

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI
MARKETING CV. ANDAF CORPORATION**

**RHESAPRAMUDITA SAKTI BAWANA
8223155028**



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

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

**INTERNSHIP REPORT AT MARKETING DIVISION CV.
ANDAFCORPORATION**

**RHESA PRAMUDITA SAKTI BAWANA
8223155028**



**This internship 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

RHESA PRAMUDITA SAKTI BAWANA. 8223155028. Laporan Praktik Kerja Lapangan di CV. ANDAF CORPORATION, Program Studi DIII 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.

Praktikan ditugaskan menjadi *Marketing Soft Selling* Program pada divisi pemasaran. Tugas praktikan sebagai *Marketing Soft Selling* yaitu restrukturisasi dan analisis data *marketing*, membuat konten promosi dan loyalitas, dan *follow up* data presentase *deal goals*.

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

RHESA PRAMUDITA SAKTI BAWANA. 8223155028. Internship report at CV. ANDAF CORPORATION. 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. Andaf Corporation Praktikan carry out street vendors in CV. Andaf Corporation for 40 days from the date of July 10, 2017 until Agustus 31, 2017.

Praktikan assigned as Marketing Soft Selling Program in marketing division. Praktikan as Marketing Soft Selling task of Retructutation and marketing data analysis, create a planning promotional and loyalty programs, follow-up data Presentase deal goals

CV. Andaf Corporation 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. Andaf Corporation also has advantages over other digital marketing agency, namely CV. Andaf Corporation 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

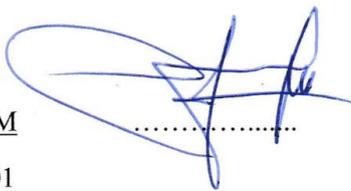
LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, MM.

NIP. 19620623 199003 2 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Sholikhah, MM.</u> NIP. 19620623 199003 2 001		<u>10-01-2018</u>
Penguji Ahli		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si</u> NIP. 19570221 198503 2 002		<u>10-01-2018</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Agung Kresnamurti, ST, MM</u> NIP. 19740416 200604 1 001		<u>10-01-2018</u>

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya. Shalawat dan salam semoga tercurah selalu kepada kanjeng umat Islam Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, serta umatnya, atas selesainya kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di CV. Andaf Corporation dan penulisan laporannya dengan baik.

Praktik Kerja Lapangan ini merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh mahasiswa dalam Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Selain untuk menuntaskan program studi yang praktikan tempuh, selama kerja praktik ini ternyata banyak memberikan manfaat kepada praktikan baik dari segi akademik maupun untuk pengalaman yang tidak dapat praktikan temukan saat berada di bangku kuliah.

Tentunya dalam penulisan laporan PKL ini banyak kendala yang dihadapi praktikan, namun berkat bantuan yang diberikan oleh berbagai pihak terutama seluruh kedua orangtua yang telah membiayai praktikan selama ini, dosen pembimbing, pembimbing di perusahaan, maupun teman-teman, akhirnya praktikan dapat menyelesaikan laporan PKL ini.

Berkaitan dengan hal di atas maka tidaklah berlebihan bila praktikan dalam kesempatan ini mengucapkan terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya atas bantuan yang telah diberikan oleh berbagai pihak. Dengan ini

praktikan mengucapkan terima kasih dan penghargaan dari dasar hati yang paling dalam kepada yang terhormat:

1. Agung Kresnamurti, ST, MM, selaku dosen pembimbing PKL
2. Dr. Dedi Purwana, E.S, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Sholikhah, MM, selaku koordinator program studi DIII Manajemen Pemasaran.
4. Bpk. Nugraha Andaf selaku Pendiri yang membimbing praktikan dalam menjalankan PKL di CV. Andaf Corporation.
5. Seluruh karyawan CV. Andaf Corporation, khususnya divisi pemasaran, yang tidak dapat disebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.
6. Rekan rekan lain yang tidak dapat Praktikan dapat sebutkan satu persatu yang telah membantu Praktikan secara langsung dan tidak langsung.

Praktikan menyadari dalam penulisan laporan ini banyak terdapat kekurangan dan jauh dari sempurna. Untuk itu Praktikan mohon maaf atas kesalahan penulisan. Praktikan juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 2 September 2017

Rhesa Pramudita

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
C. Kegunaan PKL	4
D. Tempat PKL	5
E. Jadwal Waktu PKL	7

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan.....	9
B. Struktur Organisasi	14
C. Kegiatan Umum Perusahaan	21

BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja	31
B. Pelaksanaan Kerja	31

C. Kendala Yang Dihadapi	37
D. Cara Mengatasi Kendala	38

BAB IV KESIMPULAN

A. Kesimpulan	41
B. Saran-saran	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel II.1	Tabel Harga SEO dan SMM	26
Tabel III.1	Tabel Kegiatan selama PKL	35

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1	Logo CV. Andaf Corporation	13
Gambar II.2	Struktur Organisasi CV. Andaf Corporation	14
Gambar II.3	Flowchart Pola Program Pemasaran CV. Andaf	30
Gambar III.1	Flowchart Cara Membuat <i>Google Spreadsheet</i>	32
Gambar III.2	Flowchart Kegiatan Penawaran	33
Gambar III.3	Flowchart laporan berkala penawaran	34

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Pengajuan Praktik Kerja Lapangan
Lampiran 2	Surat Penerimaan/izin Praktik Kerja Lapangan
Lampiran 3	Daftar Absensi Praktik Kerja Lapangan
Lampiran 4	Penilaian Hasil Praktik Kerja Lapangan
Lampiran 5	Contoh Surat Penawaran
Lampiran 6	Surat Keterangan Praktik Kerja Lapangan
Lampiran 7	Lembar Bimbingan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia pemasaran telah memasuki era baru yang maju. Pada saat efektivitas komunikasi pemasaran tradisional mengalami penurunan, sebuah metode baru di dunia pemasaran mengalami perkembangan signifikan. Cara baru tersebut dikenal sebagai “pemasaran digital” yang menggabungkan berbagai psikologis, humanis, antropologis, dan teknologis melalui multimedia dengan kapasitas besar dan interaktif. Hasilnya adalah babak baru interaksi antara produsen, intermediasi pasar, dan konsumen, dengan perantaraan medium teknologi bergerak (*mobile*) sebagai unsur dominan.

Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif, mendorong perusahaan untuk menjadikan sumber daya manusia sebagai aset utama dan mitra strategis dalam mencapai visi dan misi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan seringkali bersaing untuk mendapatkan SDM yang kompeten dan berkualitas sedini mungkin. Untuk mendapatkan calon karyawan yang berkualitas unggul dengan lebih cepat dibanding pesaing, perusahaan biasanya memanfaatkan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi mahasiswa dari suatu Universitas.

Selain itu juga dapat menambah wawasan mahasiswa dan membandingkan antara teori dengan praktik di perusahaan atau instansi tertentu sehingga mahasiswa lulusan dari Universitas Negeri Jakarta akan

memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya. Praktik Kerja Lapangan dilakukan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi mahasiswa sehingga mahasiswa bisa mendapatkan deskripsi mengenai pengimplementasian ilmunya di dunia nyata dan diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih memahami bidang studi yang sedang ditekuninya. Praktik Kerja Lapangan ini dilaksanakan pada akhir semester IV.

Pada Praktik Kerja Lapangan kali ini, Praktikan mendapatkan kesempatan melakukan PKL di CV. Andaf Corporation. Praktikan memilih CV. Andaf Corporation sebagai tempat melakukan PKL karena CV. Andaf Corporation sebagai *pioneer* di bekasi sebagai *consulting* dan *digital marketing agency*.

Hal ini di lihat dari banyaknya *client* yang sudah ditangani oleh CV. Andaf Corporation selama ini. Selain itu CV. Andaf Corporation memberikan kesempatan untuk mahasiswa yang ingin melakukan PKL sehingga praktikan tertarik untuk mengetahui bagaimana CV. Andaf Corporation menjalankan program pemasarannya dan ingin mendalami tentang *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

¹Ridwan Sanjaya dan Josua “Teori *Digital Marketing*” diakses dari <http://infodanpengertian.blogspot.co.id/2016/02/pengertian-digital-marketing-menurut.html>, pada tanggal 03 Oktober 2017 Pukul 11.37

Datamaya Consulting adalah salah satu pesaing dari CV. Andaf Corporation, berawal sebagai *web design agency* dan penyedia jasa SEO, kini Datamaya telah memperluas layanannya sebagai *all-in-one digital* dan *online marketing services*, mencakup pembuatan *website*, *e-commerce*, jasa SEO, *Google Adwords*, *social media marketing*, dan solusi *digital marketing* yang sifatnya *customized*.

Dilihat dari segi pelayanan, kedua perusahaan tersebut sudah cukup baik. Keduanya sama sama mengoptimalkan layanan seperti *Website*, *SEO*, *social media marketing*, dan layanan *All In One*. Kegiatan PKL juga merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.md) pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta. Dengan demikian praktikan tertarik untuk mempersiapkan diri untuk menjadi lulusan yang mampu diandalkan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran.

B. Maksud dan Tujuan PKL

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

1. Memberikan gambaran dunia kerja yang sebenarnya kepada praktikan sebagai bekal untuk kemudian hari.
2. Agar mahasiswa dapat menerapkan teori – teori yang telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung pada perusahaan tempat PKL.
3. Praktikan dapat mengetahui bagaimana teknik suatu perusahaan menjalin kerjasama dengan perusahaan lain untuk mendapatkan loyalitas dari pelanggan.

4. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi praktikan yaitu pemasaran.

Tujuan PKL:

1. Mengetahui bagaimana cara CV. Andaf Corporation mempromosikan suatu produk dan jasa dengan menggunakan metode *digital marketing*.
2. Meningkatkan keterampilan praktikan khususnya dalam membuat media promosi dalam bidang periklanan di *website*, *blog*, *adwords* agar dapat digunakan sebagai tempat memasarkan produk atau jasa yang baik.
3. Membandingkan teori yang telah dipelajari sebelumnya pada bangku perkuliahan dengan dunia kerja yang sesungguhnya.

C. Kegunaan PKL

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

1. Bagi Praktikan
 - a. Mendapatkan pengalaman mengenai dunia kerja secara langsung.
 - b. Melatih keterampilan praktikan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan.
 - c. Mendorong praktikan untuk dapat menggali berbagai masalah baru yang tidak di dapat selama mengikuti perkuliahan dan mencari solusi dari permasalahan yang di hadapi dalam dunia kerja.
 - d. Menumbuhkan dan meningkatkan sikap profesionalisme dalam melaksanakan suatu pekerjaan.

- e. 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

Mendapatkan timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

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. Andaf Corporation.
- d. Sebagai sarana mengetahui kualitas pendidikan di Universitas Negeri Jakarta (UNJ).
- e. 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. Andaf Corporation

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

Nomor Telepon : (021) 807 203 73

2. Alasan Pemilihan CV. Andaf Corporation

Alasan Praktikan memilih CV. Andaf Corporation sebagai tempat praktik kerja lapangan karena CV. Andaf Corporation merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *Digital Marketing Agency*. Praktikan tertarik dengan bidang yang dijalani oleh perusahaan ini dan ingin mengetahui bagaimana cara kerja dari CV. Andaf Corporation dalam memberikan pelayanan sebaik mungkin dan khususnya cara kerja pada klien.

Tugas yang didapatkan praktikan yaitu berhubungan dengan kegiatan pelaksanaan pemasaran seperti pelaksanaan kegiatan *digital marketing* dan *personal selling* CV. Andaf Corporation 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. Andaf Corporation dalam memberikan pelayanan sebaik mungkin dan khususnya cara kerja pada *digital marketing*. Praktikan juga banyak belajar dari divisi pemasaran dimana praktikan ditempatkan selama PKL, mulai dari pengajuan penawaran jasa periklanan menggunakan *social media* CV. Andaf Corporation, merestrukturisasi

database client CV. Andaf Corporation, sampai melakukan *creating promotion program* kepada *client* menggunakan sosial media dan melakukan transaksi langsung kepada konsumen.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di CV. Andaf Corporation 40 hari 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 1 Juni 2017 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Dra. Umi Mardiyati M.Si selaku Koordinator Prodi DIII Manajemen Pemasaran.
- b. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut pada tanggal 2 Juni 2017 ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.
- c. Pada tanggal 7 Juni 2017, praktikan mengambil surat izin yang telah selesai dan langsung menuju CV. Andaf Corporation untuk mengajukan permohonan izin PKL.
- d. Pada tanggal 18 Juni 2017, praktikan mendapat kabar dari CV. Andaf Corporation bahwa praktikan diterima untuk PKL di perusahaan tersebut dan diminta untuk datang pada tanggal 10 Juli 2017 untuk

melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV. Andaf Corporation ditempatkan di divisi pemasaran.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapat panggilan untuk datang pada tanggal 10 Juli 2017, praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV. Andaf Corporation 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. Andaf Corporation dimulai pada jam 08.00 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 12 Agustus 2017 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Pesatnya perkembangan teknologi, dunia digital dan internet telah berimbas pada peralihan *trend marketing* di dunia, *trend marketing konvensional (offline)* mulai beralih ke *trend digital marketing (online)*. *Digital marketing* kini merupakan strategi pemasaran yang lebih menguntungkan karena para calon pelanggan potensial mulai membeli produk melalui internet. Setiap perusahaan baik besar atau kecil akan merasakan manfaat dari digital marketing saat ini.

Dengan semakin majunya teknologi, semua orang pernah menggunakan internet dan melakukan pencarian tentang apa yang dicarinya melalui *search engine* seperti *Google*. Para pengguna internet menggunakan *search engine* secara berkala untuk mencari produk dan jasa yang mereka butuhkan di sekitar mereka. Hal ini merupakan peluang yang sangat besar bagi Anda untuk memanfaatkan dunia maya sebagai lahan untuk mencari sebanyak-banyaknya calon pembeli atau pengguna jasa. Sehingga apa yang Anda lakukan di dunia maya dapat terekam sebagai jalur yang memberikan *feedback* yang baik buat bisnis dan usaha anda.²

²Johan Bakri, "Google sebagai bisnis", diakses dari <http://fortuneindo.com/read/blog/manfaat-digital-marketing-bagi-perkembangan-bisnis-anda/>, pada tanggal 21 Agustus 2017 Pukul 12.00

CV. Andaf Corporation berdiri sejak tahun 2010. CV. Andaf Corporation dahulu bernama Andaf Idea Consulting, Andaf Idea Consulting didirikan oleh Dr. Nugraha Andaf beserta kelima temannya yang berasal dari lulusan Universitas Indonesia. Andaf Idea Consulting bergerak dibidang jasa konsultan bisnis mulai pada tahun 2010.³

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

Pada hari pertama di iklankan Andaf Idea Consulting sudah banyak sekali respon dari calon konsumen. *Client* pertama yang ditangani Andaf Idea Consulting yaitu salah satu *brand clothing* 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 clothing* ternama khususnya di wilayah Bekasi.

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

³ Nugraha Andaf, *annual report* diakses dari <http://www.andafcorp.com/blog/sejarah-perusahaan/>, pada tanggal 21 Agustus 2017 pukul 16.35

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).⁴

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.”⁵

Seiring dengan kebutuhan dari berbagai kalangan, Grasindo juga mengembangkan sayapnya ke buku-buku diluar buku teks atau buku pelajaran. Diawali dengan terbitkannya buku cerita-cerita rakyat, lagu anak-anak karya komposisi Indonesia yang diakui andal seperti bapak AT Mahmud dan ibu Kasur, permainan anak-anak yang menunjang kepiawaian anak dalam

⁴ *Ibid.*, p.2

⁵ Elmi Nafisah, “Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Harapan Indah”, diakses dari <http://www.slideshare.net/ArifRamadhan1/contoh-laporan-praktik-kerja-manajemen-fakultas-ekonomi-universitas-negeri-jakarta-di-bank-syariah-mandiri>, pada tanggal 21 Agustus 2017 Pukul 12.05

bidang matematika, yaitu *polydron*, dan buku-buku “*How To*” untuk orang tua dalam mendidik anak-anaknya.

Tak lama kemudian, Grasindo pun mulai berkecimpung dalam penerbitan buku-buku fiksi, baik local maupun terjemahan. Tidak sedikit buku penerbitan Grasindo juga menerbitkan buku-buku referensi umum, hobi, dan hiburan, yang hingga sekarang banyak dicari.”

Mulai pertengahan tahun 2013 Andaf Idea Consulting berubah nama menjadi CV. Andaf Corporation dan bergerak di bidang *Digital Marketing Agency* dan hingga sudah banyak sekali *client* yang ditangani diantaranya Majun Seaweed, Female Apartement, Vivon, Traveligcare.co.id, Taman Sari Urbano, Gwoods, Dwagweel, Indocom, SnowBay, dan lain-lain.⁶

1. **Visi**

Menjadi perusahaan *Digital Marketing Agency* terbaik di Indonesia

2. **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

3. **Moto**

Mari Beralih ke *Digital Marketing* untuk bisnis masa depan yang lebih baik.⁷

⁶ *Ibid.*, p.2

⁷ Nugraha Andaf, “Visi dan Misi”, diakses dari <http://www.andafcorp.com/blog/> pada tanggal 21 Agustus 2017 Pukul 12.06

1) Logo dan Filosofi Perusahaan



Gambar II.1.
Logo CV. Andaf Corporation

Sumber : Dokumen Company Profile CV. Andaf Corporation

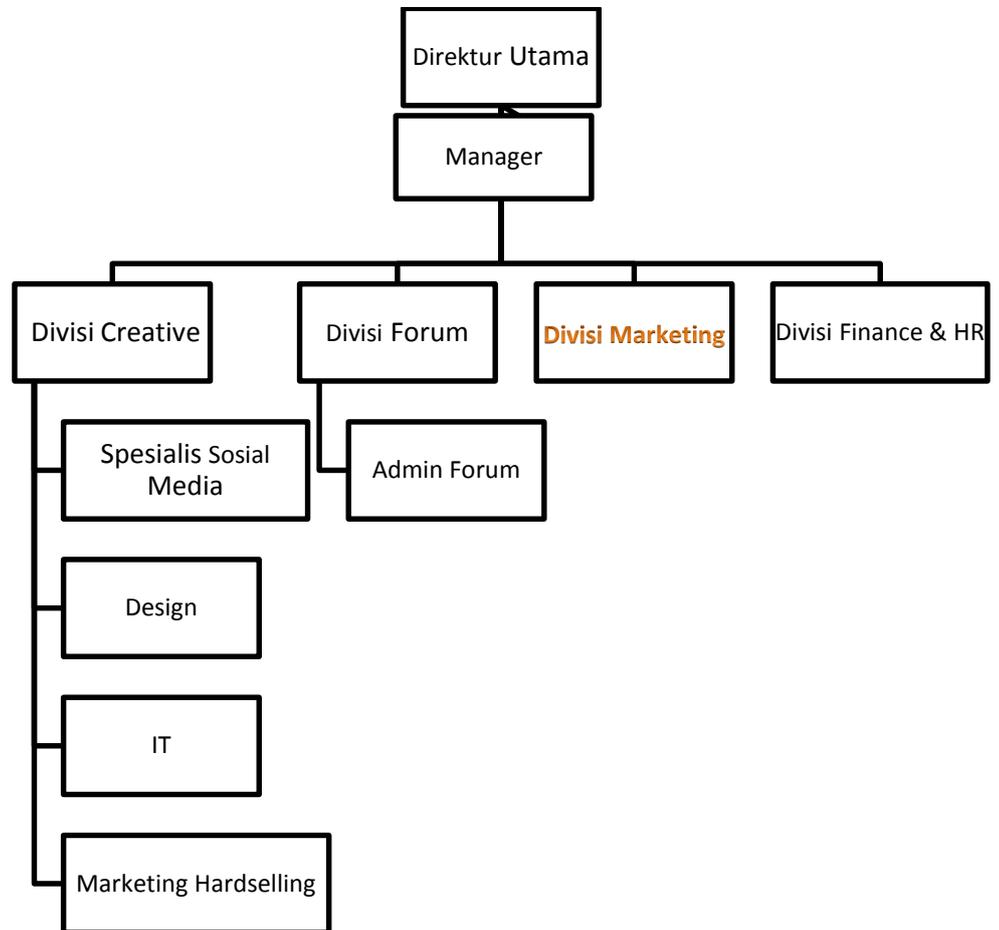
Bentuk, warna dan makna lambang Perusahaan resmi yang digunakan oleh CV. Andaf Corporation

Logo CV. Andaf Corporation berbentuk 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. Andaf Corporation

Sumber : Dokumen Company Profile CV. Andaf Corporation

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 menganalisis 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) *Divisi Creative*

- 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) *Divisi 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) *Divisi 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. Memposisikan 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 personil 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. Andaf Corporation adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa *Digital Marketing Agency*. Dalam dunia *Digital Marketing Agency* tentu tidak hanya satu perusahaan saja yang bergerak didalamnya. Pasti ada beberapa atau bahkan banyak perusahaan-perusahaan yang bersaing dalam dunia *Digital Marketing Agency*.

Tetapi ada keunggulan yang dimiliki oleh CV. Andaf Corporation yaitu CV. Andaf Corporation tidak hanya mempromosikan produk-produk klien melainkan sekaligus melakukan proses penjualan terhadap produk klien. Dalam bauran promosi yang dilakukan, keduanya melakukan promosi dengan baik hanya saja CV. Andaf Corporation tidak menggunakan semua strategi dalam bauran promosi seperti yang dilakukan oleh para pesaingnya. CV. Andaf Corporation hanya menggunakan beberapa dari strategi bauran promosi. Jika CV. Andaf Corporation menggunakan semua dari strategi bauran promosi maka penjualan akan lebih optimal dan efektif. Dan tentu saja mampu bertahan dalam persaingan di dunia *Digital Marketing Agency*. Adapun definisi menurut Kotler dan Armstrong (2012:28) yang menyatakan bahwa “Proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan untuk mendapatkan nilai dari pelanggan sebagai balasannya”.⁸ Berikut bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdapat pada CV. Andaf Corporation adalah sebagai berikut

⁸Kotler, et.al. Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Erlangga: Jakarta 2012.

1. *Product*

Produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjual belikan. Dalam *marketing*, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan. Produk jasa yang ditawarkan oleh CV. Andaf Corporation adalah sebagai berikut :

a. *Digital Online Marketing*

Merupakan proses pemasaran produk dan jasa melalui media-media secara online. Adapun proses pemasarannya dapat berupa *Online Marketing Social Media Managemen*. Merupakan pemasaran produk dan jasa melalui sosial media. *Social Media Advertising Manajemen*. Merupakan proses pemasaran produk dengan menggunakan *advertising* untuk meningkatkan jangkauan *audience* sehingga dapat meningkatkan *inquiry*. *Online Event Management*. Memanage sebuah *event* secara *online* untuk menunjang keefektifan agar sebuah *event* berjalan dengan baik.

Adapun *jobdesk* dari *digital online Marketing* adalah sebagai berikut:

Online Marketing Social Media Manajemen

- 1) membuat perencanaan pemasaran *online*, dari mulai *Segmenting, targeting, positioning*, hingga *Tools* yang akan dipakai (media sosial, *web*, dan lain-lain).
- 2) membuat jadwal terbaru secara rutin per hari di semua *tools* yang dipersiapkan, dari mulai *website* hingga media sosial.

- 3) membuat konten dan *editing* artikel terkait yang akan diperbaharui
- 4) melaksanakan pembaharuan secara rutin di jam dan waktu yang ditentukan, 24 Jam, 7 hari seminggu di *website* dan media sosial.
- 5) membuat Desain Grafis pendukung pemasaran *Online*.
- 6) membuat laporan evaluasi hasil efektifitas pemasaran *online*.

Social Media Advertising Manajemen

- 1) membuat perencanaan pengiklanan untuk meningkatkan *inquiry*.
- 2) melaksanakan dan menjalankan pengiklanan sesuai dengan jadwal perencanaan secara *update* berkala.
- 3) membuat laporan evaluasi hasil efektifitas penayangan iklan secara *online*.

Online Event Management

- 1) membuat perencanaan *event* secara *online*, yang dapat terintegrasi dengan *Online Marketing Social Media Managemen* dan *Social media Advertising Managemen*.
- 2) membuat jadwal proses berjalannya *event*, dan *update* rutin perhari.
- 3) melaksanakan pembaharuan secara rutin.

b. Website

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.

Adapun *jobdesk* dari divisi *Website* antara lain:

- 1) membuat atau memperbaharui *website* sesuai kebutuhan dengan design kreatif, responsif, dan *mobile friendly* yang dapat meningkatkan kepercayaan calon konsumen terhadap perusahaan.
- 2) memastikan *website* perusahaan bertengger di *page one google* di banyak *keyword* yang diinginkan. Dengan berada di *page one google* maka akan meningkatkan kemungkinan penjualan karena *website* akan diklik oleh ribuan calon pembeli potensial.
- 3) Melakukan *Whitehat SEO practice* yang membuat *website* aman dari *banned google* akibat praktek SEO yang ilegal

c. Training (pelatihan)

Meliputi pengajaran mengenai SMM (*social media management*) dalam media sosial.

Adapun *jobdesk* dari training antara lain:

- 1) Mengajarkan kepada klien mengenai pengenalan *facebook*, *instagram* dan *google* pemasaran.
- 2) Membantu klien memahami cara iklan di *facebook*, *instagram* dan *google*.
- 3) Membantu klien dalam mengevaluasi promo di *facebook*, *instagram*, dan *google*

d. Desain

Meliputi kegiatan mendesain berbagai kebutuhan guna memaksimalkan kebutuhan iklan agar semakin menarik.

Adapun jobdesk dari desain adalah

- 1) Membuat poster iklan untuk konten klien agar tampilan iklan menarik
- 2) Membantu membuat logo perusahaan agar mudah dikenal di masyarakat.

2. Price

Disini CV. Andaf Corporation memberikan solusi penawaran harga yang cukup kompetitif. Berikut adalah daftar harga dari setiap produk (jasa) yang terdapat pada CV. Andaf Corporation. Harga yang tercantum berdasarkan keterangan di tabel II.1 bahwa harga tercipta berdasarkan perhitungan perhitungan yang dilakukan perusahaan mulai dari pendapatan perusahaan, gaji karyawan dan lain lain.

Kisaran harga sosial media manajemen, ditentukan berdasarkan target yang ditentukan. Maksudnya adalah target yang ditentukan atau diminta oleh *client* seberapa besar, semakin besar jumlahnya maka makin besar pula biaya atau harganya. Dan juga seberapa besar tingkat kesulitan untuk melakukan tahap-tahap promosi.

Tabel II.1.**Daftar Harga Produk (Jasa) pada CV. Andaf Corporation**

Produk	Kisaran harga	Keterangan
Sosial Media Advertising	Rp 75.000 – Rp 650.000	Berdasarkan lamanya iklan tayang
Google Advertising	Rp. 100.000- Rp 650.000	Berdasarkan lamanya iklan tayang
Jasa Website	Rp 2.500.000 – Rp 30.000.000 / Project	Berdasarkan tingkat kesulitan
Training	Rp. 165.000 – Rp. 350.000	Berdasarkan banyaknya peserta training
Desain	Rp. 50.000/Desain	

Sumber : Dokumen Company Profile CV. Andaf Corporation

3. Place

CV. Andaf Corporation berada di Jl. Villa Tampak Siring, Jati melati, Pondok melati, Kota Bekasi, Jawa Barat 17415. Sehingga untuk *cover area* dari pemasaran jasa CV.Andaf Corporation meliputi Jabodetabek dan kota Bandung.

4. Promotion

Promosi yang dilakukan oleh CV. Andaf Corporation menggunakan metode bauran promosi *direct selling* dengan pendekatan *hard selling* dan *soft selling* secara *online*. CV. Andaf Corporation mengkombinasikan metode promosi dan menyesuaikan dengan kebutuhan klien. Dengan mencari kombinasi dan metode promosi yang tepat diharapkan dapat mencapai target yang ditentukan dan mendapatkan hasil *inquiry* bagi perusahaan ataupun sebuah unit usaha.

Media yang digunakan CV. Andaf Corporation untuk promosi adalah LinkedIn. LinkedIn adalah jejaring sosial yang mempunyai konsep unik, dimana sebagian besar penggunaannya adalah profesional yang memiliki latar belakang bisnis. Layaknya sebuah identitas, LinkedIn kerap dijadikan media untuk memperkenalkan diri atau bisnis ke calon kolega atau perusahaan dengan tujuan yang beragam. Maka dari itu media ini cocok untuk mempromosikan bisnis terlebih produk yang ditawarkan adalah jasa. Pentingnya LinkedIn untuk CV Andaf Corporation untuk membangun bisnis melalui kekuatan jaringan sosial profesional. Sebuah bisnis tentang penjualan tetapi juga tentang koneksi dan jaringan profesional. LinkedIn menawarkan banyak kesempatan untuk meningkatkan rujukan dan pengetahuan dasar, menarik bisnis baru, menarik karyawan berkualitas, meningkatkan kredibilitas dan mengekspos produk / jasa. Karena dengan menerima rekomendasi dan memiliki pengikut di LinkedIn, sebuah perusahaan menyajikan kesempatan besar untuk mengembangkan bisnis.

dalam bauran promosi yang terdiri dari :

- a. *Advertising* (Periklanan): Setiap bentuk presentasi yang bukan dilakukan orang dan berupa promosi gagasan, barang, atau jasa oleh sponsor yang telah ditentukan.
- b. *Sales Promotion* (Promosi penjualan): Berbagai jenis insentif jangka pendek untuk mendorong orang mencoba atau membeli produk atau jasa.

- c. *Public Relation* (Hubungan massa): Berbagai program yang dirancang untuk mempromosikan atau melindungi citra perusahaan atau masing-masing produknya.
- d. *Personal selling* (Penjualan perorangan): Interaksi tatap muka dengan satu atau beberapa calon pembeli dengan maksud untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan memperoleh pesanan
- e. *Direct Marketing* (Pemasaran langsung): Penggunaan surat, telepon, faksimil, e-mail, atau internet untuk berkomunikasi langsung atau meminta tanggapan atau berdialog dengan pelanggan tertentu dan calon pelanggan.

Divisi *marketing* yang ada pada CV. Andaf Corporation berada pada “pemasaran langsung” dalam bauran promosi yang mana jika dijelaskan pemasaran langsung adalah Menurut Kotler & Gary Armstrong (1996: 53) *Direct Marketing* adalah pemasaran yang menggunakan berbagai media untuk berinteraksi langsung dengan konsumen, biasanya menelepon konsumen untuk mendapat respons langsung.

Direct Marketing bisa menjadi salah satu sistem pemasaran interaktif yang dapat dikembangkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan langsung dari pelanggan yang ditargetkan. Dengan melakukan dengan teknik promosi ini, pihak perusahaan akan mampu menciptakan hubungan baik dengan pelanggan.

5. *People*

Karyawan dari CV. Andaf Corporation diisi oleh orang-orang yang berkompoten serta profesional dalam bidang *promotion* dan *communication*. Dengan integrasi dari orang-orang yang berkompoten menghasilkan tim yang solid dan dapat bekerja sama dengan baik untuk mencapai target yang diinginkan klien.

6. *Physical Evidence*

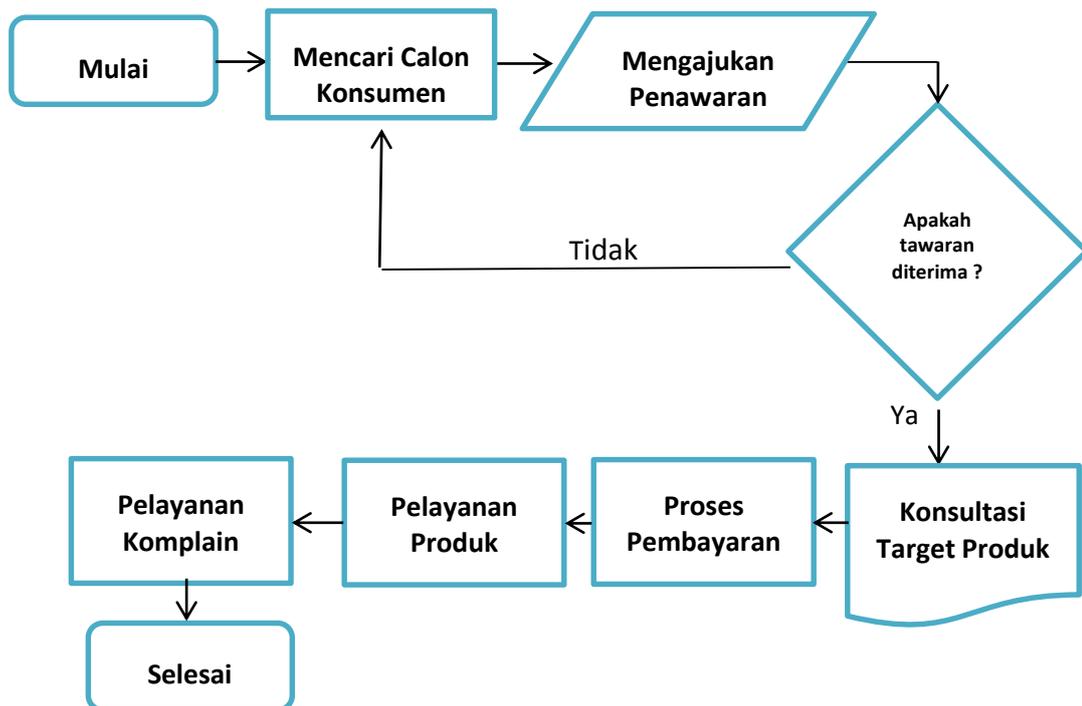
Physical Evidence atau fasilitas fisik yang dimiliki oleh CV. Andaf Corporation yaitu berupa bangunan rumah yang di tata menjadi sebuah kantor yang terdiri dari empat ruangan. Satu ruangan khusus untuk *owner* CV. Andaf Corporation dan tiga ruangan lainnya digunakan untuk kegiatan umum perusahaan.

Media pendukung atau fasilitas alat pendukung untuk kegiatan perusahaan CV. Andaf Corporation 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. Andaf Corporation.

7. *Process*

Keseluruhan proses layanan pada CV. Andaf Corporation 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. Andaf Corporation akan dipastikan berjalan sesuai dengan jadwal dan kriteria yang telah disepakati. CV. Andaf Corporation 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.3 yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan.



Gambar II.3.

Flowchart Pola Program Pemasaran dari CV. Andaf Corporation

Sumber : Dokumen Company Profile CV. Andaf Corporation

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan 40 hari kegiatan CV. Andaf Corporation, dimana ditempatkan di Divisi Pemasaran yang bertugas:

1. Menyusun *database* dan menganalisa data marketing.
2. Membuat program promosi
3. Melakukan penawaran pada target pasar.
4. Mendesain konten iklan klien
5. Membuat laporan berkala kegiatan marketing.

B. Pelaksanaan Kerja

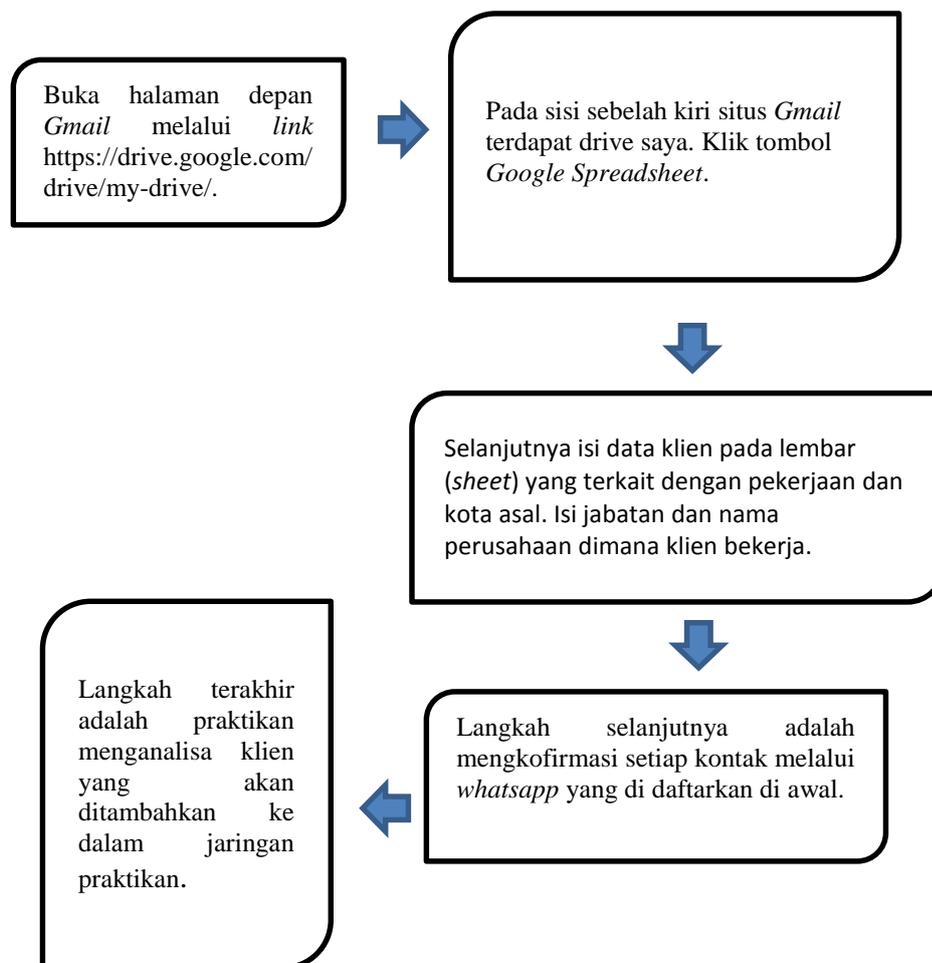
Selama pelaksanaan PKL, praktikan membantu dan memberikan masukan kepada *owner* untuk menyelesaikan pekerjaannya. Tugas yang diberikan pada awal pertemuan PKL adalah mengajukan penawaran product knowledge perusahaan yang responnya kurang baik terhadap tawaran perusahaan.

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

1. Membuat *database* dengan *google spreadsheet* dan menganalisanya

Menuliskan daftar penawaran kepada klien untuk pengajuan penawaran jasa dari CV. Andaf Corporation melalui *Google Spreadsheet*. Selama beberapa periode. Dan menganalisa klien yang presentase untuk *deals*

besar Adapun tahap pembuatan *google spreadsheet* yang praktikan kerjakan pada saat PKL adalah sebagai berikut :



Gambar III.1.

Flowchart Cara Membuat Google Spreadsheet dan analisa

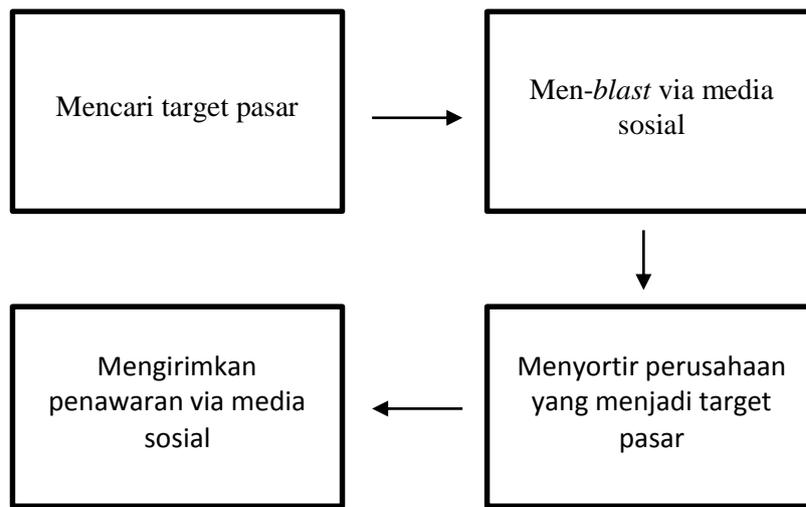
Sumber: Data Hasil Olahan Praktikan

2. Membuat Program Promosi

Dalam kegiatan *meeting* dengan divisi *marketing* yang dilakukan setiap minggu, praktikan mengetahui program-program promosi CV. Andaf Corporation baik dari diskon setiap hari besar dan lain-lain. Di

sisi lain praktikan mengusulkan membuat *price bundling* (harga paketan). Menyatukan harga antara harga *social media ads* dengan harga desain agar dapat menarik minat klien.

3. Mencari target pasar untuk melakukan penawaran



Gambar III.2

Flowchart Kegiatan Penawaran

Sumber: Data Hasil Olahan Praktikan

Mencari target pasar dengan cara *men-blast via Social Media* lalu menyortir perusahaan yang menjadi target pasar dan mengirimkan penawaran via *Social Media*.

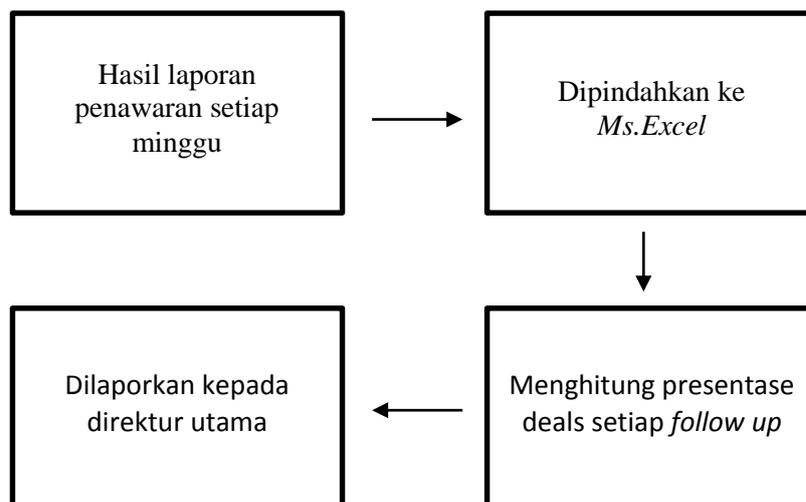
4. Mendesain konten iklan klien menggunakan *adobe*

Konten iklan klien adalah komponen penting, tanpa konten iklan klien yang baik, pemasaran yang baik menjadi kurang menarik untuk dinikmati klien. Membuat konten iklan dalam *visual digital* adalah tahap yang dilakukan setelah diberikan materi konten dari klien yaitu

menggunakan *adobe illustrator CS6* dan *adobe photoshop CS6* sebagai media pendukung dalam membuat konten klien yang baik.

5. Membuat laporan hasil penawaran secara berkala

Laporan yang dibuat berkala setiap minggunya yaitu dengan *google spreadsheet* untuk dilaporkan secara langsung kepada direktur utama sebagai bentuk tanggung jawab *marketing* terhadap tingkat penawaran yang dilakukan setiap harinya. Laporan digunakan sebagai pembandingan kegiatan *marketing* baik dari personal ataupun intensitas penawaran kepada klien CV. Andaf Corporation baik dari penawaran awal hingga penawaran terakhir.



Gambar III.3

***Flowchart* laporan berkala penawaran**

Sumber: Data Hasil Olahan Praktikan

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Berikut adalah daftar kegiatan praktikan saat melaksanakan kegiatan PKL:

Tabel III.1.
Kegiatan PKL di CV. Andaf Corporation

Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan
Senin, 10 Juli 2017	Perkenalan dengan manajer dan karyawan CV. ANDAFCORP
Selasa, 11 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing tentang penggunaan sosial media sebagai media promosi produk klien • Briefing alur kerja
Rabu, 12 Juli 2017	Membuat Database klien
Kamis, 13 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Jum'at, 14 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Membuat laporan leads mingguan
Senin, 17 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Selasa, 18 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Rabu, 19 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Kamis, 20 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Rapat mingguan bersama seluruh staff perusahaan
Jum'at, 21 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien Membuat laporan leads mingguan
Senin, 24 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Selasa, 25 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Rabu, 26 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Mendesain leaflet produk klien
Kamis, 27 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Rapat mingguan bersama seluruh staff perusahaan
Jum'at, 28 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Membuat laporan leads mingguan

Senin, 31 Juli 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Selasa, 1 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Rabu, 2 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Kamis, 3 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Rapat mingguan bersama seluruh staff perusahaan
Jum'at, 4 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Membuat laporan leads mingguan
Senin, 7 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Selasa, 8 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Rabu, 9 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Rapat dengan divisi marketing
Kamis, 10 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien Membuat program promosi produk perusahaan
Jum'at, 11 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Membuat laporan leads mingguan
Senin, 14 Agustus 2017	Membuat database
Selasa, 15 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Rabu, 16 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Kamis, 17 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Jum'at, 18 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Senin, 21 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Selasa, 22 Agustus 2017	Melakukan penawaran terhadap klien
Rabu, 23 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk laporan PKL
Kamis, 24 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk laporan PKL

Jum'at, 25 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk laporan PKL
Senin, 28 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk laporan PKL
Selasa, 29 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk laporan PKL
Rabu, 30 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penawaran terhadap klien • Mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk laporan PKL
Kamis, 31 Agustus 2017	Pamit kepada Owner dan seluruh karyawan CV. Andaf Corp karena masa PKL Praktikan telah usai

Sumber: diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

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

1. Awalnya praktikan merasa kesulitan beradaptasi, karena lingkungan kerja yang baru menghambat kinerja praktikan dalam menyelesaikan tugas yang diberikan oleh *owner* CV. Andaf Corporation.
2. Praktikan kesulitan menentukan target pasar. Banyaknya kontak calon konsumen yang harus dicari dan dihubungi setiap harinya membuat praktikan bingung membalas setiap interaksi dari calon konsumen
3. Konsumen yang rata-rata adalah perusahaan besar dituntut kecepatan dan pelayanan yang ramah dari praktikan. Praktikan dituntut untuk tenang menghadapi masalah dan bisa berfikir cepat dibawah tekanan yang merupakan hal wajib dimiliki oleh setiap *Marketer*.

4. Praktikan mengalami kesulitan dalam berkomunikasi saat diberikan tanggung jawab untuk ikut memimpin *meeting* dengan klien agar klien mau menggunakan jasa perusahaan.
5. Bauran pemasaran yang minim dengan mengandalkan *direct marketing* dan *personal selling* menjadikan target penjualan produk yang diberikan kepada praktikan tidak tercapai.

D. Cara Mengatasi Kendala

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

1. Praktikan meminta masukan atau saran kepada *manager* CV. Andaf Corporation yang sudah berpengalaman. Dalam menyelesaikan berbagai macam masalah dan tugas, praktikan mulai bertanya mengenai bidang yang sedang praktikan teliti. Sikap Hendy Wahyudiningrat sebagai *manager* CV. Andaf Corporation yang *friendly* dan tidak pelit informasi membuat praktikan lebih mudah mengkomunikasikan masalah yang dihadapi. *Manager* CV. Andaf Corporation dapat menciptakan suasana bersahabat dengan sedikit candaan, tapi tetap serius. Suasana ini yang praktikan butuhkan agar dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di CV. Andaf Corporation dalam beradaptasi.

2. Dengan kesabaran Bapak Nugraha sebagai *owner* CV. Andaf Corporation memberikan ilmu *digital marketing* yaitu bagaimana dalam memilih dan mencari konsumen dengan menentukan jumlah target pemasaran guna meringkas data pelanggan sehingga memudahkan praktikan dalam membalas setiap interaksi dari calon konsumen.
3. Praktikan menanyakan sekaligus *sharing* kepada *manager* CV. Andaf Corporation tentang cara yang efektif menghadapi konsumen, dan pemasaran produk yang efektif.
4. Praktikan berdiskusi dengan *manager* CV. Andaf Corporation di sela waktu istirahat, praktikan banyak belajar tentang *komunikasi* yang dapat membuka banyak wawasan praktikan tentang dunia kerja. Praktikan juga sering turut serta menghadapi keluhan dan tanggapan konsumen ketika *meeting* dengan klien membuat mental praktikan lebih kuat dan lebih siap jika nanti diturunkan ke dunia kerja yang sesungguhnya. Everett M. Rogers mendefinisikan ”komunikasi adalah suatu proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada penerima atau lebih dengan maksud untuk mengubah tingkah laku mereka .”⁹
5. Selama ini CV. Andaf Corporation hanya menggunakan dua unsur dalam bauran promosi yaitu dengan *direct marketing* dan *personal selling*, perlunya penambahan bauran promosi pada CV. Andaf

⁹ Everett M. Rogers, “Komunikasi” diakses dari <http://www.spengetahuan.com/2015/03/100-macam-pengertian-komunikasi-menurut-para-ahli.html> diakses pada 02 September 2017 Pukul 12.39

Corporation. praktikan menambah salah satu bauran promosi yaitu *advertising*. Praktikan membantu promosi dengan membuat ide-ide konten baru melalui iklan di media sosial.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama 40 hari kerja di CV. Andaf Corporation, maka praktikan mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang diperoleh praktikan setelah melaksanakan PKL:

1. Praktikan mendapatkan informasi lebih perihal kegiatan harian perusahaan tempat Praktikan melaksanakan PKL, hal apa saja yang dilakukan di perusahaan tersebut terutama dalam hal memasarkan produk CV. Andaf Corporation dan produk klien CV. Andaf Corporation menggunakan facebook ads, Instagram ads, google adwords dan memanfaatkan website sebagai *digital marketing tools*.
2. Praktikan memperoleh pengalaman dan keterampilan menggunakan LinkedIn dan Whatsapp sebagai media promosi dalam hal pemasaran melalui media online. Pengalaman tersebut berupa pengetahuan mengenai media online yang digunakan sebagai media pemasaran.
3. Dengan kegiatan PKL ini praktikan dapat membandingkan teori yang telah dipelajari sebelumnya pada bangku perkuliahan dengan dunia kerja yang sesungguhnya. Teori yang telah praktikan pelajari sebelumnya di bangku perkuliahan ternyata sesuai dengan apa yang terjadi di lapangan pekerjaan seperti dalam hal promosi. Namun ada beberapa perbedaan sebagai contoh di bangku perkuliahan untuk membuat *masking clip* poster dengan *adobe*

illustrator sedangkan di tempat praktikan melaksanakan PKL untuk membuat *masking clip* poster ternyata menggunakan *adobe photoshop*.

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 antara lain:

1. Untuk Perusahaan

- a. Perlunya penambahan jumlah SDM di perusahaan khususnya di Divisi Marketing agar target dari perusahaan pada target penjualan perusahaan dapat tercapai.
- b. Untuk bagian *marketing* perlu adanya *sharing* kepada *owner CV. Andaf corporation* secara berkala agar mendapatkan solusi untuk menyelesaikan berbagai macam keluhan konsumen.
- c. Fasilitas penunjang seperti komputer, jaringan internet, printer, serta alat operasional lainnya lebih dimaksimalkan lagi, karena selain penting, koneksi internet juga menjadi hal yang sangat penting terutama dalam menjawab setiap interaksi dan dalam kegiatan mengunggah setiap konten.
- d. Perlu penambahan unsur dalam bauran promosi pada CV. Andaf Corporation yaitu *Advertising, Public Relation and Publicity*, dan

Sales Promotion yang berfungsi untuk meningkatkan penjualan produk dari perusahaan,

2. Untuk Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Saran praktikan untuk Fakultas Ekonomi UNJ agar diadakannya pelatihan khusus untuk Program Studi DIII Manajemen Pemasaran dalam bersikap dan berkomunikasi yang baik bila berhadapan dengan konsumen agar mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran terlatih menjadi seorang *marketer* yang profesional. Pelatihan tersebut untuk modal mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

Buku pedoman *Praktik Kerja Lapangan* Universitas Negeri Jakarta

Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2012 Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga

Nugraha Andaf. (Direktur). (2017, Agustus 22). Wawancara (Rhesa P, Pewawancara)

Sejarah, Logo, Visi dan Misi CV. ANDAFCORP. (Buku *company profile* CV.ANDAFCORP) (diakses pada 21 Agustus 2017)

Struktur Perusahaan, Daftar Harga Produk, Flow Chart CV. ANDAFCORP (Buku *company profile* CV.ANDAFCORP) (diakses pada 21 Agustus 2017)

<http://infodanpengertian.blogspot.co.id/2016/02/pengertian-digital-marketing-menurut.html> (diakses pada 21 Agustus 2017)

<http://www.dosenpendidikan.com/22-pengertian-pembelajaran-menurut-para-ahli-terlengkap/> (diakses pada 1 September 2017)

<https://www.andafcorp.com/blog>
(diakses pada 3 September 2017)

<http://www.spengetahuan.com/2015/03/100-macam-pengertian-komunikasi-menurut-para-ahli.html> (diakses pada 2 September 2017)

<http://www.fortuneindo.com/read/blog/manfaat-digital-marketing-bagi-perkembangan-bisnis-anda> (diakses pada 21 Agustus 2017)

Kbbi.web.id/adaptasi
(diakses pada 1 September 2017)

Sejarah PT Datamaya Consulting <http://www.datamaya.com/about/> (diakses pada 21 Agustus 2017)

<http://www.slideshare.net/ArifRamadhan1/contoh-laporan-praktik-kerja-lapangan-manajemen-fakultas-ekonomi-universitas-negeri-jakarta-di-bank-syariah-mandiri> (diakses pada 21 Agustus 2017)

[Tonysoegi.blogspot.co.id/2013/10/promotion-mix-bauran-promosi.html?](http://Tonysoegi.blogspot.co.id/2013/10/promotion-mix-bauran-promosi.html)
(diakses pada 20 Agustus 2017)

LAMPIRAN 1: Surat Pengajuan PKL



*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 : 0914/UN39.12/KM/2017
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

7 Juni 2017

Yth. HR CB ANDAF CORP
Jl. Villa Tampak Siring Blok B.10 No.17
Jatimelati, Pondok Melati,
Kota Bekasi 17415

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

Nama : Rhesa Pramudita Sakti Bawana
Nomor Registrasi : 8223155028
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081249833052

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 1 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 2: Surat Penerimaan PKL

**ANDAF
CORP.**

SURAT IZIN 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 : Rhesa Pramudita Sakti Bawana
Nomor Registrasi : 8223155028
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081249833052

Sehubungan dengan surat dari UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA tanggal 7 Juni 2017, perihal izin melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, maka dengan ini disampaikan bahwa kami dapat menerima mahasiswa tersebut.

Untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Industri pada tanggal 10 Juli 2017 sampai 31 Agustus 2017 dengan ketentuan mahasiswa tersebut menaati semua peraturan dan tata tertib yang berlaku di CV. Andaf Corporation.

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

Bekasi, 31 Agustus 2017


**ANDAF
CORP.**
Nugraha Andaf
Direktur



02180720373



mail@
andafcorp.com



Villa Tampak Siring
B10 No 15 Puri Gading

Lampiran 3: Daftar Absensi PKL



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



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

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Rhesa Pramudita Sarti Bawana
No. Registrasi : 8223155028
Program Studi : D3 Manajemen pemasaran
Tempat Praktik : CV. Andaf Corporation
Alamat Praktik/Telp : Jati Asih Betasi / 08577351338

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

Jakarta, 31 Agustus 2017.

Penilai,

(...)

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



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

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Rhesa Pramudita
No. Registrasi : 8223155028
Program Studi : Manajemen pemasaran
Tempat Praktik :
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 31 Juli 2017	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa / 1 Agustus 2017	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu / 2 Agustus 2017	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis / 3 Agustus 2017	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat / 4 Agustus 2017	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin / 7 Agustus 2017	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa / 8 Agustus 2017	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu / 9 Agustus 2017	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis / 10 Agustus 2017	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat / 11 Agustus 2017	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin / 14 Agustus 2017	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa / 15 Agustus 2017	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu / 16 Agustus 2017	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis / 17 Agustus 2017	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat / 18 Agustus 2017	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31 Agustus 2017

Penilai, *[Signature]*



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 : *Phesa Pramudita*
No. Registrasi : *8223155028*
Program Studi : *Manajemen pemasaran*
Tempat Praktik :
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<i>Senin / 21 Agustus 2017</i>	1. <i>☐</i>	
2.	<i>Selasa / 22 Agustus 2017</i>	2. <i>☐</i>	
3.	<i>Rabu / 23 Agustus 2017</i>	3. <i>☐</i>	
4.	<i>Kamis / 24 Agustus 2017</i>	4. <i>☐</i>	
5.	<i>Jumat / 25 Agustus 2017</i>	5. <i>☐</i>	
6.	<i>Senin / 28 Agustus 2017</i>	6. <i>☐</i>	
7.	<i>Selasa / 29 Agustus 2017</i>	7. <i>☐</i>	
8.	<i>Rabu / 30 Agustus 2017</i>	8. <i>☐</i>	
9.	<i>Kamis / 31 Agustus 2017</i>	9. <i>☐</i>	
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.....
Penilai
ANDAF
CORP.
CV. ANDAF CORPORATION

Lampiran 4: Penilaian Hasil PKL



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.fe.unj.ac.id



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

Nama : *Rheca Pramudita Cahya Bawana*
No.Registrasi : *8223151020*
Program Studi : *Manajemen pemasaran (D3)*
Tempat Praktik : *CV. Andaf Corporation*
Alamat Praktik/Telp : *Villa Tampak Sring Blok B10 No.10
Perum. Puri gading pondok melati, Bekasi*

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	<i>98</i>	1. Keterangan Penilaian : <table border="1"> <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>	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
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																															
2	Kedisiplinan	<i>97</i>																															
3	Sikap dan Kepribadian	<i>97</i>																															
4	Kemampuan Dasar	<i>96</i>																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<i>98</i>																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<i>96</i>																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<i>97</i>																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	<i>98</i>																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<i>96</i>																															
10	Hasil Pekerjaan	<i>98</i>																															
Jumlah		<i>971</i>	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : $\frac{971}{10} = 97,1$ 10 (sepuluh) Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td><i>97</i></td> <td><i>A</i></td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	<i>97</i>	<i>A</i>	Angka bulat	huruf																										
<i>97</i>	<i>A</i>																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, *31 Agustus 2017*
Penilai,

Hendy Gatot Nugent
Marketing Manager
CV ANDAF CORPORATION

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 5: Contoh Surat Penawaran

Dear PT ...

Perkenalkan saya Rhesa dari Andaf Corporation, perusahaan internet marketing, social media management, & SEO Master

Kami menawarkan Solusi permasalahan internet marketing yang mungkin perusahaan Bapak/Ibu sedang hadapai secara komprehensif:

1. Kami menyediakan sebuah TIM berjumlah untuk mengurus SEMUA Jobdesk Online marketing secara TIM. Kami berorientasi kepada hasil.
2. Jobdesk Online Marketing social media specialist :
 - a. membuat perencanaan pemasaran online, dari mulai Segementing, targeting, positioning, hingga Tools yang akan dipakai (media social,web, dll)
 - b. membuat jadwal update rutin per hari di semua tools yang dipersiapkan, dari mulai website hingga media social
 - c. membuat konten dan editing artikel terkait yang akan diupdate
 - b. melaksanakan update rutin di jam dan waktu yang ditentukan
 - c. membuat Desain Grafis pendukung pemasaran Online
 - d. membuat laporan evaluasi hasil efektifitas pemasaran online
3. Jobdesk SEO Master:
 - a. membuat / mengupgrade website sesuai kebutuhan dengan design kreatif, responsif, dan mobile friendly yang dapat meningkatkan kepercayaan calon konsumen terhadap perusahaan

- b. memastikan website perusahaan bertengger di PAGE ONE GOOGLE di banyak keyword yang diinginkan. dengan berada di page one google maka akan meningkatkan kemungkinan penjualan karena website akan diklik oleh ribuan calon pembeli potensial.
 - c. Melakukan Whitehat SEO practice yang membuat website aman dari banned google akibat praktek seo yang ilegal
- 1) Bekerja sama dengan kami akan Meningkatkan Efektifitas Manajemen di perusahaan Bapak/Ibu karena Menggaji seorang Staff Admin Online dan IT Maintenance jatuhnya akan lebih mahal daripada Fee TIM kami.
 - 2) Kami bekerja berorientasi hasil untuk dapat meningkatkan value perusahaan klien, oleh karena itu kami memberi GARANSI CASH BACK untuk SEO practice apabil dalam masa kontrak kami tidak mampu menembus page one google.

Kami telah melampirkan Company Profile untuk dipelajari. Besar harapan kami agar kita bisa melanjutkan pembicaraan ini secara langsung.

Best Regards,

Rhesa Paramudita, Andaf Corporation Group

Office: 02180720373 | Mobile/WA: 0896 6162 5949 www.andafcorp.com

Lampiran 6: 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 : Rhesa Pramudita Sakti Bawana
Nomor Registrasi : 8223155028
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081249833052

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.**

Nugraha Andaf ANDAF CORPORATION
Direktur



02180720373



mail@
andafcorp.com



Villa Tampak Siring
R10 No.15 Puri Gading

Lampiran 7: Lembar bimbingan PKL