

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA CV. ANDAF CORPORATION

**HAFIFAH RAMADHANY
8223154434**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2017**

FIELD PRACTICE REPORT AT CV. ANDAF CORPORATION

HAFIFAH RAMADHANY

8223154434



This field practice report arranged to meet one of the requirements to get the title of the Experts Associate at Faculty Of Economics University of Jakarta

MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2017

LEMBAR EKSEKUTIF

HAFIFAH RAMADHANY. 8223154434. Laporan Praktik Kerja Lapangan di CV. ANDAFCORP, Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2017.

Laporan ini ditulis untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan pada *Digital Marketing Agency*, CV. Andaf Corporation. Praktikan melaksanakan PKL di CV. Andaf Corporation selama 40 hari dari tanggal 10 Juli 2017 sampai dengan tanggal 31 Agustus 2017.

Selama melaksanakan PKL pada CV.ANDAFCORP, Praktikan ditempatkan pada divisi *marketing*. Dimana pada divisi *marketing* memiliki tugas mengumpulkan konten, menjawab pertanyaan yang ditanyakan oleh konsumen, mengoper konten yang telah terkumpul ke divisi *social media specialiist*, memberikan *report* ketika iklan tayang dan berakhir, menawarkan produk lain selain iklan sosmed (*design, web*), memberikan konsultasi konten iklan yang baik.

CV. Andaf Corporation didirikan dengan tujuan membantu para Usaha Kecil Menengah (UKM) yang ingin mengembangkan usahanya dengan biaya konsultan yang cukup murah. Selain itu CV. Andaf Corporation juga memiliki keunggulan dibandingkan *digital marketing agency* lain, yaitu CV. Andaf Corporation bukan hanya mengelola *website* akan tetapi juga membantu menjual produk klien.

Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan pengalaman kerja dan menambah wawasan praktikan tentang pemasaran yang belum didapatkan selama perkuliahan.

Kata Kunci: pemasaran digital, promosi, pengiklanan, *Digital Marketing Agency*

EXECUTIVE SHEET

HAFIFAH RAMADHANY. 8223154434. Internship report at CV. ANDAFCORP Department of marketing management. Faculty of economics. State University of Jakarta.

This report was written to inform Praktikan activities for internship in Digital Marketing Agency, CV. ANDAFCORP Praktikan carry out street vendors in CV. ANDAFCORP for 40 days from the date of July 10, 2017 until Agustus 31, 2017.

During carrying out street vendors on the CV.ANDAFCORP, Practioner was placed in the marketing division. In the marketing division has some duties as collecting the contents, answering questions which asked by consumers, passing the accumulated content to the social media specialist, reporting when the advertising is was running and ending, offering products other than social media advertising (design, web), providing good advertising content consultations.

CV. ANDAFCORP established with the purpose of assisting Small Medium Enterprises (SMEs) that want to develop their business with consultancy fees are reasonably priced. In addition CV. ANDAFCORP also has advantages over other digital marketing agency, namely CV. ANDAFCORP not only manage your website but will also help sell a client's products.

This field work aims to gain work experience and increase knowledge about marketing Praktikan which have not obtained during the lectures.

Keywords : Digital Marketing, Promotion, Advertising, Digital Marketing Agency

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dra. Sholikhah, M.M

NIP. 19620623 199003 2 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

Dra. Sholikhah, M.M

NIP. 19620623 199003 2 001

Penguji Ahli

16 Januari 2018

Agung Kresnamurti Rivai P, ST, M.M

NIP. 1974041 6 200604 1 001

Dosen Pembimbing

16 Januari 2018

Dra. Basrah Saidani, M.Si

NIP. 1963019 199203 2 001

16 Januari 2018

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan, kelancaran serta kemudahan sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan selama dua bulan di CV. ANDAFCORP dengan baik.

Dalam menyelesaikan laporan PKL ini praktikan mendapatkan bimbingan dan saran saat dalam pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL oleh dosen pembimbing. Oleh karena itu, dengan tulus hati praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dra. Basrah Saidani, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
2. Dr. Dedi Purwana S.E, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta..
3. Dra. Sholikhah, M.M, selaku koordinator program studi Manajemen Pemasaran.
4. Bapak Nugraha Andaf dan Bapak Hendy Wahyudiningrat yang membimbing praktikan dalam menjalankan PKL di CV. ANDAFCORP.
5. Kedua orang tua serta keluarga yang selalu memberikan dukungan kepada praktikan.
6. Seluruh pegawai CV. ANDAFCORP yang tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

7. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat dan terima kasih praktikan atas kebaikan yang telah anda semua berikan selama ini.

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan segala kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta, 24 Januari 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	iii
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATAPENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	5
C. Kegunaan PKL	5
D. Tempat PKL	6
E. Jadwal Waktu PKL	7
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan	9
B. Struktur Organisasi	13
C. Kegiatan Umum Perusahaan	20
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja	31
B. Pelaksanaan Kerja	31
C. Kendala Yang Dihadapi	40
D. Cara Mengatasi Kendala	41
BAB IV KESIMPULAN	
A. Kesimpulan	42
B. Saran	42
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN LAMPIRAN	46

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1.	Logo Next Digital	4
Gambar II.1.	Logo CV.ANDAFCORP	12
Gambar II.2	Stuktur Organisasi CV.ANDAFCORP	13
Gambar II.3.	Contoh Iklan Promosi CV.ANDAFCORP pada Google	28
Gambar II.4	<i>Flowchart</i> Pola Program Pemasaran dari CV. ANDAFCORP	29
Gambar II.5	Perusahaan Yang Menggunakan Jasa CV.ANDAFCORP	30
Gambar III.1	<i>Flowchart</i> Proses Pengumpulan Konten Iklan	32
Gambar III.2	Contoh <i>Database Deal Client</i>	34
Gambar III.3	Contoh Interaksi Dengan Konsumen	35
Gambar III.4	Contoh Laporan <i>Progress Project</i>	36
Gambar III.5	<i>Flowchart</i> Evaluasi Konten Iklan	37
Gambar III.6	Contoh Artikel yang Diposting di Website Astaga.com	38
Gambar III.8	Contoh Artikel di <i>Fanpage</i> Astaga Wanita	40

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel II.1.	Tabel Harga Produk (Jasa) pada CV. ANDAFCORP	25

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran nomor 1	Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan	46
Lampiran nomor 2	Penilaian Praktik Kerja Lapangan	49
Lampiran nomor 3	Surat Balasan dari CV. ANDAFCORP	50
Lampiran nomor 4	Surat Keterangan PKL	51
Lampiran nomor 5	Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan	52
Lampiran nomor 6	Tabel Kegiatan Praktik Kerja Lapangan	53

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan yang dialami oleh dunia internet sangatlah pesat, yang semula hanya dapat dinikmati oleh beberapa orang dan dengan fungsi yang terbatas, salah satu keunggulan internet adalah keberadaan *search engine* yang membantu penelusuran secara efisien, kini hampir sebagian besar orang menggunakan internet. Fungsinya pun bermacam macam, mulai dari mencari pekerjaan, mencari informasi dan yang paling marak sekarang adalah membuka usaha dengan memanfaatkan internet. Hal ini terlihat dari cukup banyaknya *online shop* yang tersebar di media sosial seperti *facebook* dan *instagram*.

Hal tersebut menjadi peluang bagi beberapa *digital marketing agency*, karena semakin banyak pengusaha yang memanfaatkan media *digital* sebagai alat untuk mempromosikan produknya. Hal ini juga yang mendorong berkembangnya *digital marketing agency* di Indonesia. Mengingat perkembangan *digital marketing agency* yang semakin pesat, pengusaha *digital marketing agency* tentu berlomba lomba memberikan pelayanan yang terbaik serta berkualitas guna mencapai hasil yang diinginkan. Hal inilah yang mengharuskan perusahaan untuk memiliki sumber daya manusia yang berkompeten serta berkualitas, yang tentunya sebagai aset utama dalam

mencapai visi dan misi perusahaan. Oleh karena itu, banyak sekali perusahaan yang bersaing untuk mendapatkan sumber daya manusia yang berkompeten dan berkualitas. Untuk mewujudkannya, beberapa perusahaan biasanya memanfaatkan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) dari suatu Universitas. Dengan begitu perusahaan mampu mengambil celah untuk mendapatkan sumber daya manusia yang berkompeten dan berkualitas.

Guna menghasilkan lulusan yang berkompeten serta berkualitas, Universitas Negeri Jakarta menjadi salah satu universitas yang menjalankan program Praktik Kerja Lapangan untuk seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi khususnya Program Studi D3 Manajemen Pemasaran sebagai syarat mendapatkan gelar Ahli Madya. Selain itu dengan diadakannya program PKL diharapkan mampu mencetak tenaga profesional yang siap bersaing di dunia kerja sesuai dengan bidang yang di himpun.

Dengan diadakannya PKL juga diharapkan mampu menambah wawasan serta menggali potensi diri dari masing-masing mahasiswa dan diharapkan mampu untuk melatih kemampuan mahasiswa dalam bersaing di dunia kerja. Praktik Kerja Lapangan diharuskan sesuai dengan pendidikan yang ditempuh agar mahasiswa mampu menghadapi kendala-kendala dalam menyelesaikan tugas-tugas di dunia kerja yang sesungguhnya. Praktik Kerja Lapangan ini dilaksanakan pada akhir semester IV.

Selama mahasiswa melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di perusahaan, pihak perusahaan harus mampu memberikan bimbingan kepada mahasiswa mengenai tugas-tugas yang harus dilakukan oleh mahasiswa. Pada

Praktik Kerja Lapangan kali ini, praktikan diberi kesempatan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan di CV. ANDAFCORP. Alasan praktikan memilih CV.ANDAFCORP sebagai sarana melakukan PKL adalah karena CV.ANDAFCORP memiliki banyak pengalaman dalam hal *digital marketing*.

Hal ini dapat dilihat dari banyaknya *client* yang ditangani oleh CV.ANDAFCORP. Selain itu, CV.ANDAFCORP dengan sangat terbuka memberikan kesempatan kepada mahasiswa yang merasa tertarik terhadap dunia *digital marketing* untuk melakukan PKL di CV.ANDAFCORP, Maka dari itu, praktikan memanfaatkan program PKL yang diadakan oleh Universitas Negeri Jakarta sebagai ajang untuk mengetahui lebih dalam mengenai dunia *digital marketing*. **Ridwan Sanjaya dan Josua Tarigan mendefinisikan “*Digital Marketing* adalah kegiatan *marketing* termasuk *branding* yang menggunakan berbagai media berbasis *web* seperti *blog*, *web site*, *e-mail*, *adwords*, ataupun jejaring sosial. Tentu saja *digital marketing* bukan hanya berbicara tentang *marketing internet*.”¹ Semakin berkembangnya dunia *digital marketing*, membuat beberapa perusahaan yang bergerak dibidang *digital marketing agency* harus mampu bersaing dengan pesaing yang ada.**

¹Ridwan Sanjaya dan Josua “Teori *Digital Marketing*” diakses dari <http://www.dosenpendidikan.com/digital-marketing-pengertian-menurut-para-ahli-manfaat-kelebihan-kekurangan/> pada tanggal 20 Oktober 2017 Pukul 15.00



Gambar I.1
Logo Next Digital

Sumber : nextdigital.co.id

Next Digital merupakan salah satu *digital marketing agency* terkemuka di Indonesia yang juga salah satu pesaing dari CV. ANDAFCORP. Berawal dari penyedia jasa *Search Engine Optimization (SEO)*, kini Next Digital telah berhasil mengembangkan produknya yaitu meliputi, *Mobile App Marketing, Website Development, Social Media Marketing, Google Adwords, dan Youtube Advertising*. Adapun visi serta misi yang dimiliki oleh Next Digital sebagai berikut :

VISI

Menjadi Agen Pemasaran Digital terintegrasi terkemuka di Indonesia

MISI

Menjadi pelopor pertumbuhan pemasaran digital di Indonesia dengan berfokus pada peningkatan loyalitas pelanggan melalui praktik yang transparan untuk mengembangkan alat dan teknologi eksklusif dan memberikan solusi yang didorong untuk membantu bisnis online berkembang.²

² Kasim Jason, "About Us" diakses dari <http://nextdigital.co.id/about/> diakses pada 25 oktober 2017 Pukul 17.00

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja.
2. Agar mahasiswa dapat menerapkan teori – teori yang telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung pada perusahaan tempat PKL.
3. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi praktikan yaitu pemasaran.

Adapun tujuan dilaksanakannya PKL sebagai berikut:

1. Mengetahui bagaimana mengelola iklan yang baik dan efektif di sosial media
2. Mengetahui bagaimana cara membuat iklan pada *social media*

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya PKL diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

1. Bagi Praktikan
 - a. Mengasah keterampilan praktikan berdasarkan pengetahuan yang selama ini di dapatkan di bangku perkuliahan.
 - b. Menumbuhkan serta meningkatkan sikap profesionalisme dan tanggung jawab kepada pekerjaan.
 - c. Dengan adanya PKL yang telah dilaksanakan diharapkan dapat memberikan wawasan, keterampilan, dan gambaran agar dapat memahami benar tentang dunia kerja, sehingga menjadi bekal untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ
 1. Mendapatkan timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.
 2. Mampu menghasilkan lulusan yang memiliki profesionalisme dan tanggung jawab.
3. Bagi Perusahaan
 - a. Sebagai sarana mendapatkan SDM unggulan.
 - b. Dengan dilaksanakannya PKL oleh Praktikan, diharapkan Perusahaan mendapatkan saran guna pengembangan kegiatan Perusahaan.
 - c. Terjalin hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara Universitas Negeri Jakarta (UNJ) dengan CV. ANDAFCORP.
 - d. Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja lapangan
Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : CV. ANDAFCORP

Tempat : Villa Tampak Siring B.10 No.15,
Puri Gading, Bekasi Selatan 17425.

Nomor Telepon : (021) 807 203 73
2. Alasan Pemilihan CV. ANDAFCORP
Praktikan memutuskan melaksanakan PKL di CV. ANDAFCORP karena divisi dimana praktikan ditempatkan sesuai dengan bidang ilmu yang

didapatkan praktikan selama duduk di bangku perkuliahan yaitu konsentrasi manajemen pemasaran, dan CV. ANDAFCORP juga merupakan perusahaan *digital marketing agency* dengan reputasi yang baik. CV. ANDAFCORP merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa *digital marketing agency* yang cukup berpengalaman. Praktikan tertarik dengan bidang yang dijalani oleh perusahaan ini dan ingin mengetahui bagaimana cara kerja dari CV. ANDAFCORP dalam memberikan pelayanan sebaik mungkin dan khususnya cara kerja pada *digital marketing*. Selain itu, praktikan juga ingin mempelajari lebih luas bagaimana teknis penggunaan sosial media sebagai salah satu alat untuk mempromosikan sebuah produk.

E. Jadwal Waktu PKL

Praktikan melaksanakan PKL di CV. ANDAFCORP dua bulan terhitung dari 10 Juli 2017 sampai dengan 31 Agustus 2017, mulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 17.00 dari hari Senin sampai dengan Jum'at.

Dalam proses persiapan pelaksanaan PKL dibagi tiga tahap yaitu:

1. Tahap persiapan PKL
 - a. Pada tanggal 5 juni 2017 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Ibu Umi Mardiyati M.Si selaku Koordinator Prodi D3.
 - b. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut pada tanggal 5 juni 2017 ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

- c. Pada tanggal 9 juni 2017, praktikan mengambil surat izin yang telah jadi dan langsung menuju CV. ANDAFCORP untuk mengajukan permohonan izin PKL.
 - d. Pada tanggal 15 juni 2017, praktikan mendapat kabar dari CV. ANDAFCORP bahwa praktikan diterima untuk PKL di perusahaan tersebut dan diminta untuk datang pada tanggal 10 Juli 2017 untuk melaksanakan Peraktik Kerja Lapangan di CV. ANDAFCORP ditempatkan di divisi Marketing.
2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapat panggilan untuk datang pada tanggal 10 Juli 2017, praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV. ANDAFCORP yang berlokasi di Villa Tampak Siring B.10 No.15, Puri Gading, Bekasi Selatan 17425. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 10 Juli 2017 dan berakhir pada tanggal 31 Agustus 2017 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jum'at. Pelaksanaan kerja yang dilakukan di CV. ANDAFCORP dimulai pada jam 09.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB.
 3. Tahap penulisan Laporan PKL

Setelah praktikan menyelesaikan praktik kerja di perusahaan yang bersangkutan, praktikan diharapkan membuat laporan PKL. Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pada tanggal 18 Agustus 2017 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM CV.ANDAFCORP

A. Sejarah Perusahaan

Pesatnya perkembangan teknologi, menimbulkan revolusi informasi pada era digital. Perkembangan ini memberi celah kepada masyarakat untuk melakukan kegiatan bisnis, tentunya dengan memanfaatkan perkembangan teknologi serta informasi saat ini. Sejalan dengan perkembangan teknologi saat ini, *marketing* sudah jauh lebih modern. Pengalihan *trend marketing konvensional* ke *digital marketing* kini mulai terasa, salah satunya adalah dengan menjamurnya *online shop* di media sosial.

Banyaknya orang yang memiliki usaha di media sosial mendorong pengusaha memanfaatkan media sosial sebagai alat untuk mempromosikan produk mereka. Dengan memanfaatkan berbagai macam media sosial, pengusaha dapat menawarkan *portofolio* produknya dengan memanfaatkan media *blog* ataupun media sosial lainnya.

Digital Marketing menggunakan media sosial seperti *facebook*, *instagram*, *twitter*, dan *search engine* untuk memudahkan pengusaha dalam memantau serta menyediakan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan kemajuan internet yang sangat pesat, hampir semua orang pernah menggunakan *search engine* seperti *google* dan *yahoo* untuk mencari sebuah produk dan jasa yang mereka butuhkan. Hal ini pula yang dimanfaatkan oleh CV.ANDAFCORP dalam usahanya dibidang *digital marketing agency*.

CV. ANDAFCORP berdiri sejak tahun 2010. CV. ANDAFCORP dahulu bernama Andaf Idea Consulting, Andaf Idea Consulting didirikan oleh bapak Nugraha Andaf beserta kelima temannya yang berasal dari lulusan Universitas Indonesia. Andaf Idea Consulting bergerak dibidang jasa konsultan bisnis mulai pada tahun 2010.⁵

Kegiatan awal dari Andaf Idea Consulting adalah membantu Usaha Kecil Menengah (UKM). Andaf Idea Consulting memilih UKM karena konsultan untuk UKM harganya *relative* mahal dan Andaf Idea Consulting memberikan solusi bagi UKM yang ingin mengembangkan usaha mereka dengan jasa konsultan yang *relative* terjangkau.

Pada hari pertama di iklankan Andaf Idea Consulting sudah banyak sekali *respond* dari calon konsumen. *Client* pertama yang ditangani Andaf Idea Consulting yaitu salah satu *brand clouthng* di daerah Bekasi yang bernama QueenBeer. QueenBeer sendiri memiliki masalah pada keuangan, pembagian saham, pembagian tugas, pembagian hasil dan lain-lain. Setelah semua masalah tersebut dibenahi oleh Andaf Idea Consulting, sekarang QueenBeer merupakan salah satu *brand clouthng* ternama khususnya di wilayah Bekasi.⁶

Pada awal tahun 2012 *client* Andaf Idea Consulting sudah cukup banyak dan rata – rata permintaan dari *client* adalah membuat *marketing plan* secara *detail* untuk perusahaan – perusahaan. Karena pada saat itu sebagian besar *client* adalah UKM dan *budget marketing* nya rendah maka Andaf Idea

⁵ Nugraha Andaf, Direktur, “wawancara”, CV. ANDAFCORP, 22 Agustus 2017

⁶ *Ibid*, “wawancara”, CV. ANDAFCORP

Konsulting mengarahkan semuanya ke *online marketing* tetapi masalah baru timbul yaitu UKM tersebut tidak memiliki tenaga ahli untuk menjalani strategi *marketing online* dan mereka meminta Andaf Idea Consulting untuk menjalani strategi *marketing online*. Akhirnya Andaf Idea Consulting membuat divisi khusus yang menjalankan *digital marketing* yang terkonsentrasi pada Sosial Media Manajemen (SSM).⁷

Client pertama untuk Sosial Media Manajemen yaitu Grasindo, pada tahun 2012 hingga 2013. “PT. Gramedia Widiasarana Indonesia atau yang lebih dikenal dengan Grasindo adalah penerbit buku-buku umum. Sebagai salah satu anak usaha dari Kelompok Kompas Gramedia, Grasindo didirikan pada 1990 seiring dengan diluncurkannya undang-undang Sistem Pendidikan Nasional. Awalnya, Grasindo mengkhususkan pada penerbitan buku-buku sekolah dan referensi pendidikan. Dalam kiprahnya di pendidikan, Grasindo dikenang melalui majalah pendidikan yang bernama ARIF, yang terbit perdana pada 1990. ARIF diterbitkan untuk mengisi kebutuhan anak-anak terutama diusia sekolah dasar, dalam mempersiapkan diri ke tingkat pendidikan selanjutnya.”⁸

Mulai pertengahan tahun 2013 Andaf Idea Consulting berubah nama menjadi CV. ANDAFCORP dan bergerak di bidang *Digital Marketing Agency* dan hingga saat ini sudah banyak sekali *client* yang ditangani diantaranya SnowBay, Majun Seaweed, Female Apartement, astaga.com, saya suka cake

⁷ *Ibid*, “wawancara”, CV.ANDAFCORP

⁸ *Ibid*, “wawancara”, CV.ANDAFCORP

& pastry, king of kebab, Gwoods, Vivon, Traveligcare.co.id, Taman Sari Urbano, Dwagweel, Indocom, dan lain-lain.⁹

1. **Visi**

Menjadi perusahaan *Digital Marketing Agency* terbaik di Indonesia

4. **Misi**

- a. Memberikan solusi *integrative* bagi setiap permasalahan *digital marketing* yang dibutuhkan *client*
- b. Mampu memaksimalkan sumberdaya untuk mencapai tujuan
- c. Memberikan *service* secara *exelent* dan melebihi ekspetasi

5. **Moto**

Mari Beralih ke Digital Marketing untuk bisnis masa depan yang lebih baik.¹⁰

6. **Logo dan Filosofi Perusahaan**



Gambar II.1.
Logo CV. ANDAFCORP

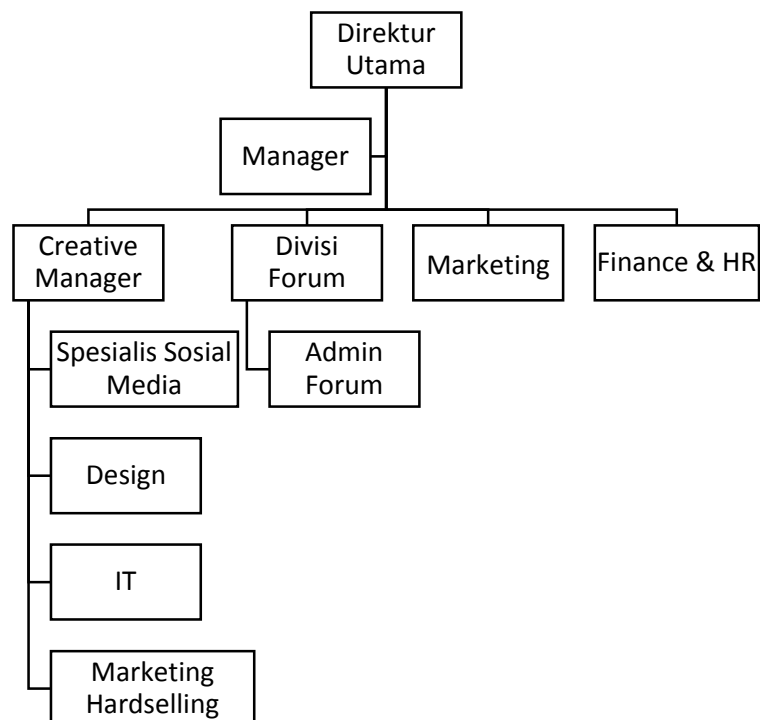
Sumber : Dokumen Company Profile CV. ANDAFCORP

⁹ *Ibid*, "wawancara", CV.ANDAFCORP

¹⁰ Nugraha Andaf, "Visi dan Misi", diakses dari <http://www.andacorp.com/blog/pada tanggal 24 Agustus 2017 Pukul 14.35>

Bentuk, warna dan makna lambang Perusahaan resmi yang digunakan sejak tahun 2013, Logo CV. ANDAFCORP memiliki bentuk visual bebas merefleksikan sebagai modifikasi daripada bentuk huruf A yang merupakan huruf awal dari nama perusahaan. Bentuk dari visual bebas ini juga menunjukkan tiga buah pilar yang saling berkaitan. Warna hijau yang berarti tenang dan segar. Perusahaan diharapkan dapat memberikan sebuah penyegaran atau pembaharuan ide dengan cara dan konsep yang berbeda dibanding kompetitor lainnya. Warna abu – abu tua yang berarti memberikan keyakinan bahwa perusahaan memiliki sifat stabil, dapat diandalkan dan penuh tanggung jawab.

B. Struktur Organisasi



Gambar II.2.

Struktur Organisasi CV. ANDAFCORP

Sumber : Dokumen Company Profile CV. ANDAFCORP

Tugas dan Tanggung Jawab dari Setiap Divisi

1) Direktur Utama

- a. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.
- b. Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan.
- c. Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan perusahaan.
- d. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.
- e. Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan.
- f. Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai visi dan misi perusahaan.
- g. Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan, mulai bidang administrasi, kepegawaian hingga pengadaan barang.
- h. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.

2) *Manager*

- a. Menjadi motivasi bagi karyawannya.
- b. Mengelola operasional harian perusahaan.
- c. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengalisis semua aktivitas bisnis perusahaan.
- d. Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

- e. Merencanakan, mengelola dan mengawasi proses penganggaran di perusahaan.
- f. Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan agar dapat berjalan dengan maksimal.
- g. Memastikan setiap departemen melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal.
- h. Mengelola anggaran keuangan perusahaan.
- i. Memutuskan dan membuat kebijakan untuk kemajuan perusahaan.
- j. Membuat prosedur dan standar perusahaan.
- k. Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi dan divestasi.
- l. Merencanakan dan melaksanakan rencana startegis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan.
- m. Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan.

3) *Creative Manager*

- a. Bertanggung jawab atas *project* yang di tangani.
- b. Memimpin dan mengontrol divisi.
- c. Mengeluarkan ide ide untuk *project*.
- d. Bertanggung jawab atas kepuasan klien & bertemu dengan klien dalam hal evaluasi *project*.
- e. Membuat laporan progres setiap *project*.

4) Divisi Forum

- a. Bertanggung jawab atas kegiatan di divisi forum.
- b. Berkoordinasi dengan *Creative Manager* dalam menjalankan *project*.
- c. Mengontrol dan menerima laporan dari staf forum.

5) Marketing

- a. Bertanggung jawab atas penjualan produk perusahaan.
- b. Menjalankan strategi pemasaran yang telah ditetapkan.
- c. Mengevaluasi strategi pemasaran.
- d. Membuat laporan progres kegiatan *marketing*.

6) Finance & Human Resourch

- a. Melakukan pengelolaan keuangan perusahaan.
- b. Melakukan pembukuan semua transaksi keuangan.
- c. Melakukan transaksi keuangan perusahaan.
- d. Melakukan pembayaran kepada pihak luar.
- e. Melakukan penagihan kepada klien.
- f. Mengontrol aktivitas keuangan atau transaksi keuangan perusahaan.
- g. Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan.
- h. Melakukan evaluasi biaya.
- i. Menyiapkan dokumen penagihan *invoice* atau kwitansi tagihan beserta kelengkapannya.
- j. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia. Dalam hal ini termasuk perencanaan, pelaksanaan dan

pengawasan sumber daya manusia dan pengembangan kualitas sumber daya manusia.

- k. Membuat *system Human Resources* (HR) yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat *Standar Operating Procedure* (SOP), *job description, training and development system*, dan lain-lain.
- l. Bertanggung jawab penuh dalam proses merekrut karyawan, mulai dari mencari calon karyawan, wawancara hingga seleksi.
- m. Melakukan seleksi, promosi, dan demosi pada karyawan yang dianggap perlu.
- n. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan.
- o. Bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus dan tunjangan.
- p. Melakukan tindakan tegas pada karyawan yang melanggar peraturan atau kebijakan perusahaan.

7) *Social Media Specialist*

- a. Bertanggung jawab terhadap performa suatu perusahaan di media sosial.
- b. Memberikan informasi terbaru dari perusahaan dan mensosialisasikannya melalui media sosial *online*.

- c. Mengedukasi pelanggan apabila mengalami kesusahaan, mendengarkan keluhan pelanggan dan memberikan solusi untuk pelanggan.
- d. Menjalin komunikasi yang berkesinambungan, dan tentu saja mempromosikan perusahaan atau individu yang ingin membangun *brand image* melalui situs jejaring sosial.
- e. Membuat *Report progress*.

8) Design

- a. Menciptakan desain yang sempurna dengan memasukan karya seni dan bahasa.
- b. Menyampaikan pesan berupa jasa atau produk perusahaan kepada masyarakat dengan cara yang unik.
- c. Memosisikan diri sebagai pemecah masalah dalam kebuntuan komunikasi dengan menciptakan komunikasi baru dalam bentuk visual.
- d. Menciptakan desain yang informatif dan komunikatif yang bisa menyentuh sisi psikis konsumen.
- e. Selalu kreatif dan memiliki wawasan baru akan perkembangan desain yang selalu berubah sewaktu-waktu.
- f. Membuat *report progress*.

9) Information and Technology (IT)

- a. Menerima permintaan *user* untuk masalah-masalah yang harus diselesaikan.

- b. Menyediakan dukungan dan penyelesaian masalah konsumen baik untuk konsumen internal maupun eksternal.
- c. Bertanggung jawab atas kepuasan pelanggan.
- d. Mendesain, membangun, atau memelihara situs web, menggunakan bahasa *scripting*, alat penciptaan konten, alat manajemen, dan media *digital*.
- e. Melakukan atau *update situs web* langsung.
- f. Menulis, desain, atau mengedit konten halaman *web* atau yang lain dan memproduksi konten.
- g. *Back up* atau memodifikasi aplikasi dan data yang terkait untuk menyediakan pemulihan ketika terjadi kerusakan.
- h. Menentukan sumber halaman *web* atau masalah *server*, dan mengambil tindakan untuk memperbaiki masalah tersebut.
- i. Meninjau atau memperbarui konten halaman *web* atau *link* pada waktu yang tepat, menggunakan *tool-tool*.
- j. Memonitor sistem untuk *intrusi* atau serangan *denial of service*, dan melaporkan pelanggaran keamanan untuk personel yang tepat.
- k. Menerapkan langkah-langkah keamanan situs *web*, seperti *firewall* atau *enkripsi* pesan.
- l. Mengelola internet atau intranet infrastruktur, termasuk komponen seperti *web*, *file transfer protocol* (FTP), berita dan *server mail*.
- m. Mengurus SEO *website* baik *internal* perusahaan maupun *website* klien.

10) *Marketing Hard Selling*

- a. Menjalankan kegiatan penjualan dari produk klien melalui media *online*.
- b. Menjalankan arahan dari *creative manager*.
- c. Membuat laporan *progress* dan menyerahkan kepada *creative manager*

11) Admin Forum

- a) Memasang iklan produk klien di *website* penjualan.
- b) Memonitoring iklan tersebut.
- c) Memasang iklan produk klien di forum forum dan grup – grup secara *online* dan berhubungan dengan produk tersebut.
- d) Membuat *report progress* dan menyerahkan ke kepala forum.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

CV. ANDAFCORP adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa *Digital Marketing Agency*. CV. ANDAFCORP memiliki beberapa keunggulan diantaranya adalah pada CV. ANDAFCORP memiliki harga konsultan yang cukup murah, jaminan hasil akhir tercapai bahkan melebihi ekspektasi yang sudah di sepakati pada saat *meeting*, tenaga kerja yang professional, CV. ANDAFCORP juga tidak hanya mendesain dan mengelola *Website*, akan tetapi juga membantu menjual produk klien. Tentunya beberapa hal tersebut tidak di miliki oleh para pesaingnya. Menurut Kotler & Armstrong, “bauran pemasaran atau *marketing mix* adalah perangkat alat pemasaran taktis yang dapat dikendalikan, produk, harga, distribusi, dan promosi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan

respons yang di inginkan dalam pasar sasaran.”¹¹ Berikut bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdapat pada CV. ANDAFCORP adalah sebagai berikut:

1. Product

Produk adalah barang atau jasa yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, informasi, dan ide.¹² Produk jasa yang ditawarkan oleh CV. ANDAFCORP adalah sebagai berikut :

a. Social Media All-in

Produk yang ditawarkan oleh CV.ANDAFCORP ini merupakan sebuah produk yang memberikan *service* untuk mengurus segala keperluan promosi dari produk konsumen, mulai dari membuat iklan di *facebook, instagram, dan google*. CV. ANDAFCORP juga yang akan mengurus sosial media dari produk yang akan dipasarkan tersebut secara online serta melaksanakan pembaharuan secara rutin di jam dan waktu yang sudah ditentukan, CV. ANDAFCORP juga membalas segala interaksi yang dilakukan pada *social media* produk tersebut. Selain itu, CV. ANDAFCORP juga *mensupport* desain konten yang akan ditampilkan di iklan sosial media ataupun di *official account* produk tersebut. Lalu pihak CV. ANDAFCORP juga akan

¹¹ Philip Kotler dan Gary Amstrong, Dasar-Dasar Pemasaran, Jilid 1. (Jakarta: Prenhallindo, 2004), hlm. 48.

¹² Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran, Edisi Ketiga Belas Jilid 2 (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm. 4.

membuatkan *report* per bulan yang nantinya akan diberikan kepada konsumen.¹³

b. Website

Produk *website* yang ditawarkan oleh CV. ANDAFCORP ini meliputi jasa Pembuatan *website*, *Maintenance*, dan SEO. Dengan adanya *website* yang informatif akan mempermudah proses pemasaran suatu barang atau jasa sehingga dapat meningkatkan *inquiry* bagi sebuah usaha ataupun perusahaan. Yang dimana CV. ANDAFCORP akan membuat *design website* dengan kreatif, responsif dan *mobile friendly* yang nantinya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen. Selain itu juga memastikan bahwa *website* perusahaan tersebut bertengger di *page one google* di banyak *keyword* yang diinginkan, karena dengan berada di *page one google* diharapkan mampu meningkatkan penjualan karena *website* akan diklik oleh ribuan calon pembeli potensial. CV. ANDAFCORP juga melakukan *Whitehat SEO practice* yang membuat *website* aman dari *banned google* akibat praktek SEO yang ilegal.¹⁴

¹³ Nina Yulyani “Jasa Sosial Media All-in” diakses pada <http://www.digitalmarketer.co.id/jasa-sosial-media-all-in/> tanggal 2 September 2017 pukul 10.00

¹⁴ *Ibid*, “Jasa Pembuatan Website Profesional”, <http://www.digitalmarketer.co.id/jasa-pembuatan-website/>

c. Training

Merupakan salah satu layanan yang disediakan oleh CV.ANDAFCORP untuk orang yang baru memulai bisnisnya atau yang ingin belajar lebih dalam lagi mengenai Facebook ads, Instagram ads, dan Google ads.

Layanan yang disediakan oleh ANDAFCORP ini adalah layanan dengan harga terjangkau, dengan layanan *private training* dengan pilihan materi yang akan diajarkan secara mendalam 1 sesi training berdurasi 2 jam. Dimana konsumen dapat menentukan sendiri waktu dan tempat untuk melaksanakan training dan juga trainer juga memberikan pelatihan menyeting target pasar iklan dari produk tersebut.¹⁵

d. Desain

CV. ANDAFCORP juga melayani layanan pembuatan produk desain (logo, poster, foto produk). Produk desain yang dikerjakan mengikuti dengan *detail request* dari konsumen, konsumen memberikan konten apa saja yang ada di dalam desain, lalu team desain yang akan mengubahnya ke dalam sebuah gambar.¹⁶

¹⁵ *Ibid.*, " Training Digital Marketing", <http://www.digitalmarketer.co.id/training/>

¹⁶ *Ibid.*, " Jasa Desain" <http://www.digitalmarketer.co.id/jasa-desain/>

e. Paket Bisnis Online Lengkap

Produk yang ditawarkan ini merupakan sebuah produk dimana konsumen dapat memulai bisnis baru dengan bantuan CV. ANDAFCORP. Dimana konsumen akan dibuatkan website e-Commerce, diberikan pelatihan admin website, pilihan produk-produk yang siap dijual, konsumen juga akan dibuatkan akun sosial media yang nantinya dipakai sebagai *online shop*, selain itu juga CV. ANDAFCORP akan membuatkan desain logo serta banner yang akan dipakai untuk menunjang toko *online* konsumen nantinya, serta juga diberi pelatihan mendesain untuk posting di *social media*. Konsumen juga akan diberikan pelatihan cara membuat iklan di *facebook advertising*, *instagram advertising*, dan *google adwords*. Tidak hanya itu, CV. ANDAFCORP juga akan memberikan pelatihan promo di *marketplace* seperti Tokopedia dan Bukalapak, serta akan dibantu dengan konsultasi bisnis. ¹⁷

2. Price

Disini CV. ANDAFCORP memberikan solusi penawaran harga yang cukup kompetitif. Pada tabel II.1 adalah daftar harga dari setiap produk (jasa) yang terdapat pada CV. ANDAFCORP :

¹⁷ *Ibid.*, "Paket Bisnis Online Lengkap" diakses pada <http://www.digitalmarketer.co.id/paket-bisnis-online-lengkap/>

Tabel II.1.

Tabel Harga jasa dari CV. ANDAFCORP

Produk	Kisaran Harga	Keterangan
Sosial Media All-in	Rp 1.500.000	<i>Planning campaign</i> di <i>facebook</i> dan <i>instagram</i> , 10 hari iklan di fb, ig, dan google, 5x posting konten (<i>wording only</i>), report per bulan.
	Rp 2.500.000	<i>Planning campaign</i> di <i>facebook</i> dan <i>instagram</i> , 15 hari iklan di fb, ig, dan google, 3x posting konten (dengan gambar), Desain konten dan iklan, report per bulan.
	Rp 3.500.000	<i>Planning campaign</i> di <i>facebook</i> dan <i>instagram</i> , 30 hari iklan di fb, ig, dan google, 5x posting konten (dengan gambar), Desain konten dan iklan, report per bulan.
Jasa Website	Rp 2.500.000 – Rp30.000.000 / Project	Berdasarkan tingkat kesulitan
Facebook Advertising	Start Rp 75.000	Jangkauan 2.000-3.000
	Bisnis Rp150.000	Jangkauan 7.000-10.000
	Platinum Rp 450.000	Jangkauan 15.000-20.000
Instagram Advertising	Start Rp 100.000	Jangkauan 1.000-2.000
	Bisnis Rp 225.000	Jangkauan 5.000-8.000
	Platinum Rp650.000	Jangkauan 10.000-15.000
Google Adwords	Start Rp 100.000	10 keywords
	Bisnis Rp 225.000	20-30 keywords
	Platinum Rp 650.000	<30 keywords
Training	Rp 350.000	1 orang
	Rp 295.000	2-3 orang

	Rp 235.000	4-9 orang
	Rp 165.000	>9 orang

Tabel Lanjutan

Produk	Kisaran Harga	Keterangan
Desain	Rp 50.000	1 jenis desain
Paket Bisnis Online Lengkap	Rp 3.687.500	Pembuatan Web, Pelatihan admin web, pelatihan pembuatan iklan <i>facebook</i> , produk-produk siap dijual, akun sosial media, konsultasi bisnis.
	Rp 4.947.500	Pembuatan Web, Pelatihan admin web, pelatihan pembuatan iklan <i>facebook</i> , produk-produk siap dijual, akun sosial media, desain logo dan banner, pelatihan desain untuk posting sosial media, konsultasi bisnis.
	Rp 7.1250.000	Pembuatan Web, Pelatihan admin web, pelatihan pembuatan iklan <i>facebook</i> , dan <i>instagram</i> , produk-produk siap dijual, akun sosial media, desain logo dan banner, pelatihan desain untuk posting sosial media, konsultasi bisnis.
	Rp 10.250.000	Pembuatan Web, Pelatihan admin web, pelatihan pembuatan iklan <i>facebook</i> , <i>instagram</i> , dan <i>google</i> . produk-produk siap dijual, akun sosial media, desain logo dan banner, pelatihan desain untuk posting sosial media, pelatihan promo di <i>marketplace</i> Tokopedia dan Bukalapak, konsultasi bisnis.

Sumber : Dokumen Company Profile CV. ANDAFCORP

3. *Place*

CV. ANDAFCORP memiliki kantor pusat yang letaknya berada di Jl. Villa Tampak Siring, Jati melati, Pondok melati, Kota Bekasi, Jawa Barat 17415. Praktikan ditempatkan di kantor pusat yang menjadi satu satunya pusat informasi serta arus produk *output* dan *input* dan juga satu satunya lokasi untuk pendistribusian produk hingga sampai ke konsumen. Berdasarkan pengetahuan yang praktikan dapatkan, CV. ANDAFCORP memasarkan produknya meliputi wilayah Jabodetabek dan Kota Bandung.¹⁸

4. *Promotion*

Promosi yang dilakukan oleh CV. ANDAFCORP menggunakan metode bauran promosi *direct marketing* dengan strategi *hard selling* dan *soft selling*. CV. ANDAFCORP mengkombinasikan metode promosi dan menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Dengan mencari kombinasi dan metode promosi yang tepat diharapkan dapat mencapai target yang ditentukan dan mendapatkan hasil *inquiry* bagi perusahaan ataupun sebuah unit usaha. Dalam promosi yang dilakukan, CV. ANDAFCORP menggunakan media sosial seperti instagram dan facebook agar menarik minat calon konsumen untuk beriklan di CV. ANDAFCORP karena usaha *online* yang saat ini berkembang, sebagian besar berada pada *facebook* dan juga *instagram*, jadi CV. ANDAFCORP memang menargetkan kepada pengusaha di media sosial yang tidak mengetahui bagaimana cara mempromosikan produk mereka di *instagram* atau *facebook*, selain itu

¹⁸ Nugraha Andaf, Direktur, "wawancara", CV. ANDAFCORP, 22 Agustus 2017

dengan memberikan *review* serta manfaat produk di digitalmarketer.co.id. CV.ANDAFCORP juga memanfaatkan media *search engine* sebagai sarana untuk mempromosikan produk mereka, yaitu dengan memanfaatkan *keyword* pada *google* sehingga bila ada yang melakukan pencarian dengan menggunakan *keyword* tertentu, web milik

Jasa Iklan Facebook Instagram - Start Rp 75.000

 www.digitalmarketer.co.id/ ▼

Iklan FB Profesional, Rp 75rb. Target Spesifik, Konsultasi Gratis, Berpengalaman

Contoh Iklan Promosi CV.ANDAFCORP

Sumber : Search Engine Google

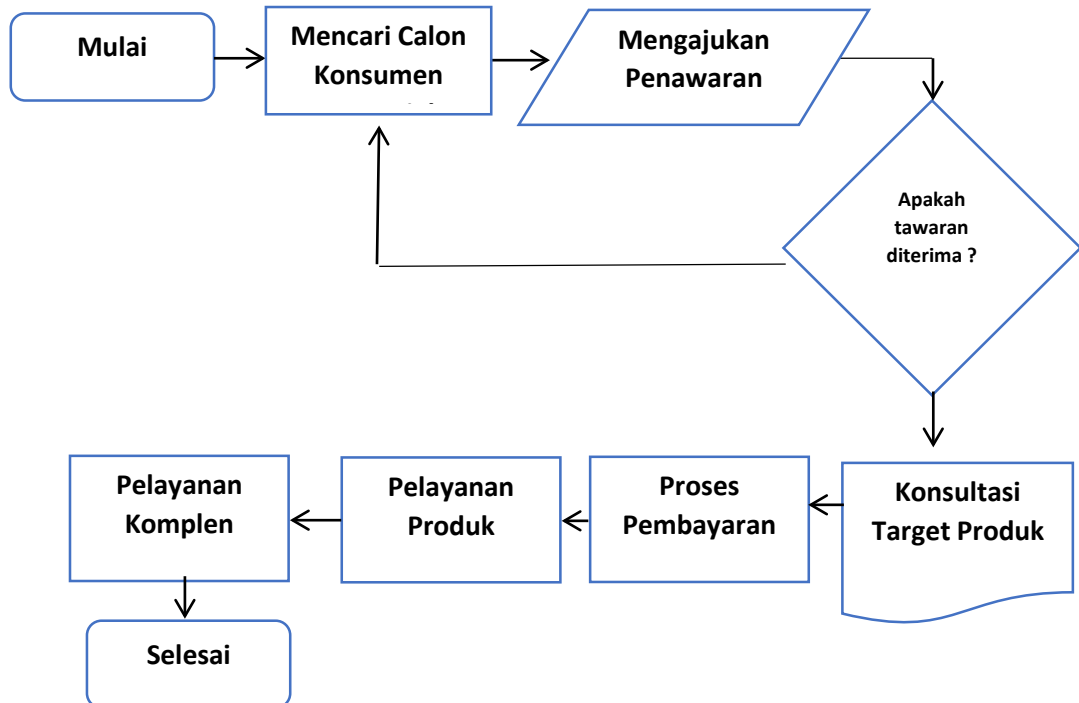
5. People

Karyawan dari CV. ANDAFCORP diisi oleh orang-orang yang berkompeten serta profesional dalam bidang *promotion* dan *communication*. Dengan integrasi dari orang-orang yang berkompeten menghasilkan tim yang solid dan dapat bekerjasama dengan baik untuk mencapai target yang diinginkan konsumen.²⁰

¹⁹ *Ibid.*, “wawancara”, CV. ANDAFCORP.,

²⁰ *Ibid.*, “wawancara”, CV. ANDAFCORP.

6. Process



Gambar II.4.

Flowchart Pola Program Pemasaran dari CV. ANDAFCORP

Sumber : Dokumen Company Profile CV. ANDAFCORP

Keseluruhan proses layanan pada CV. ANDAFCORP dilakukan dengan mengedepankan profesionalitas kerja demi tercapainya kepuasan konsumen. Seperti pada salah satu konsumen yaitu Snow Bay, dari awal kontrak kerja hingga konsumen menggunakan jasa dari CV. ANDAFCORP akan dipastikan berjalan sesuai dengan jadwal dan kriteria yang telah disepakati. CV. ANDAFCORP mencegah terjadinya keterlambatan dalam penyelesaian tugas yang telah disepakati, untuk itu seluruh rangkaian proses pemesanan dilakukan dengan cepat. Selain itu,

praktikan juga membuat *flowchart* pada gambar II.4 yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan.

7. Physical Evidence

Physical Evidence atau fasilitas fisik yang dimiliki oleh CV. ANDAFCORP yaitu berupa bangunan rumah yang di tata menjadi sebuah kantor yang terdiri dari empat ruangan. Satu ruangan khusus untuk *owner* CV. ANDAFCORP dan tiga ruangan lainnya digunakan untuk kegiatan umum perusahaan.

Media pendukung atau fasilitas alat pendukung untuk kegiatan perusahaan CV. ANDAFCORP menyediakan peralatan seperti dua puluh *unit* perangkat computer yang terhubung dengan *internet*, mesin *printer* untuk mencetak laporan kerja, serta kendaraan dinas. Dimana fasilitas tersebut guna menunjang kinerja pada CV. ANDAFCORP. Selain itu, pada gambar II.5 terdapat beberapa perusahaan yang bekerjasama dengan CV. ANDAFCORP.



Sumber : Dokumen Company Profile CV. ANDAFCORP

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan dua bulan kegiatan CV. ANDAFCORP, dimana ditempatkan di Divisi *Marketing*. Namun, seiring dengan berjalannya waktu, praktikan diberikan tugas yang berkaitan dengan divisi lain, antara lain sebagai berikut :

1. Divisi Pemasaran
 - a. Mengumpulkan konten iklan.
 - b. Membuat *database deal client*
 - c. Menjawab setiap interaksi dari konsumen.
 - d. Mengisi laporan *progress project*.
2. Divisi *Social Media Specialist*
 - a. Mengevaluasi efektifitas dari konten yang dibuat.
 - b. Memposting artikel pada *website astaga.com*
 - c. Memposting artikel *website* di *fanpage astaga.com*

B. Pelaksanaan Kerja

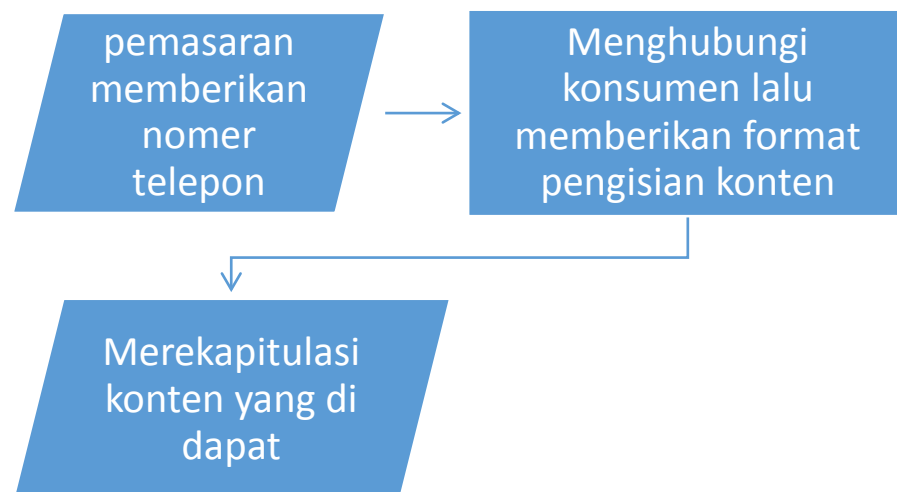
Selama pelaksanaan PKL, praktikan membantu dan memberikan masukan kepada *client* perihal konten yang akan diiklankan. Tugas yang diberikan pada awal pertemuan PKL adalah menghubungi konsumen lalu mengumpulkan konten yang akan diiklankan.

Berikut adalah penjelasan dan rincian kegiatan yang dilakukan praktikan selama dua bulan di Bagian Pemasaran CV. ANDAFCORP :

1. Mengumpulkan Konten Iklan

Praktikan ditugaskan untuk mengumpulkan konten agar memudahkan admin sosial media untuk mengerjakan iklan, praktikan diberikan nomor telepon konsumen yang sudah deal oleh *staff marketing*, mereka biasanya memberitahukan paket apa yang dipakai agar praktikan tidak kesulitan untuk memberikan format konten iklan kepada konsumen, karena format konten iklan antara satu paket dengan paket lainnya berbeda.

Setelah itu, praktikan segera menghubungi konsumen untuk mengirimkan format konten sesuai dengan paket yang diambil, setelah mendapatkan konten yang telah diisi oleh konsumen, praktikan mengumpulkan konten tersebut dalam satu file data excel. Berikut *flowchart* dalam pengumpulan konten yang dilakukan oleh praktikan.



Gambar III.1

Flowchart proses pengumpulan konten iklan

Sumber: diolah oleh praktikan.

2. Membuat *database deal client*

Pada tugas ini, praktikan diharuskan membuat *database deal client* per bulan yang berisi nama konsumen, nomor telepon, produk yang dipesan, jenis layanan iklan yang digunakan, testimonial, start from, until, keterangan, penyeting.

Kolom pertama diisi dengan nama-nama konsumen, lalu kolom kedua diisi dengan Nomor telepon yang tujuannya ketika ada penawaran baru *staff marketing* bisa menghubungi kembali konsumen yang sebelumnya pernah membuat iklan di CV.ANDAFCORP, kolom ketiga diisi dengan jenis produk yang akan diiklankan oleh konsumen, yang ke empat adalah jenis layanan yang dipesan oleh konsumen, di kolom ke lima berisi testimonial, testimonial ini diisi ketika iklan berakhir dan konsumen memberikan testimonial mengenai jasa yang diberikan, lalu start from diisi dengan tanggal iklan konsumen dimulai, dan until diisi dengan tanggal iklan konsumen tersebut berakhir, kemudian kolom ke delapan yaitu keterangan, yang diisi dengan keterangan iklan. Keterangan iklan yang dimaksud adalah ketika iklan sedang berjalan atau selesai. Lalu yang terakhir kolom penyeting diisi dengan nama admin sosial media yang bertugas menyeting iklan konsumen. Pada gambar III.2 terdapat contoh *database deal client* yang praktikan kerjakan.

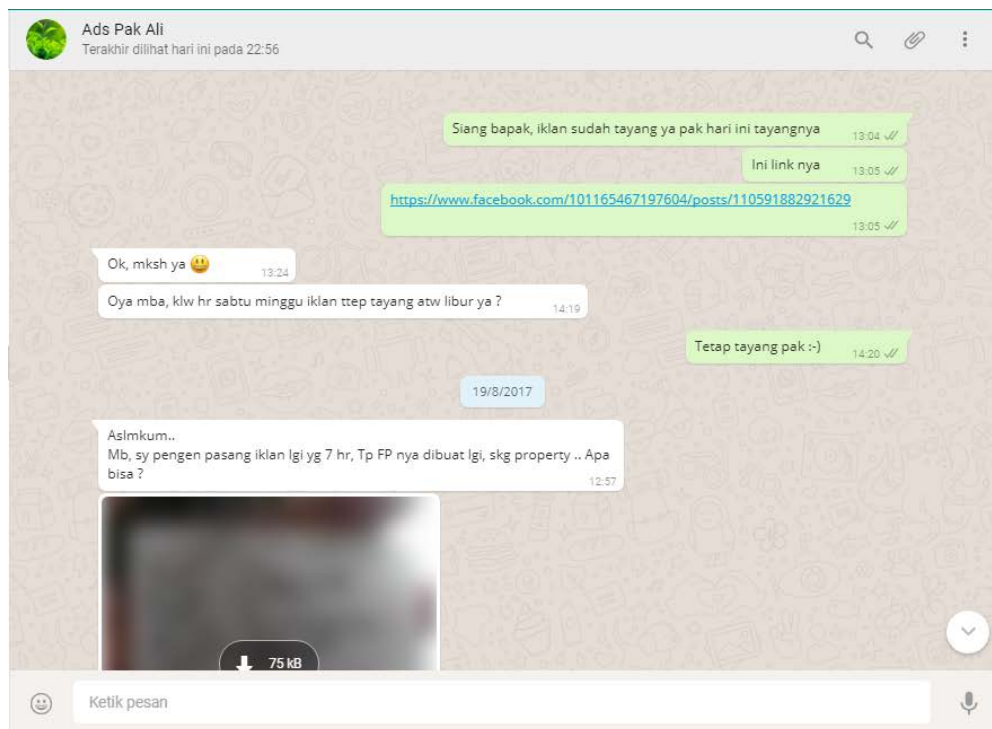
	C	D	E	F	G	H	I	J	K
	Nama	No.Telp	Produk	Jenis Iklan Layanan	Testimonial	Start From	Until	Keterangan	Penyetting
7									
8	Yosman	6285692819898	Produksi Keranda	Instagram Start	memuaskan, iki Servis bagus pak	3 Agustus 2017	6 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
9	Akhmad Fauzi	6281295557330	Dealer Pulsa	Ig Start & Fb Start	Intinya saya san	agustus 2017- Iq: 8 agustus 2017	7 agustus 2017- Iq: 11 agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
10	Arif	6285743679582	Paytren	Fb Bisnis	kurang puas, kur	1 agustus 2017	8 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
11	Duma	6281216330884	Car Wash	Fb Start	likes dan komen	2 Agustus 2017	5 Agustus 2017	Selesai	ka Fitri
12	Eko	6281224151782	Jasa Desain	Fb Start	h dari harga yan	2 Agustus 2017	5 Agustus 2017	Selesai	ka Fitri
13	Mantra Digital	6282393195295	Digital	Iq Start	-	-	-	Selesai	ka Fitri
14	Teguh	6281935494992	Baju	Fb Bisnis & Iq Bisnis	Terimakasih digi	Fb 2 agustus 2017 - Iq: 3 agustus	Fb: 9 agustus 2017 - Iq: 10 agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
15	Mufazal	6281285425297	perlengkapan + o	Google start	-	4 Agustus 2017	7 Agustus 2017	Selesai	Pak Nugraha
16	Fajar	6282373896972	Masker roro mend	Fb start + 1 hari	gak ada yg add	2 Agustus 2017	6 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
17	Harin	6281210225883	Mobil Toyota	Google start	-	4 Agustus 2017	6 Agustus 2017	Selesai	ka Fitri
18	Daniel	6282233417634	Jam tangan	Iq Bisnis + 1 hari	halo, adminnya	8 Agustus 2017	20 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
19	Umi Fadhilah	628989166891	Madu Hitam	Fb start	gmn ya mbaaa..	8 Agustus 2017	11 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
20	Ali Ads	6282111155622	Perbankan Syariah	Fb Start	adminnya ramal	4 Agustus 2017	7 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
21	Ade setiawan	6289652112057	Paytren	Fb bisnis	gak banget pak,	8 Agustus 2017	15 Agustus 2017	Selesai	ka Fitri
22	Ni Nyoman	6289699053094	Shake	Fb start	Terimakasih ila	9 Agustus 2017	12 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
23	Yuni	6285378514247	Kecantikan	Fb bisnis + charge bikin fb	banyak yang liker	8 Agustus 2017	15 Agustus 2017	Selesai	ka Fitri
24	PT Veitra	6285649947528	Paytren	google bisnis	Iya alhamdulillah	10 Agustus 2017	13 Agustus 2017	Selesai	ka Fitri
25	Neng Riska	6285882737750	balu wanita	Fb bisnis	alhamdulillah, se	8 Agustus 2017	15 Agustus 2017	Selesai	Ka Lintang
26	Nadia		Selebgram	Iq bisnis	-	16 Agustus 2017	2 September 2017	KE STOP	ka Fitri

Gambar III.2
Contoh database deal client

Sumber: diolah oleh praktikan

3. Menjawab Setiap Interaksi dari Konsumen.

Praktikan juga diberikan tugasnya untuk menjawab pertanyaan dan juga melayani keluhan konsumen karena praktikan yang langsung berkomunikasi dengan konsumen, selain menjawab pertanyaan dan melayani keluhan konsumen, praktikan juga harus memberikan kabar kepada konsumen apabila iklan telah berjalan ataupun selesai. pada gambar III.3 terdapat contoh interaksi yang praktikan lakukan dengan konsumen CV. ANDAFCORP.



Gambar III.3
Contoh interaksi dengan konsumen

Sumber: Screenshot via Whatsapp Messenger (tanggal 17 November 2017)

4. Mengisi Laporan *Progress Project*

Praktikan juga diharuskan mengisi laporan *progress project* yang sudah disediakan oleh CV.ANDAFCORP melalui *microsoft excel* yang diberikan melalui *google drive*. Laporan *progress project* hampir sama dengan *database deal client*, namun yang membedakan adalah pada laporan *progress project* ini praktikan diharuskan mengisi masalah yang terjadi selama iklan berlangsung dan praktikan juga harus mengisi solusi yang diambil agar iklan tersebut bisa kembali beroperasi dengan baik. Pada gambar III.4 terdapat contoh laporan *progress project*.

No	Nama Klien	Jenis Paket	Harga	Produk	Sales	Keterangan Project	Pengiriman Report	Testimoni Finish	Masalah	Solusi
1	Fajar Ads	Fb Bienes	Rp 150.000	Ukasek Wajah Roro Mendut	Ka Danang	Selesai	1 Agustus 2017	Tim iklan nya ramah dan respon nya. Bisa pun ada orderan .he .he. Mungkin iklan nya perlu juga .ada gambar mode nya, biar lebih menarik konsumen.	Tidak di approve fb karena caption tidak sesuai ketentuan, kurang efektif	Ganti caption, ganti fb agar efektif
2	Cristian Ads	Fb Bienes + 1 hari bonus	Rp 150.000	Kopi-kopian	Ka Danang	Selesai	24 Juli 2017	Sudah ada yang tanya tanya tapi bkn ada yg masuk	Klien gangperli nerima undangan jadi admin	Minta password dan email accpetin
3	Ali Ads	Fb Bienes	Rp 150.000	Perbankan Syariah	Ka Nina	Selesai	24 Juli 2017	Sy merencanakan trimekash ke Team Digitalmarketer, melalui jasa FB ads alhamdulillah penjualan produk smkin meningkat & Brand kita smkin dikenal ke Masyarakat luas.	Foto terlalu banyak teks.	Ganti foto
4	Adi Ads	IG Strat	Rp 100.000	Sepatu Laki-laki	Ka Nina	Gagal	-	-	Ditolak Fb	Refund
5	Adib Ads	IG Strat + 1 hari bonus	Rp 100.000	Kado lulusan wajah digital	Ka Danang	Selesai	25 Juli 2017	Pakai jasa iklan di tempat agan follower meningkat dan orderan setiap minggu full terus bang	-	-
6	Fajar Ads	Fb Bienes	Rp 150.000	Produk Pertanian	Ka Anjas	Selesai	26 Juli 2017	Yang like banyak, tapi gak ada yang order karena tidak sesuai target, iklannya gak kena ke pemokamya	-	-
7	Fahri Ads	Google Bienes + 1 hari bonus	Rp 200.000	Senia Alat Pesta	Ka Danang	Selesai	4 Agustus 2017	Kliknya sedikit	-	-
8	Saiful Ads	IG Start	Rp 100.000	Apartment	Ka Nina	Selesai	25 Juli 2017	Belum dapat database, belum bisa kasih testi	-	-
9	Iwan Ads	Fb Bienes	Rp 150.000	Paytren	Ka Nina	Selesai	7 Agustus 2017	Saya iklan dari purnawakerta... Merasa puas pasng iklan di digitalmarketer... murah dan cepet dapat respon... produk kita bisa nant di kenal... klai	Foto tidak bisa dipakai	Ganti foto

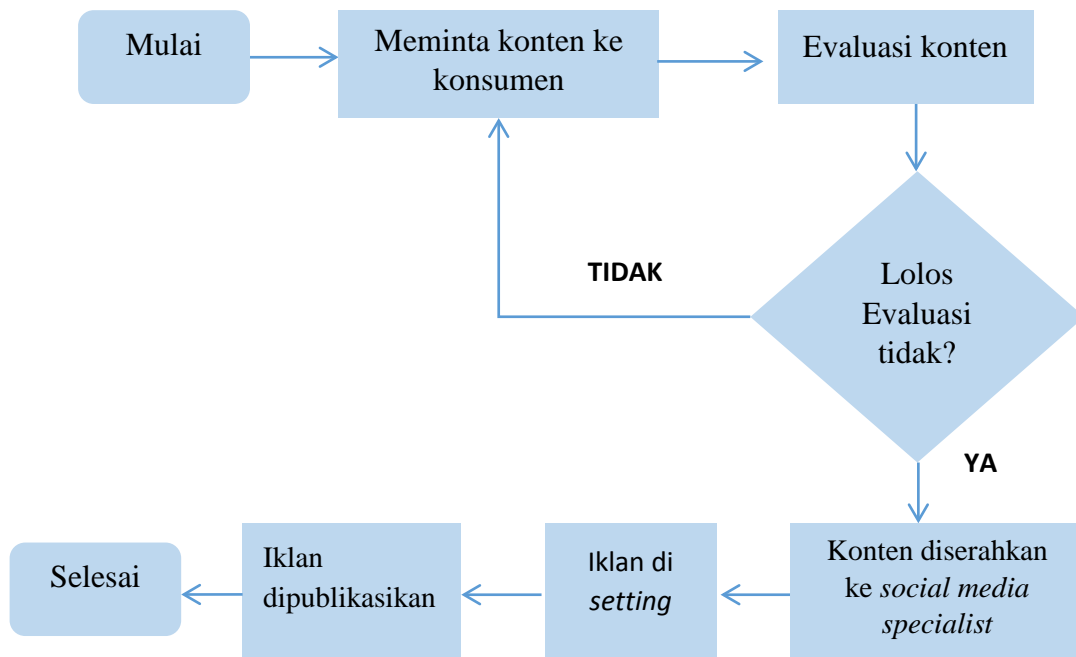
Gambar III.4

Contoh laporan *progress project*

Sumber: diolah oleh praktikan

5. Mengevaluasi Efektifitas Konten

Pada tugas kali ini praktikan diharuskan mampu mengevaluasi konten yang akan digunakan sebagai iklan produk konsumen, karena tidak semua konten dapat di gunakan untuk mengiklankan suatu produk. Evaluasi konten di lakukan agar ketika iklan selesai di setting oleh admin sosial media, iklan tersebut bisa langsung disetujui oleh pihak *social media* yang digunakan untuk membuat iklan seperti *facebook* dan *instagram*. Karena apabila konten yang masuk tidak di evaluasi, jika konten tersebut terdapat kata-kata yang menyalahi aturan seperti pornografi dan sara pihak *facebook* dan *instagram* pasti tidak mengizinkan iklan tersebut untuk tayang. Pada gambar III.5 praktikan membuat *flowchart* perihal evaluasi konten.



Gambar III.5

***Flowchart* evaluasi konten iklan**

Sumber: diolah oleh praktikan

Pada tahap awal, praktikan meminta konten iklan yang akan di *setting* kepada konsumen, setelah mendapatkan konten tersebut, praktikan segera mengevaluasi konten yang diterima. Apabila konten tersebut sudah sesuai aturan dan lolos evaluasi, praktikan memberikan konten tersebut kepada *social media specialist* untuk di *setting* lalu dipublikasikan. Tetapi jika konten tersebut tidak lolos evaluasi, praktikan akan meminta konten baru kepada konsumen. Pada gambar III.6 adalah hasil dari publikasi iklan yang telah di evaluasi kontennya.



Gambar III.6
Contoh iklan yang telah di publikasikan

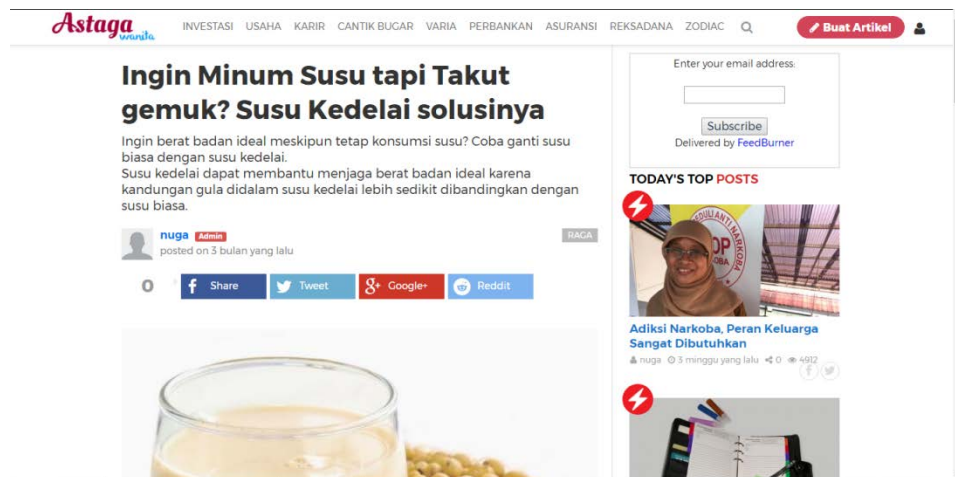
Sumber: Screenshot via Facebook (tanggal 20 November 2017)

6. Memposting artikel pada *website* *astaga.com*

Astaga.com adalah salah satu *web portal entertainment* yang menggunakan jasa CV. ANDAFCORP, praktikan ditugaskan untuk memposting artikel yang telah diberikan pada *website astaga.com* secara rutin,

Artikel yang akan di posting oleh praktikan di *website astaga.com* dikirimkan melalui email. Pihak *astaga.com* mengirimkan beberapa artikel yang harus diposting di *website astaga.com* ke email salah satu *staff* divisi *social media specialist*. Lalu *staff* pada divisi *social media specialist* mengirimkan file tersebut kepada praktikan untuk di *posting*, pihak *astaga.com* juga memberikan target untuk memposting minimal 13 artikel dalam satu hari. Setelah diposting, praktikan menyimpan link artikel

tersebut untuk di *posting kembali pada fanpage* astaga wanita. pada gambar III.7 terdapat contoh artikel yang diposting oleh praktikan pada *website* astaga.com.



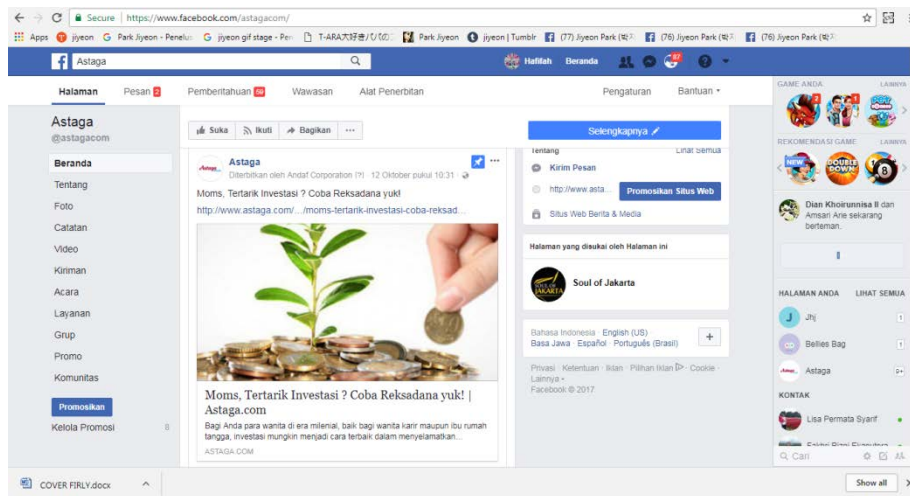
Gambar III.7

Contoh Artikel Yang di Posting di *Website* astaga.com

Sumber: dibuat oleh praktikan

7. Memposting artikel *website* di *fanpage* astaga.com

Praktikan juga diharuskan memposting artikel yang sudah di posting sebelumnya di *website* astaga.com. Dalam hal ini, setelah praktikan *memposting* artikel di *website* astaga.com praktikan menyimpan *link* dari artikel tersebut yang nantinya akan digunakan untuk *diposting* di *fanpage* astaga wanita. Pada gambar III.8 terdapat contoh artikel yang praktikan posting kembali di *fanpage* astaga wanita.



Gambar III.8

Contoh Artikel di *Fanpage* Astaga Wanita

Sumber: dibuat oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama pelaksanaan PKL di CV. ANDAFCORP praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi, diantaranya ialah :

1. Praktikan kurang memahami penyebab ketika akun facebook yang dipakai untuk mengiklankan mengalami masalah sehingga membuat iklan konsumen ikut terhenti.
2. Konsumen banyak yang tidak tahu tentang mekanisme pembuatan iklan, yang membuat praktikan harus menjelaskan ulang setiap ada konsumen yang menanyakan perihal mekanisme pembuatan iklan. Dan hal tersebut mengganggu waktu praktikan dalam mengerjakan pekerjaan lainnya.
3. Praktikan merasa terganggu ketika ada konsumen yang terus bertanya perihal pekerjaan diluar jam kerja, karena menggunakan *handphone* pribadi.

D. Cara Mengatasi Kendala

Cukup banyak kendala yang praktikan hadapi selama pelaksanaan PKL di CV. ANDAFCORP namun praktikan mencoba mengatasi kendala tersebut dengan beberapa cara dan beberapa teori yang praktikan dapatkan di bangku perkuliahan, diantaranya ialah :

1. Praktikan bertanya kepada *staff marketing* dan *staff social media specialist* mengenai alasan apa yang harus praktikan berikan kepada konsumen perihal iklan yang terhenti.
2. Praktikan membuat draft mengenai penjelasan mekanisme pembuatan iklan, agar ketika ada konsumen yang bertanya mengenai mekanisme pembuatan iklan praktikan hanya tinggal *copy paste* dari draft yang sudah praktikan buat.
3. Praktikan mendiskusikan masalah tersebut kepada *staff marketing* dan juga Owner CV.ANDAFCORP. Hingga akhirnya, segala jenis aktivitas untuk mengumpulkan konten dan juga berinteraksi dengan konsumen dialihkan ke *handphone* kantor, *handphone* tersebut hanya digunakan ketika jam kerja, dan ditinggalkan di kantor ketika jam kerja telah selesai.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama dua bulan di CV. ANDAFCORP, maka praktikan mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang diperoleh praktikan setelah melaksanakan PKL:

1. Praktikan mengetahui cara mengelola iklan di *social media* dengan baik dan efektif, untuk menghasilkan iklan yang efektif di *social media* seperti *instagram*, *facebook*, dan *google*. Pengiklan harus mampu menetapkan target yang harus di *setting* di *social media instagram*, *facebook*, dan *google*. Target tersebut berdasarkan usia, hobi, biaya, jenis kelamin. Pengiklan harus mampu membuat konten iklan yang menarik.
2. Praktikan mampu mengetahui cara membuat iklan dengan *social media*, sebagai sarana untuk mempromosikan produk. Tahap yang dilakukan pertama memilih *social media* yang akan digunakan, kemudian memilih tujuan yang tepat, setelah itu memilih *audiens*, lalu menetapkan anggaran dan jadwal penayangan iklan, dan terakhir melakukan pembayaran.

B. Saran-saran

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran. Agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif,

sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan kepada perusahaan antara lain:

- a. Membuat sebuah gambar langkah-langkah dalam pembuatan iklan yang menarik, agar konsumen merasa tertarik untuk membacanya dan tidak terus menerus bertanya.
- b. Untuk handphone kantor sebaiknya langsung diberikan sejak hari pertama mahasiswa melakukan PKL di CV.ANDAFCORP

DAFTAR PUSTAKA

- Andaf, Nugraha. 2017. Wawancara “*Tentang CV.ANDAFCORP*”, di CV.ANDAFCORP, Villa Tampak Siring B.10 No.15.
- Andaf, Nugraha. *Visi dan Misi*. <http://www.andafcorp.com/blog/> (diakses tanggal 24 Agustus 2017)
- Buku pedoman *Praktik Kerja Lapangan* Universitas Negeri Jakarta
- Company Profile* CV. ANDAFCORP, 2017.
- Jason, Kasim. *About Us*. <http://nextdigital.co.id/about/> (diakses tanggal 25 Oktober 2017)
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid 1. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2010. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 2, Edisi 13, Jakarta: Erlangga.
- Prisgunanto, Ilham. 2014. *Komunikasi Pemasaran Era Digital*. Jakarta: CV. Prisani Cendekia.
- Sam, Hisam. “*“Digital Marketing” Pengertian Menurut Para Ahli & (Manfaat Kelebihan – Kekurangan)*”. <http://www.dosenpendidikan.com/digital-marketing-pengertian-menurut-para-ahli-manfaat-kelebihan-kekurangan/> (diakses tanggal 20 Oktober 2017)
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Pemasaran Jasa-Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Yulyani, Nina. “*Jasa Sosial Media All-in*”. <http://www.digitalmarketer.co.id/jasa-sosial-media-all-in/> (diakses tanggal 2 September 2017)
- Yulyani, Nina. *Jasa Pembuatan Website Profesional*.
<http://www.digitalmarketer.co.id/jasa-pembuatan-website/> (diakses tanggal 2 September 2017)
- Yulyani, Nina. *Training Digital Marketing*.
<http://www.digitalmarketer.co.id/training/> (diakses tanggal 2 September 2017)

Yulyani, Nina. *Desain*.

<http://www.digitalmarketer.co.id/Jasa-Desain/> ([diakses tanggal 2 September 2017](#))


Yulyani, Nina. *Paket Bisnis Lengkap*.

<http://www.digitalmarketer.co.id/paket-bisnis-lengkap/> ([diakses tanggal 2 September 2017](#))

LAMPIRAN - LAMPIRAN


LAMPIRAN 1

Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



Building Future Leaders

ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO.
IAS/INA/3640

DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN SKS

Nama : Hafifah Ramadhany
No. Registrasi : 0223154434
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran 2015
Tempat Praktik : CV. ANDAF CORP
Alamat Praktik/Telp : Villa Tampak Siring B10.0015
Puri Cading, Jombang, Bekasi

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 10 Juli 2017	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa / 11 Juli 2017	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu / 12 Juli 2017	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis / 13 Juli 2017	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat / 14 Juli 2017	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin / 17 Juli 2017	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa / 18 Juli 2017	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu / 19 Juli 2017	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis / 20 Juli 2017	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat / 21 Juli 2017	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin / 24 Juli 2017	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa / 25 Juli 2017	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu / 26 Juli 2017	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis / 27 Juli 2017	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat / 28 Juli 2017	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31 Agustus 2017
Penilai, *[Signature]*
ANDAF CORP.
CV. ANDAF CORPORATION

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Hafifah Ramadhany
No. Registrasi : 0223154434
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : CV. ANDAF CORP
Alamat Praktik/Telp : Villa Tampar Siring Blok No.15
Puri Gadang, Jambak, Bekasi

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 21 Juli 2017	1. Hafifah	
2.	Selasa, 22 Agustus 2017	2. Hafifah	
3.	Rabu, 2 Agustus 2017	3. Hafifah	
4.	Kamis, 5 Agustus 2017	4. Hafifah	
5.	Jumat, 4 Agustus 2017	5. Hafifah	
6.	Senin, 7 Agustus 2017	6. Hafifah	
7.	Selasa, 8 Agustus 2017	7. Hafifah	
8.	Rabu, 9 Agustus 2017	8. Hafifah	
9.	Kamis, 10 Agustus 2017	9. Hafifah	
10.	Jumat, 11 Agustus 2017	10. Hafifah	
11.	Senin, 14 Agustus 2017	11. Hafifah	
12.	Selasa, 15 Agustus 2017	12. Hafifah	
13.	Rabu, 16 Agustus 2017	13. Hafifah	
14.	Jumat, 18 Agustus 2017	14. Hafifah	
15.	Senin, 19 Agustus 2017	15. Hafifah	

Jakarta, 31 Agustus 2017

Penilai,

Hafifah Ramadhany

CV. ANDAF CORPORATION

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
 FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : Hafifah Ramadhany
 No. Registrasi : B223154454
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : CV. ANDAF CORP
 Alamat Praktik/Telp : Villa Tampak Siring G10.1015
 Puri Gading, Jatiasih, Bekasi


NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa / 22 Agustus 2017	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Rabu / 23 Agustus 2017	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Kamis / 24 Agustus 2017	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Jumat / 25 Agustus 2017	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Senin / 28 Agustus 2017	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Selasa / 29 Agustus 2017	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Rabu / 30 Agustus 2017	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Kamis / 31 Agustus 2017	8. <i>[Signature]</i>	
9.	9.	
10.	10.	
11.	11.	
12.	12.	
13.	13.	
14.	14.	
15.	15.	

Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan


Jakarta, 31 Agustus 2017
 Penilai : *[Signature]*
 (..... Henry W)
ANDAF CORP.
 CV. ANDAF CORPORATION

LAMPIRAN 2

Penilaian Praktik Kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4766285, Fax: (021) 4766285
Laman: www.fe.unj.ac.id



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
..... SKS

Nama : Hafifah Ramadhany
 No.Registrasi : 0223154434
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : CV. ANDAF CORP
 Alamat Praktik/Telp : Villa Tampak Sirih B. 10 No.15
Ruri Sading, Jariasih, Bekasi

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																		
1	Kehadiran	97	1. Keterangan Penilaian : <table style="font-size: small;"> <tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>Bobot</td></tr> <tr><td>86-100</td><td>A</td><td>4</td></tr> <tr><td>81-85</td><td>A-</td><td>3,7</td></tr> <tr><td>76-80</td><td>B+</td><td>3,3</td></tr> <tr><td>71-75</td><td>B</td><td>3,0</td></tr> <tr><td>66-70</td><td>B-</td><td>2,7</td></tr> <tr><td>61-65</td><td>C+</td><td>2,3</td></tr> <tr><td>56-60</td><td>C</td><td>2,0</td></tr> <tr><td>51-55</td><td>C-</td><td>1,7</td></tr> <tr><td>46-50</td><td>D</td><td>1</td></tr> </table> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> $\frac{970}{10 \text{ (sepuluh)}} = 97$ </div> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin: 5px auto; text-align: center;"> <tr><td style="padding: 5px;">97</td><td style="padding: 5px;">A</td></tr> <tr><td style="font-size: x-small;">Angka bulat</td><td style="font-size: x-small;">huruf</td></tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1	97	A	Angka bulat	huruf
Skor	Nilai	Bobot																																			
86-100	A	4																																			
81-85	A-	3,7																																			
76-80	B+	3,3																																			
71-75	B	3,0																																			
66-70	B-	2,7																																			
61-65	C+	2,3																																			
56-60	C	2,0																																			
51-55	C-	1,7																																			
46-50	D	1																																			
97	A																																				
Angka bulat	huruf																																				
2	Kedisiplinan	97																																			
3	Sikap dan Kepribadian	96																																			
4	Kemampuan Dasar	96																																			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	98																																			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	97																																			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	97																																			
8	Aktivitas dan Kreativitas	96																																			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	98																																			
10	Hasil Pekerjaan	98																																			
Jumlah		970																																			

Jakarta, 31 Agustus 2017
 Penilai, *Basil*
 (Hendriyanto) Managemen Manager
ANDAF CORP.
 CV. ANDAF CORPORATION

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 3
Surat Balasan dari CV. ANDAFCORP

**ANDAF
CORP.**

SURAT IZIN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

Nomor : 032/HRD/VIII/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nugraha Andaf
Jabatan : Direktur
Alamat : Villa Tampak Siring B10 No. 15 Puri Gading, Jatiasih, Bekasi

Sehubungan dengan surat dari UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA tanggal 5 Juni 2017 perihal izin melaksanakan PKL, maka dengan ini disampaikan bahwa kami dapat menerima mahasiswa tersebut, yaitu :

Nama : Hafifah Ramadhany
NIM : 8223154435
urusan : Manajemen Pemasaran

Untuk melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Lapangan mulai tanggal 10 Juni 2017 sampai 31 Agustus 2017 dengan ketentuan siswa tersebut menaati semua peraturan dan tata tertib yang berlaku di CV. ANDAFCORP.

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Bekasi, 15 Juni 2017

**ANDAF
CORP.**

Nugraha Andaf
CV. ANDAF CORPORATION
Direktur



02180720373



mail@
andafcorp.com



Villa Tampak Siring
B10 No. 15 Puri Gading.

LAMPIRAN 4

Surat Keterangan PKL

**ANDAF
CORP.**

SURAT KETERANGAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN
Nomor : 031/HRD/VIII/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nugraha Andaf
Jabatan : Direktur
Alamat : Villa Tampak Siring B10 No. 15 Puri Gading, Jatiasih, Bekasi

Dengan ini menerangkan bahwa :


Nama : Hafifah Ramadhany
Nomor Registrasi : 8223154434
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 085319753400




Bahwa nama yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di CV. Andaf Corporation. Praktek Kerja Lapangan (PKL) tersebut telah di laksanakan selama 2 bulan, yaitu mulai tanggal 10 Juli 2017 s/d 31 Agustus 2017 .

Selama magang di CV. Andaf Corporation, yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dan tanggung jawab dengan baik selama PKL di perusahaan kami. Yang bersangkutan juga aktif mempelajari dan mengikuti kegiatan pemasaran yang berlangsung di perusahaan kami.

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Bekasi, 31 Agustus 2017


**ANDAF
CORP.**
CV. ANDAF CORPORATION
Nugraha Andaf
Direktur

 02180720373  mail@andafcorp.com  Villa Tampak Siring
B10 No. 15 Puri Gading.

LAMPIRAN 5**Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan**

*Building
Future
Leaders*

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180
Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 0880/UN39.12/KM/2017
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

5 Juni 2017

Yth. HRD CV Andaf Corporation
Jl. Villa Tampak Siring, Jatimelati,
Pondok Melati, Kota Bekasi 17415

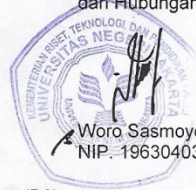
Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : **Hafifah Ramadhany**
Nomor Registrasi : 8223154434
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 085319753400

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 10 Juli s.d. 31 Agustus 2017.

Atas perhatian dan kerjas ama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)

LAMPIRAN 6

Tabel Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

NO	Tanggal		Kegiatan
1	Senin	10 Juli 2017	Pengenalan dengan seluruh karyawan CV.ANDAFCORP, penjelasan tugas-tugas.
2	Selasa	11 Juli 2017	Mengumpulkan Konten Iklan
3	Rabu	12 Juli 2017	Followup konsumen no respon perihal konten yang akan digunakan.
4	Kamis	13 Juli 2017	Mengumpulkan konten iklan
5	Jumat	14 Juli 2017	Membuat konten iklan, followup konsumen, mengumpulkan konten iklan.
6	Senin	17 Juli 2017	Rekap data konsumen, mengumpulkan konten iklan.
7	Selasa	18 Juli 2017	Meeting dengan konsumen di kantor CV. ANDAFCORP
8	Rabu	19 Juli 2017	Mengumpulkan konten, menganalisis kelayakan konten.
9	Kamis	20 Juli 2017	Mengumpulkan konten, followup sosial media spesialis, memberikan report akhir kepada konsumen.
10	Jumat	21 Juli 2017	Memberikan report per minggu kepada konsumen, mengumpulkan konten. Rapat bersama seluruh karyawan CV. ANDAFCORP
11	Senin	24 Juli 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
12	Selasa	25 Juli 2017	Publish artikel di Fanpage astaga.com, mengumpulkan konten
13	Rabu	26 Juli 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
14	Kamis	27 Juli 2017	Mengumpulkan konten, followup sosial media spesialis.

15	Jumat	28 Juli 2017	Rapat
16	Senin	31 Juli 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
17	Selasa	1 Agustus 2017	Mengumpulkan konten, followup sosial media spesialis, Publish artikel di web astaga.com
18	Rabu	2 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
19	Kamis	3 Agustus 2017	Followup konsumen no respon perihal konten yang akan digunakan, mengumpulkan konten.
20	Jumat	4 Agustus 2017	Mengumpulkan konten, followup sosial media spesialis, Publish artikel di web astaga.com
21	Senin	7 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com, mengumpulkan konten.
22	Selasa	8 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
23	Rabu	9 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
24	Kamis	10 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
25	Jumat	11 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com, rapat.
26	Senin	14 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
27	Selasa	15 Agustus 2017	Rekap data konsumen refund, Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com
28	Rabu	16 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com, mengumpulkan konten iklan

29	Kamis	17 Agustus 2017	LIBUR
30	Jumat	18 Agustus 2017	Rapat, Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com, mengumpulkan konten.
31	Senin	21 Agustus 2017	Followup konsumen no respon perihal konten yang akan digunakan, mengumpulkan konten.
32	Selasa	22 Agustus 2017	Mengumpulkan konten.
33	Rabu	23 Agustus 2017	Followup konsumen no respon perihal konten yang akan digunakan, mengumpulkan konten, Publish artikel di web astaga.com
34	Kamis	24 Agustus 2017	Menjawab interaksi di official account snowbay, mengumpulkan konten.
35	Jumat	25 Agustus 2017	Menjawab interaksi di official account snowbay, mengumpulkan konten, rapat.
36	Senin	28 Agustus 2017	Followup konsumen no respon perihal konten yang akan digunakan, mengumpulkan konten, Publish artikel di web astaga.com, Menjawab interaksi di official account snowbay.
37	Selasa	29 Agustus 2017	Mengumpulkan Konten
38	Rabu	30 Agustus 2017	Followup konsumen no respon perihal konten yang akan digunakan, mengumpulkan konten, Publish artikel di web astaga.com, Menjawab interaksi di official account snowbay.
39	Kamis	31 Agustus 2017	Publish artikel di web astaga.com, mengurus fanpage astaga.com, rapat dan perpisahan.