

LAMPIRAN

Lampiran 1 Tabel Kriteria Responden

Tabel Kriteria dan Subkriteria Penelitian

Kriteria	Sub Kriteria	Deskripsi Operasional
Harga (X1)	Pemberian TOP/FU Pembayaran (X11)	Upaya supplier dalam pemberian TOP atau FU dalam pembayaran
	Kemauan Negosiasi (X12)	Upaya supplier dalam negosiasi harga sesuai dengan deadline pembayaran
	Pemberian Discount (X13)	Upaya supplier dalam pemberian potongan harga untuk strategi marketing didalam pembelian barang
Pengiriman (X2)	Kemudahan Komunikasi (X21)	Upaya supplier dalam dalam terhadap kemudahan dalam bertukar informasi tentang perkembangan produk dan teknologi
	Kecepatan Respon Terhadap Keluhan (X22)	Upaya supplier dalam menanggapi komplain baik tertulis lisan ataupun non lisan
	Kemudahan Saat Permintaan Unit (X23)	Upaya supplier dalam memberikan kemudahan permintaan unit saat customer membutuhkan unit
Reability (X3)	Sesuai Jadwal Permintaan (X31)	Upaya supplier dalam memenuhi pesanan dengan menyesuaikan jadwal permintaan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan
	Unit Mencukupi Permintaan (X32)	Upaya supplier dalam mencukupi permintaan agar ter delivery dengan sempurna
	Tepat Lokasi Permintaan (X33)	Upaya supplier dalam memenuhi permintaan konsumen dengan mengirimkan tepat pada lokasi permintaan

Lampiran 2 Petunjuk Penilaian Kusioner

Lampiran 1: Kusioner Tahap 1

PEMBOBOTAN PERBANDINGAN BERPASANGAN

DATA RESPONDEN

Nama Lengkap :
 Jenis Kelamin : L / P
 Departemen :
 Jabatan :
 Job Description :

I. Pendahuluan

Pada tahap ini bertujuan untuk menentukan tingkat kepentingan antar kriteria utama, subkriteria dan alternatif *supplier* serta pembobotan perbandingan berpasangan melalui metoda AHP.

II. Petunjuk Pengisian

Dalam kusioner ini, anda diminta untuk memberikan penilaian terhadap tingkat kepentingan antara kriteria utama, sub kriteria, dan alternatif *supplier*. Tentang skala penilaian dan cara menilainya, dapat dijelaskan berikut ini:

Tabel. Skala Nilai Perbandingan Berpasangan
 (Sumber : Thomas L. Saaty, 1993)

Intensitas Kepentingan	Keterangan	Penjelasan
1	Kedua elemen sama pentingnya	Dua elemen mempunyai pengaruh yang sama besar terhadap tujuan
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting daripada elemen yang lain	Pengalaman dan penilaian sedikit menyokong satu elemen dibandingkan elemen lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting daripada elemen yang lainnya	Pengalaman dan penilaian sangat kuat menyokong satu elemen dibandingkan elemen lainnya
7	Satu elemen jelas lebih mutlak penting daripada elemen lainnya	Satu elemen yang kuat disokong dan dominan terlihat dalam praktek
9	Satu elemen mutlak penting daripada elemen lainnya	Bukti yang mendukung elemen yang satu terhadap elemen lain memiliki tingkat penegasan tertinggi yang mungkin menguatkan
2, 4, 6, 8	Nilai-nilai antara dua nilai pertimbangan yang berdekatan	Nilai ini diberikan bila ada dua kompromi di antara dua pilihan
Kebalikan/ Reciprocal	Jika elemen A memiliki salah satu nilai diatas pada saat dibandingkan dengan elemem B, maka elemen B memiliki nilai kebalikan bila dibandingkan dengan elemen A	

Lampiran 3 Petunjuk Penilaian Kusiner

Bentuk perbandingan berpasangan adalah sebagai berikut:

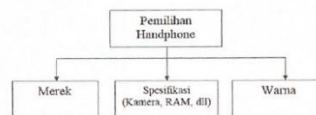
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Kriteria A Kriteria B

- Skala bagian kiri dipakai jika kriteria A mempunyai tingkat kepentingan di atas kriteria B.
- Skala bagian kanan dipakai jika kriteria B mempunyai tingkat kepentingan di atas kriteria A.

Contoh Pengisian Kuesioner Tahap Dua:

Berikut ini adalah contoh pengisian kuesioner untuk keputusan memilih handphone



Perlu diperhatikan:

Skala kiri penilaian menjelaskan jika dilihat contoh kriteria merek mempunyai tingkat kepentingan atas kriteria spesifikasi. Skala kanan penilaian menjelaskan jika dilihat dari contoh kriteria spesifikasi mempunyai tingkat kepentingan atas kriteria merek.

- a. Jika kita membandingkan antara kriteria spesifikasi dengan merek, penilaian spesifikasi sama pentingnya dengan merek diberi tanda (X) pada kolom (1) skala penilaian

Merek	9	8	7	6	5	4	3	2	X	2	3	4	5	6	7	8	9	Spesifikasi
-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------------

Lampiran 4 Kuisisioner Responden 1

DATA RESPONDEN

Nama : Laode Suri
 Nama Perusahaan : PT. IKOM BIRD LOGISTICS
 Jabatan : Departement Manager

PERBANDINGAN BERPASANGAN

Mohon diisi dengan memberi tanda lingkaran (○) pada angka yang sesuai

LEVEL 1: Perbandingan berpasangan kriteria

Dalam pemilihan supplier, kriteria mana yang lebih penting dibandingkan kriteria-kriteria berikut

Kriteria	Skala kepentingan									Kriteria
	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability

LEVEL 2: Perbandingan berpasangan subkriteria

Dalam pemilihan supplier, kriteria mana yang lebih penting dibandingkan kriteria-kriteria berikut

Subkriteria	Skala kepentingan									Subkriteria
	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecepatan Respon Terhadap Keluhan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecepatan Respon Terhadap Keluhan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecepatan Respon Terhadap Keluhan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan

Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan

Lampiran 5 Kuisiioner Responden 2

DATA RESPONDEN

Nama : Ilyas Pudin
 Nama Perusahaan : PT. IRON BIRD LOGISTICS
 Jabatan : SPV Vendor

PERBANDINGAN BERPASANGAN

Mohon diisi dengan memberi tanda lingkaran (○) pada angka yang sesuai

LEVEL 1: Perbandingan berpasangan kriteria

Dalam pemilihan supplier, kriteria mana yang lebih penting dibandingkan kriteria-kriteria berikut

Kriteria	Skala kepentingan									Kriteria
	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability

LEVEL 2: Perbandingan berpasangan subkriteria

Dalam pemilihan supplier, kriteria mana yang lebih penting dibandingkan kriteria-kriteria berikut

Subkriteria	Skala kepentingan									Subkriteria
	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecapatan Respon Terhadap Keluhan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecapatan Respon Terhadap Keluhan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecapatan Respon Terhadap Keluhan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan

Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan

Lampiran 6 Kuisioner Responden 3

DATA RESPONDEN

Nama : Iqbal Tawagal
 Nama Perusahaan : PT. IPOH BIRD Logistics
 Jabatan : Staff Operational VM

PERBANDINGAN BERPASANGAN

Mohon diisi dengan memberi tanda lingkaran (○) pada angka yang sesuai

LEVEL 1: Perbandingan berpasangan kriteria

Dalam pemilihan supplier, kriteria mana yang lebih penting dibandingkan kriteria-kriteria berikut

Kriteria	Skala kepentingan									Kriteria
	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Harga
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pengiriman
Harga	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability
Pengiriman	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability
Reability	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Reability

LEVEL 2: Perbandingan berpasangan subkriteria

Dalam pemilihan supplier, kriteria mana yang lebih penting dibandingkan kriteria-kriteria berikut

Subkriteria	Skala kepentingan									Subkriteria
	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian TOP/FU Pembayaran
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemauan Negosiasi
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Pemberian Discount
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Komunikasi
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecepatan Respon Terhadap Keluhan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecepatan Respon Terhadap Keluhan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kecepatan Respon Terhadap Keluhan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Kemudahan Saat Permintaan Unit
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Sesuai Jadwal Permintaan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan

Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Unit Mencukupi Permintaan
Pemberian TOP/FU Pembayaran	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan
Kemauan Negosiasi	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan
Pemberian Discount	9	7	5	3	1	3	5	7	9	Tepat Lokasi Permintaan

Lampiran 7 Surat Pengantar Magang



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
(INDONESIA COLLEGE OF ECONOMICS)**

TERAKREDITASI A
S-1 Akuntansi
S-1 Manajemen
D-3 Akuntansi
D-3 Manajemen Perdagangan

TERAKREDITASI B
S-2 Akuntansi
S-2 Manajemen
Institusi

SURAT PENGANTAR MAGANG

Nomor : 098/WK3-BSCC-DeptMJ/III/2022
Lampiran : -
Perihal : Surat Pengantar Magang

Jakarta, 24 Maret 2022

Kepada Yth,
Bapak/Ibu
PT. Iron Bird Logistics
Di Tempat

Assalamu'alaikumWarahmatullaahiWabarakaatuh,

Sehubungan untuk memenuhi kewajiban kurikulum dan demi peningkatan keterampilan mahasiswa di bidangnya, kami mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu Pimpinan agar dapat menerima mahasiswa untuk magang di tempat Bapak/Ibu pimpinan yaitu :

Nama : Fiqih Annisa Lutfiah
NPK : 3019000003
Program Studi : D3 Manajemen
Durasi Magang : 3 Bulan
No. Handphone : 081585874106

Berikut juga ikut dilampirkan berkas-berkas yang diperlukan sebagai bahan pertimbangan Bapak/Ibu.

1. Curriculum Vitae (CV)
2. Foto Copy KTP/KTM
3. Transkrip Nilai Terakhir
4. Pas Foto Terbaru 3x4

Demikian surat permohonan magang ini kami sampaikan, terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya.

Wassalamu'alaikumWarahmatullaahiWabarakaatuh,

Kepala STEI Career Center



Syahrul Effendi, S.E., M.M.
NIK : 010117172

Tembusan :
1. Wakil Ketua III
2. Arsip

Kampus A: Jl. Kayu Jati Raya No. 11A, Rawamangun - Jakarta 13220, INDONESIA
Telp. : (021) 475.0321; 475.8702; Fax.: (021) 472.2371
Website: www.stei.ac.id

Lampiran 8 Persetujuan Kegiatan Magang



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA
MANAJEMEN PERDAGANGAN

Form-2

Persetujuan Perusahaan

Bersama ini saya dengan atas nama :

Perusahaan/Instansi : PT. Iron Bird Indonesia
Alamat : Jl. Raya Cakung Cilincing No. 10
Telp/Fax : 021 4406444

SETUJU untuk menerima Mahasiswa Program Studi D-III Manajemen Perdagangan
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta.

Nama : Fiaih Annisa Lutfiah
N P K : 30190000003

Untuk melaksanakan Magang di Perusahaan/Instansi kami, mulai tanggal
02 Februari 2022 sampai dengan 29 April 2022

Selama magang mahasiswa tersebut akan dibimbing oleh,

Nama : Bapak Lode Suni
Jabatan : Manager HRGA & VM
Telp/HP : 0818 0869 8399

Jakarta,

a.n. Perusahaan/Instansi

Nama : Lode Suni
Jabatan : Manager VM & HRGA

22

Lampiran 9 Jurnal Mingguan Kegiatan Magang



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA
MANAJEMEN PERDAGANGAN

Form-3

Jurnal Mingguan

Identitas Mahasiswa,

Nama : Fiqih Annisa Lutfiah

N P K : 3019.0000003

Identitas Perusahaan/Instansi tempat Magang,

Nama : Pt. Iron Bird Logistics

Bagian/Divisi : Vendor Manajemen


Minggu	Uraian Kegiatan	Menyetujui	
		PPM	DPM
1	Menerima surat jalan dari vendor dan mensadmi histriksikan surat jalan tersebut serta merekap sesuai kegiatan aktualnya	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2	Mensinput tagihan vendor pada sistem dan merekap setelah itu dibagikan kepada bagian Finance.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3	Visit vendor / monthly meeting dengan Vendor (membahas pembayaran, unit, dll)	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4	Membuat laporan data perbulan untuk tagihan vendor yang sudah jatuh tempo	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5	Mengirimkan detail pembayaran setelah dilakukannya pembayaran	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
6	cek unit bulanan vendor dengan tim.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
7	Koordinasi dengan tim OPS untuk kegiatan trucking yang mensanakan unit vendor	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
8	Berkoordinasi dengan tim cabang diluar Jakarta untuk unit vendor	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
9	Mencari vendor baru sesuai dengan ketentuan / kriteria perusahaan.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>

Catatan : Halaman ini dapat ditambah apabila tidak mencukupi.
PPM = Praktisi Pembimbing Magang
DPM = Dosen Pembimbing Magang

23



Lampiran 10 Penilaian Praktek Kerja Magang



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
PROGRAM STUDI D-III
MANAJEMEN PERDAGANGAN

Form-6

Penilaian Praktek Kerja Magang (PKM)

Dengan ini saya selaku Pembimbing Praktisi Magang, menyatakan bahwa Mahasiswa berikut,

Nama : FIGIH ANHISA LUTFIAH
 N I M : 3019000003
 Prog. Studi : D-III Manajemen Perdagangan
 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta.
 Telah menyelesaikan Praktek Kerja Magang di,
 Perusahaan/Instansi : PT. PORT BIRD LOGISTICS
 Bagian/Divisi : Vendor Manajemen
 Periode : 02 Feb. 2022 s/d 25 Apr 2022

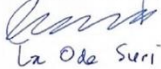
Berdasarkan evaluasi selama melaksanakan magang dan menyusun laporan magang, nilai Mahasiswa yang bersangkutan sebagai berikut:

No	Unsur Penilaian	Nilai
1.	Kedisiplinan	90
2.	Ketaatan dan kepatuhan	85
3.	Tanggung Jawab	90
4.	Kemampuan Bekerja Mandiri	90
5.	Kemampuan Bekerjasama	88
6.	Kemampuan Berkomunikasi	95
Rata-rata		90

Jakarta, 29 April 2022

Mengetahui,
Ketua Program Studi
D-III D-III MJN PRDG/ AKUNTANSI STEI


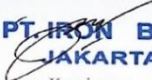
(.....)

Pembimbing Praktisi Magang,

La Ode Suri

(.....)

27

Lampiran 11 Surat Keterangan Magang PT. Iron Bird Logistics

		PT. IRON BIRD Jl. Raya Cakung Cilincing No. 10 Jakarta Utara 14130 Indonesia Phone : (021) 4406444 (hunting) Facsimile : (021) 4406891
SURAT KETERANGAN No. 128/HR/IB/A-I/V/2022		
Diberikan Kepada :		
Nama	: Fiqih Annisa Lutfiah	
NPK	: 3019000003	
Universitas	: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia	
Program Studi	: D3 Manajemen	
<p>Bahwa yang bersangkutan telah mengikuti Praktek Kerja Lapangan di PT Iron Bird Transport pada bagian Vendor Management sejak 02 Februari – 29 April 2022. ✓</p> <p>Semoga memberikan manfaat dan menjadi bekal positif untuk persiapan di dunia kerja.</p>		
Jakarta, 31 Mei 2022		
 PT IRON BIRD JAKARTA Ivan Kurniawan Manager HR & GA		

Lampiran 12 Daftar Riwayat Hidup**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****DATA PRIBADI**

Nama : Fiqih Annisa Lutfiah
NPM : 30190000003
Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 21 Januari 2001
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jalan Papanggo II C Nomor 13 RT : 008/003
Telepon/HP : 081585874106
E-mail : fiqiha138@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

SDS Padindi Jakarta : Lulus Tahun 2013
SMPN 282 Jakarta : Lulus Tahun 2016
SMAN 80 Jakarta : Lulus Tahun 2019
STEI Jakarta : 2019 sampai dengan sekarang

PENGALAMAN ORGANISASI

2016 – 2017 : OSIS SMAN 80 Jakarta
2019 – 2022 : Kadiv & Anggota UKM Radio Tiara STEI