Engineer* di PT Telcon Teknik Utama telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan. Proses ini melibatkan tahapan yang jelas dan terstruktur mulai dari mengidentifikasi kebutuhan klien, menganalisis dan mempelajari data, menyiapkan desain solusi, hingga menyiapkan dan menyerahkan dokumen penawaran. Setiap tahapan dilakukan secara detail untuk memastikan dokumen penawaran yang disiapkan dapat memenuhi kebutuhan klien dan sejalan dengan kemampuan perusahaan.
- b. Kendala yang terjadi dalam pembuatan dokumen penawaran produk. Salah satunya adalah kesulitan dalam mengumpulkan informasi yang lengkap dan akurat mengenai kebutuhan klien, tantangan dalam mengembangkan solusi yang spesifik dan tepat, serta seringkali kendala waktu yang mendesak untuk menyelesaikan dokumen penawaran. Namun dengan solusi yang telah dilakukan antara lain menyusun daftar kontak vendor yang diperbarui secara berkala, menerapkan tenggat waktu internal, menyusun spesifikasi yang jelas dan terperinci sejak awal serta memastikan komunikasi yang efektif antara tim teknis, vendor, dan tim *Pre Sales*. Buatlah kesepakatan awal dengan klien mengenai batas waktu perubahan spesifikasi. Penerapan solusi tersebut dapat meminimalisir kesalahan dan miskomunikasi antara tim vendor, klien dan tim *Pre Sales* dalam sebuah pelaksanaan proyek.

## 5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan berdasarkan prosedur pembuatan dokumen penawaran produk dari kendala yang telah dijelaskan sebelumnya sebagai berikut:

- a. Dalam proses pengembangan teknologi yang sedang dilakukan. Penulis menyarankan untuk menambahkan aplikasi pendukung berbasis *web/database*. Selain memanfaatkan teknologi *software* yang sudah ada, perusahaan dapat mempertimbangkan penerapan aplikasi pendukung untuk tim *pre sales* menjadi lebih mudah dalam pembuatan dokumen penawaran. *Database* berisi nama vendor, nama barang dan *price list*. Penerapan ini dapat membantu tim *pre sales engineer* bekerja lebih cepat dan akurat. Untuk memastikan keberhasilan aplikasi pendukung ini, evaluasi berkala dan masukan dari klien juga tetap penting agar perusahaan dapat terus memperbaiki prosedur dan kualitas dokumen yang dihasilkan.
- b. Prosedur pemeriksaan *quotation* telah dilakukan namun penulis menyarankan untuk melakukan pengecekan ulang oleh tim *pre sales* dan direktur *technical*. Dengan melakukan *updating* atau pengecekan ulang proposal mencakup data klien, spesifikasi, *quantity* barang dan harga untuk memastikan pembuatan dokumen penawaran lebih optimal. Hal ini akan memastikan perusahaan dapat menghasilkan dokumen penawaran yang lebih efektif, memberikan nilai tambah bagi klien, dan mencapai tujuan bisnis jangka panjang sehingga dapat meningkatkan daya saing perusahaan dalam memenangkan proyek. Implementasi pemeriksaan.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## DAFTAR PUSTAKA

- Azra, F. E. A. (2023). Peningkatan Kapasitas Kompetensi Umkm Dengan Pelatihan Penyusunan Proposal Usaha Di Desa Cibitung Kulon Kabupaten Bogor. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(3), 1782-1788.
- Darmawan, A. S. (2015). Algoritma Apriori Untuk Rekomendasi Penawaran Produk Di Batik Putra Ghofur Pekalongan. *Jurnal Litbang Kota Pekalongan*, 8.
- Ervianto, W. I. (2023). *Manajemen proyek konstruksi*. Yogyakarta. CV. Andi Offset
- Helfianti, S., & Iskandar, I. (2018). Manfaat, Prosedur Dan Kendala Pendaftaran Hak Milik Intelektual. *Jurnal Tahqiqat: Jurnal Ilmiah Pemikiran Hukum Islam*, 12(1), 31-44.
- Kusmira, T., & Santoso, B. (2021). Analisis Sistem Dan Prosedur Pembelian Terhadap Kas PT. Wiratama Mitra Abadi. *Journal homepage cakrawala*, 28(2).
- Mappasere, S. A., & Suyuti, N. (2019). Pengertian Penelitian Pendekatan Kualitatif. *Metode Penelitian Sosial*, 33.
- Nasution, W. N. (2017). Perencanaan pembelajaran: pengertian, tujuan dan prosedur. *Ittihad: Jurnal Pendidikan*, 1(2), 185-195.
- Nurwahida, N. (2019). Strategi Penetapan Harga Jual Dan Penawaran Dalam Perspektif Syariah Toko Sinar Rahmat Kecamatan Sinjai Utara. *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), 12-27.
- Priatna, T. (2017). *Prosedur penelitian pendidikan*. Bandung. CV. Insan Mandiri
- Purwanto, H., & Matitaputty, J. R. (2019). Evaluasi Dokumen Penawaran Menurut Jenis Kontrak. *Jurnal Simetrik*, 9(2), 226-231.
- Rambe, D. N. S., & Aslami, N. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pasar Global. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 213-223.
- Sarwono, J. (2017). *Mengenal Prosedur-Prosedur Populer dalam SPSS 23*. Elex Media Komputindo.
- Sudarsono, B. (2017). Memahami dokumentasi. *Acarya pustaka: jurnal ilmiah perpustakaan dan informasi*, 3(1), 47-65.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Toding, E., Sulo, D., & Daud, M. (2023). Analisis Prosedur Administrasi Perjalanan Dinas Pada PT Arta Boga Cemerlang OT Kanwil Makassar. *PRIVE: Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 6(1), 11-17.

Veraniansyah, R. D. P., & Sukma, E. A. (2019). Prosedur Pengelolaan Arsip Untuk Keamanan Dokumen Di Rsia Puri Bunda Malang. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 13(1), 65-74.

Wijaya, D., & Irawan, R. (2018). Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknika Jakarta Barat. *Jurnal Perspektif*, 16(1), 1-5.





## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Daftar pertanyaan wawancara

Narasumber : Syifa Azkamalyani

Jabatan : *Technical Pre Sales Engineer*

1. Prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama?
2. Apa saja kendala dalam mengerjakan prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama?
3. Solusi apa yang dilakukan untuk menangani/mengatasi kendala saat mengerjakan prosedur pembuatan dokumen penawaran produk pada Divisi Presales Engineer di PT Telcon Teknik Utama?



POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## Lampiran 2 Dokumentasi wawancara



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

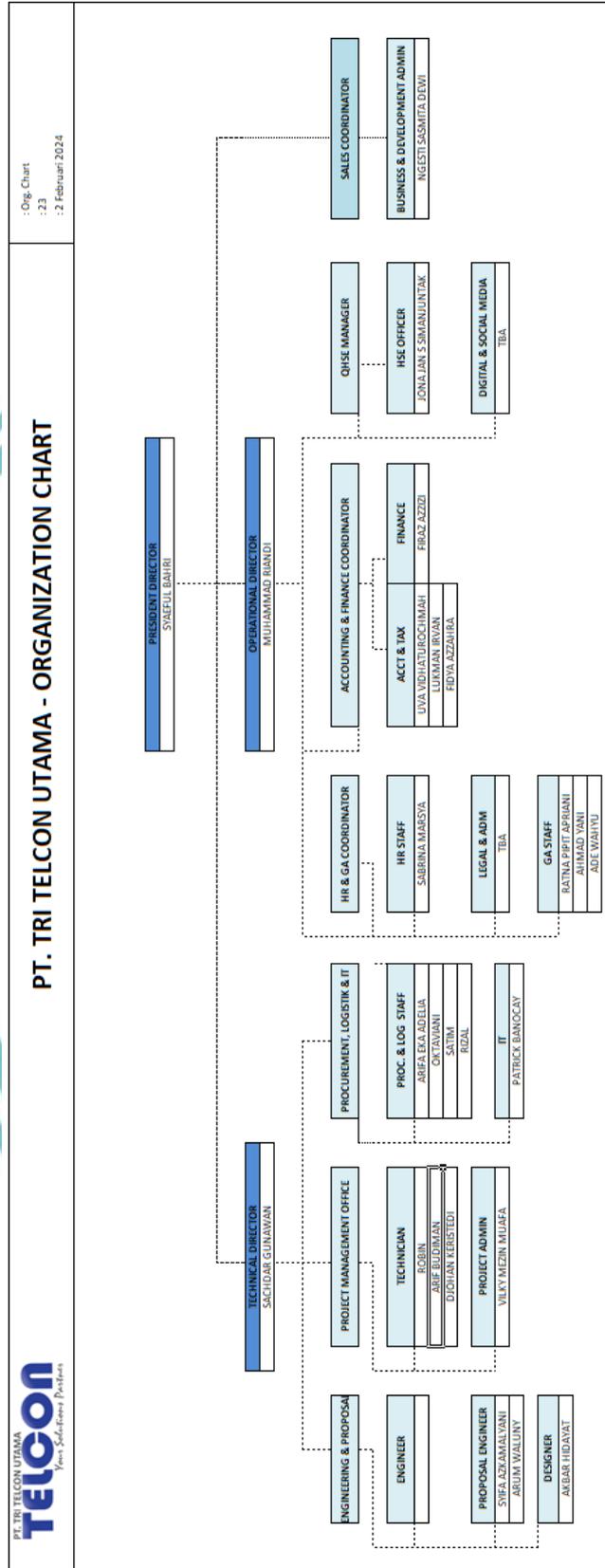




© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Struktur Organisasi Perusahaan

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Sumber: PT Telcon Teknik Utama, 2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 FlowChart Of Inquiry Become Quotation



Sumber: PT Telcon Teknik Utama, 2023