LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI *MARKETING* PT PRIMA MEDIA KARYA

AHMAD FADLY 8223128278



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 JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA 2015

EXECUTIVE SUMMARY

Work Practice (PKL) is a compulsory subject at the Faculty of Economics, University of Jakarta (UNJ FE) which aims to equip the students in recognizing, knowing, understanding the application and relevance of science in the field of knowledge obtained in college and the workplace. Each student FE UNJ, especially courses D3 Marketing Management, Management Jususan, are required to attend this program to meet one of the requirements of a degree associate expert.

Work practice in BOONE (PT Prima Media Works) was placed as an account executive who has the responsibility to get a new client who wants to create a website or graphic design. Serve the needs and complaints of the client and be responsible with one client from start booking until the payment completely.

The intent Employment Practices (PKL) is as follows. 1). Studying marketing strategy by conducting field work in Boone (PT Prima Media Works); 2). Doing work practices in accordance with the background of the practitioner, namely D3 Marketing Management.

For two months do street vendors in Boone (PT. Prima Media Works), the practitioner can conclude that the implementation is very useful street vendors, where:

1). Praktikan can describe the activity or responsibility in the Marketing Division at PT.PRIMA Media Works, especially in the field of the Account Executive is to offer and promote products, achieve targets in accordance with the policy, follow-up prospecting, doing canvassing, show-in and call-in, maintaining and fostering good relations with customers, dealing with customer complaints, carry out the handover process and measure customer satisfaction; 2). Praktikan acquire knowledge and work experience in the field of the Account Executive is to meet with many diverse customers while distributing questionnaires and preparing and sending greeting cards to consumers who aims to foster good relationships with consumers.

LEMBAR EKSEKUTIF

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah mata kuliah wajib di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (FE UNJ) yang bertujuan untuk membekali mahasiswa dalam mengenal, mengetahui, memahami aplikasi dan keterkaitan ilmu dalam bidang ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan dunia kerja. Setiap mahasiswa FE UNJ, khususnya program studi DIII Manajemen Pemasaran, Jususan Manajemen, diwajibkan untuk mengikuti program ini untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat gelar ahli madya.

Praktikan melakukan praktik kerja di BOONE (PT Prima Media Karya) ditempatkan sebagai *account executive* yang memiliki tanggung jawab untuk mendapatkan client baru yang ingin membuat website atau design grafis. Melayani keperluan dan keluhan client dan bertanggung jawab dengan 1 client dari mulai pemesanan sampai dengan pembayaran secara tuntas.

Maksud dilasanakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah Mempelajari strategi pemasaran di Boone (PT Prima Media Karya) Melakukan praktik kerja sesuai dengan latar belakang praktikan, yaitu DIII Manajemen Pemasaran.

Selama dua bulan dari tanggal 1 juli 2014 sampai 5 september 2014 praktikan melakukan PKL di Boone (PT. Prima Media Karya), praktikan dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan PKL sangat berguna, dimana: 1). Praktikan dapat mendeskripsikan mengenai aktivitas atau tanggung jawab di Divisi Pemasaran di PT.Prima Media Karya khususnya pada bidang *Account Executive* yaitu menawarkan dan mempromosikan produk, mencapai target sesuai dengan kebijakan, *follow up* calon pelanggan, melakukan *canvasing*, *show in* dan *call in*, memelihara dan membina hubungan baik dengan konsumen, menangani keluhan konsumen, melaksanakan proses serah terima dan mengukur kepuasan konsumen; 2). Praktikan memperoleh pengetahuan dan pengalaman kerja di bidang *Account Executive* yaitu banyak bertemu dengan konsumen yang bermacam-macam saat membagikan kuisioner serta menyiapkan dan mengirimkan kartu ucapan kepada konsumen yang bertujuan untuk membina hubungan baik dengan konsumen.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul

: Praktik Kerja Lapangan divisi Pemasaran pada PT. Prima

Media Karya

Nama Praktikan

: Ahmad Fadly

Nomor Registrasi

: 8223128278

Program Studi

: D3 Manajemen Pemasaran

Jurusan

: Manajemen

Setuju untuk Ujian

Menyetujui,

Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran,

Pembimbing,

Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP.195702211985302002

NIP. 19720617 199903 1 001

Mengetahui,

Ketua Jurusah Manajemen

Dr. Hamidah, SE., M.Si.

NIP. 195603211986032 001

Seminar Pada Tanggal,

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi - Universitas Negeri Jakarta

> <u>Dra. Umi mardiyati, M.Si</u> NIP. 19570221 198503 2 002

Nama Tanda tangan Tanggal

Ketua Penguji

Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 19570221 198530 2 002

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si
NIP. 19720617 199903 1 001

Penguji Ahli

Dra. Basrah Saidani, M.Si
NIP. 19630119 199203 2 001

KATA PENGANTAR

Dengan asma Allah yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang. Diawali dengan rasa syukur kehadirat Allah SWT, yang telah mengantar hamba-nya untuk terus menimba ilmu mengembangkan pengetahuan. Atas bimbingan dan bantuan laporan praktik kerja lapangan ini dapat diselesaikan. Untuk itu praktikan ucapkan terima kasih yang tiada terhingga kepada :

- 1. Setyo Ferry Wibowo SE M.Si selaku pembimbing PKL
- 2. DR. Dedi Purwana, E.S. M.Bus selaku dekan Fakultas Ekonomi
- 3. Dr. Hamidah, M.SI selaku ketua jurusan Manajemen
- 4. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku ketua program studi D-III Manajemen Pemasaran
- 5. Ferdy Agusta selaku pembimbing atau mentor selama PKL
- 6. Muchlihan dan Wasih Kusmiyati sebagai Orang tua yang selalu mendukung

Penyusunan PKL ini merupakan hasil wawasan atas pengembangan pengetahuan yang didapat selama PKL, sebagai salah satu syarat kelulusan pada program DIII Manajemen Pemasaran dengan sendirinya hasil yang praktikan kerjakan ini, tentunya masih terdapat ketidaksempurnaan, maka untuk itu praktikan nantikan saran dan masukan guna penyempurnaan lebih lanjut.

Akhirnya pada semua pihak atas jasa baiknya, semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan hidayah-nya min.

Jakarta, Oktober 2015

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal	aman
EXECUT	TIVE SUMMARY	ii
KATA P	ENGANTAR	iv
LEMBA	R PERSETUJUAN	vi
LEMBAI	R PENGESAHAN	vii
DAFTAF	R ISI	viii
BAB I	PENDAHULUAN	
	A. Latar Belakang PKL	1
	B. Maksud dan tujuan PKL`	3
	C. Kegunaan PKL.	3
	D. Tempat PKL .	5
	E. Jadwal waktu PKL	5
BAB II	TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
	A Sejarah Perusahaan	6
	B Visi dan Misi.	8
	C Struktur Organisasi	9
	D Kegiatan umum perusahaan	13
BAB III	PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
	A. Bidang kerja	21
	B. Pelaksanaan kerja	22
	C. Kendala yang dihadapi	30
	D. Cara mengatasi kendala	30
BAB IV	KESIMPULAN	
	A. Kesimpulan	33
	B. Saran .	34
LAMPII	RAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Struktur Organisasi PT Prima Media Karya	9
Gambar III.1 : Contoh Surat Penawaran	. 24
Gambar III.2 : Contoh Invoice	. 25
Gambar III.3 : Contoh Flowchart	29

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1 : Daftar Harga Website	15
Tabel III.1: Kegiatan Kerja Praktikan Harian	30

BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Saat ini, pendidikan merupakan sebuah kebutuhan dasar setiap manusia, dan sudah menjadi hak setiap manusia untuk mendapatkan pendidikan yang layak. Pendidikan merupakan kebutuhan sepanjang hayat. Setiap manusia membutuhkan pendidikan, sampai kapan dan dimanapun ia berada. Pendidikan sangat penting artinya, sebab tanpa pendidikan manusia akan sulit berkembang bahkan akan terbelakang. Dengan demikian, pendidikan harus betul-betul diarahkan untuk menghasilkan manusia yang berkualitas yang mampu bersaing, di samping memiliki budi pekerti yang luhur dan moral yang baik.

Di era globalisasi saat ini, manusia dituntut untuk menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi. Manusia yang tidak memiliki pendidikan maka dengan sendirinya akan tersisih dari persaingan global saat ini. Ketatnya persaingan di dunia kerja saat ini membuat banyak perguruan tinggi yang melakukan antisipasi terhadap perkembangan tersebut. Para perguruan tinggi tersebut juga mulai melakukan langkah-langkah agar mutu pendidikan dan kualitas lulusan mereka tetap terjaga dan diminati oleh perusahaan-perusahaan pengguna tenaga kerja dengan menerapkan Praktik Kerja Lapangan (PKL) kepada mahasiswa. Oleh karena itu, mahasiswa wajib melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah mata kuliah wajib di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (FE UNJ) yang bertujuan untuk membekali mahasiswa dalam mengenal, mengetahui, memahami aplikasi dan keterkaitan ilmu dalam bidang ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan dunia kerja. Setiap mahasiswa FE UNJ, khususnya program studi D3 Manajemen Pemasaran, Jususan Manajemen, diwajibkan untuk mengikuti program ini untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat gelar ahli madya.

Dengan mengikuti program PKL, mahasiswa diharapkan dapat mensinergikan pengetahuan akademik mahasiswa dengan lingkungan kerja. Selain itu, jika mahasiswa tersebut memiliki penilaian kinerja yang baik dari perusahaan/instansi tempat pelaksanaan PKL, maka bukan hal yang mustahil mahasiswa tersebut memiliki kesempatan untuk bergabung dengan perusahaan tempatnya bekerja setalah lulus nanti. Pelaksanaan PKL dilakukan selama 2 bulan.

Praktikan melakukan praktek kerja di BOONE (PT Prima Media Karya) ditempatkan sebagai *account executive* yang memiliki tanggung jawab untuk mendapatkan client baru yang ingin membuat website atau design grafis. Melayani keperluan dan keluhan client dan bertanggung jawab dengan 1 client dari mulai pemesanan sampai dengan pembayaran secara tuntas. *Design grafis* merupakan salah satu bentuk seni lukis atau gambar yang memberikan kebebasan kepada designer atau perancangnya

untuk memilih, menciptakan, atau mengatur elemen rupa seperti ilustrasi, foto, tulisan, dan garis

B. Maksud dan Tujuan PKL

Maksud di lasanakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut.

- Mempelajari strategi pemasaran dengan melakukan praktek kerja lapangan di Boone (PT Prima Media Karya).
- Melakukan praktek kerja sesuai dengan latar belakang praktikan, yaitu
 D3 Manajemen Pemasaran.

Tujuan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut.

- Dapat mendeskripsikan tentang aktivitas atau tanggung jawab divisi pemasaran di Boone (PT Prima Media Karya)
- Memperoleh pengalaman kerja di bidang account executive (PT Prima Media Karya)

C. Kegunaan PKL

Manfaat yang didapat setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut.

- 1. Bagi Mahasiswa
 - a. Memahami dan mengenal dinamika dunia kerja pada unit-unit kerja, baik lingkungan pemerintah maupun perusahaan.

- b. Mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya setelah mendapat gelar ahli madya.
- c. Memaksimalkan dan melatih keterampilan mahasiswa sesuai dengan pengetahuan yang didapat di bangku perkuliahan.

2. Bagi Fakultas Ekonomi

- Mengetahui sejauh mana peran tenaga pengajar dalam memberikan materi perkuliahan mahasiswa sesuai dengan perkembangan yang terjadi di dunia kerja.
- b. Mengetahui sejauh mana efektivitas antara kurikulum (materi perkuliahan, metode dan media) yang diterapkan dengan dinamika dan kondisi dunia kerja yang sesungguhnya.
- c. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan.

3. Bagi Perusahaan

- a. Praktikan membantu pekerjaan perusahaan/instansi tempat praktikan melaksanakan PKL.
- b. Terjalinnya hubungan yang teratur dan dinamis antara instansi/perusahaan dan lembaga perguruan tinggi, serta menumbuhkan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat.

D. Tempat PKL

Nama :Boone (PT Prima Media Karya)

Alamat :Kencana Tower, Lantai 2 Business Park Kebon Jeruk, Jl

Raya Meruya Ilir No. 88, Jakarta Barat 11620, Indonesia

Telepon : (021) 95533929 / (021) 95538808

Website :www.boone.co.id

Boone merupakan *creative agency* yang dikelolaoleh PT. Prima Media Karya. Boone merupakan reformasi dari agency terdahulu yang bernama Kantin Design. Keberadaan kami adalah untuk memberikan pelayanan yang berkualitas tinggi dan kesempurnaan service di bidang jasa kreatif. Makasaya putuskan untuk memilih Boone dalam melakasanakan PKL saya.

E. Jadwal Waktu PKL

Praktek PKL dilaksanakan selama 2 (dua) bulan, terhitung pada tanggal 1 Juli 2014 sampai dengan tanggal 5 September 2014. Jam kerja dimulai dari jam 09.00 sampai dengan jam 17.00 dan waktu istirahat jam 12.00 sampai dengan 13.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

PT Prima Media Karya didirikan pada tanggal 23 Desember 2013 dan langsung membuat satu produk yang sekarang lebih dikenal dengan nama Boone. Boone merupakan reinkarnasi dari Creative Agency sebelumnya yang bernama Kantin Design.

Pada tahun 2011 pemilik memulai untuk membuat suatu bisnis, dimana bisnis tersebut meyangkut dengan keahlian yang dimiliki yaitu Programmer dan Design. Dengan menggabungkan 2 keahlian tersebut pemilik akhirnya memutuskan untuk membuat sebuah website yang di khususkan untuk memproduksi website-website lainnya yang dikenal dengan nama Kantin Design.

Kantin Design ini bermula dengan 3 orang pendiri yaitu, Timbas Prasetya Ramadhan, Agung Adhitya Negara, dan Muhammad Fajar Siddiq. Kantin Design memiliki passion yang kuat dibidang Website Development (pembuatan Website) dan karirnya juga lumayan menanjak didunia bisnis website.

Dengan semakin berkembangnya nama Kantin Design dibidang Website Development, para pendiri ingin meningkatkan kualitas mereka dengan membuat sebuah gebrakan baru di dunia bisnis. Mereka berniat untuk menjadikan bisnis ini ke skala yang lebih besar.

Pada tahun 2013 Kantin Design menambah 3 orang pengurus yaitu, Rizky Pratama, Ayu Kusumawardani, dan Ferdy Agusta. Dengan bertambahnya pengurus, para pendiri Kantin Design ingin meningkatkan kualitas bisnis web design kedalam sebuah perusahaan dan merekrut 3 orang tambahan tadi sebagai pendiri dari perusahaan tersebut dengan nama PT Prima Media Karya.

Pada tahun 2013 akhir PT Prima Media Karya terbentuk dengan konsep yang lebih sempurna. Tidak hanya aktif dalam bidang Website Development, tapi PT Prima Media Karya juga melebarkan sayapnya ke bidang *Creative Agency* dan membuat suatu produk baru dengan nama Boone.

Boone dihadirkan untuk memberikan pelayanan yang lebih berkualitas dan kesempurnaan pelayanan dibidang jasa kreatif. Prinsip dasar dari Boone berlandaskan atas dasar kekeluargaan dimana kepuasan konsumen adalah tujuan utama pemilik. Boone akan berusaha menterjemahkan kebutuhan konsumen dan bersama-sama dengan mewujudkan apa yang diinginkan.

a. Visi & Misi

1) Visi

Visi perusahaam adalah Menjadi *creative agency* yang terbaik dan terpercaya baik bagi perorangan, perusahaan maupun lembaga pemerintahan.

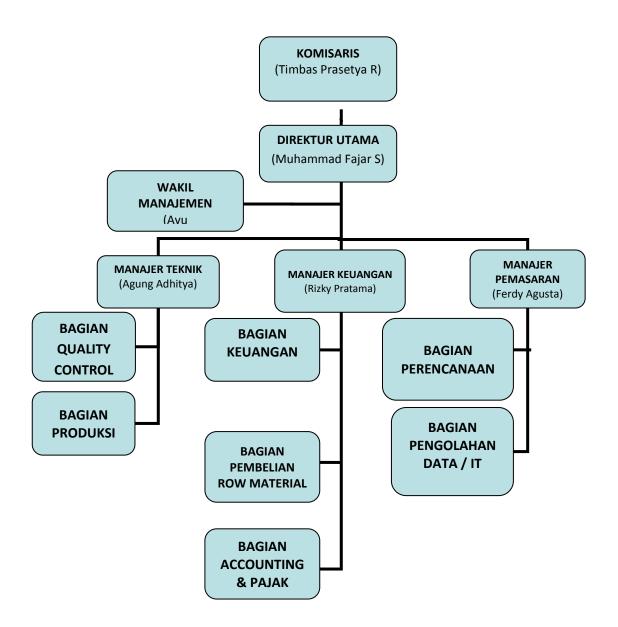
2) Misi

Misi perusahaan adalah sebagai berikut.

- a) Menciptakan ide-ide kreatif dalam setiap project,
- b) Menciptakan brand/merek yang akan menjadi pemimpin pasar,
- c) Memberi pelayanan terbaik kepada klien,
- d) Membangun hubungan yang baik antara perusahaan dan klien,
- e) Serta menjaga kualitas serta terus berinovasi dalam hal kreatifitas.

B. Struktur Organisasi

PT Prima Media Karya



Gambar II.1 Struktur Organisasi PT Prima Media Karya

Sumber: PT Prima Media Karya

Berikut Merupakan Penjelasan Tentang Sturktur Organisasi

PT. Prima Media Karya

1. Komisaris

Melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan, jalanya pengurusan pada umumnya, dan memberikan nasihat kepada direksi. Bertanggungjawab secara pribadi atas kerugian perusahaan, apabila yang bersangkutan salah atau lalai menjalankan tugas

2. Direktur Utama

Memimpin rapat umum, dalam hal memastikan pelaksanaan tatatertib, keadilan dan kesempatan bagi semua untuk berkontribusi secara cepat, menyesuaikan alokasi waktu peritem masalah; menentukan urutan agenda; mengarahkan diskusi kearah konsensus, menjelaskan dan menyimpulkan tindakan dan kebijakan.

3. Wakil Manajemen

Membantu direktur dalam menjalankan amanah tertinggi roda organisasi dan mengkoordinasi manajer – manajer bidang dalam menjalankan fungsinya. Menkoordinasi manajer – manajer dalam peningkatan kualitas dan kuantitas. Menjadi teladan yang baik bagi pengurus. Memotivasi pengurus yang lain

4. Manajer Teknik

Mempunyai tugas utama memimpin Departemen Teknik dalam kegiatan mengatur maintance alat-alat kantor.

a. Quality Control

Memantau perkembangan semua produk yang diproduksi oleh perusahaan, memonitor setiap proses yang terlibat dalam produksi suatu produk memastikan kualitas jasa yang di buatoleh perusahaan. Mengidentifikasi masalah dan isu isu mengenai kualitas produk dan juga membuat rekomendasi kepada otoritas yang lebih tinggi, dan membuat analisis dari catatan sejarah perangkat dan dokumentasi sebelumnya jasa untuk referensi dimasa mendatang

b. Produksi

Membuat perencanaan dan desian produk, perencanaan kapasitas produk, perencanaan layout produksi.

5. Manajer Keuangan

Mempunyai tugas utama memimpin Departemen Keuangan dalam kegiatan perencanaan, pengendalian, pengawasan anggaran, dan biaya perusahaan serta mencatat (*record*) dalam bentuk laporan keuangan untuk kelancaran operasional perusahaan.

Manajer Keuangan membawahi bagian accounting dan pajak, pembelian dan bagian pembelian row material.

a. Bagian Keuangan

Mengalokasi dana agar memperoleh tingkat efisiensi dan probabilitas yang optimal dan mengendalikan keuangan perusahaan dengan mengadakan system dan prosedur yang dapat mencegah penyimpangan di dalam pelaksanaan usaha dan memperngaruhi struktur keuangan dan alokasi dana.

b. Bagian pembelian row material

Mengadakan barang atau jasa perlengkapan yang diperlukan perusanaan

c. Bagian accounting dan pajak

Membuat laporan dalam hal menerbitkan laporan keuangan perusahaan dlaam bentuk neraca (balance sheet) dan laba rugi (income statment) sesuai dengan standar akuntansi dan hukum yang berlaku di Indonesia untuk periode tahunan atau periode tertentu, baik untuk keperluan internal perusahaan maupun eksternal perusahaan.

6. Manajer Pemasaran

Manajer Marketing mempunyai tugas utama memimpin departemen pemasaran dalam kegiatan menyusun, melaksanakan, dan menyeleksi program pemasaran untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan.

Manager Marketing membawahi bagian perancangan, bagian pengolahan, dan bagian monitoring.

a. Bagian Perencanaan

Mempunyai tugas utama dalam merencanakan atau menentukan dengan tepat yang akan dilakukan organisasi untuk mencapai tujuannya.

b. Bagian Pengolahan

Mempunyai tugas utama dalam mengolah data — data yang berhubungan dengan client untuk dikumpulkan menjadi satu dan diakumulasikan untuk membuat laporan setiap bulannya.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Prima Media Karya merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa sebagai Creative Agency dengan nama Boone. Keberadaan Boone adalah untuk memberikan pelayanan yang berkualitas tinggi dan kesempurnaan service dibidang jasa kreatif.

Bauran Pemasaran PT. Prima Media karya.

1. Product

Boone berkomitmen dan focus atas setiap proyek bisnis yang dijalankan serta memiliki keahlian dalam bidang:

- a. Web Development
 - 1) Web Design
 - 2) Web Programming
 - 3) Web Application

- 4) Search Engine Optimazion (SEO)
- b. Brand Advertising
 - 1) Logo Design
 - 2) Flyer Design
 - 3) Poster, Booklet, Brosur Design
 - 4) Name Card Design
 - 5) Calendar Design
 - 6) Notebook Design
 - 7) Sticker Design
 - 8) Invitation Design
 - 9) Creative Design
 - 10) Social Media Expert
- c. Mobile Application
 - 1) Android Application
 - 2) IOS Application
- d. Miscellaneous
 - 1) Video Editting, Motion Graphic
 - 2) Photography
 - 3) Movie Maker
 - 4) Cinematography
 - 5) 3D for TV commercial (TVC)

Yang membedakan dengan pesaing adalah boone memiliki ide-ide desain kreatif dan inovatif dalam penyampaian pesan,

baik dalam media cetak ataupun media elektronik yang menjadi salah satu andalan dalam persaingan dunia desain tentunya dengan harga yang relatif kompetitif.

PT.Prima Media Karya mempunyai pesaing di bidang yang sama adalah perusahaan Brigthstars yang menawarkan jasa :

- 1. Social Media Brand Activation
- 2. Website & Mobilesite Application
- 3. Mobile Application Development
- 4. Online Application Development
- 5. Campaign Strategy

Yang membedakan PT. Prima Media Karya dengan Brigthstars adalah Website & Mobilesite Application, Online Application Development, dan Campaign Strategy.

2. Price

Dikarenakan perusahaan ini dikategorikan masih baru, harga yang dimaksud hanya untuk website saja. Harga yang tertera pada tabel II.1 adalah harga sesuai dengan tingkat kesulitan dalam membuat bahasa pemrograman dan kesulitan dalam membuat desain tentunya dengan harga yang relatif kompetitif. Produk Boone berbeda dengan produk pesaingnya, dikarenakan setiap perusahaan jasa memang memiliki ciri khas masing masing dan tidak akan pernah sama. Boone bisa flexible dengan paket-paket yang ada,

bisa disesuaikan dengan budget yang ada, kebutuhan client, atau hal-hal lainnya. Dan untuk harga jasa yang perusahaan boone berikan kepada *client* mempunyai *bottom* harga (dibawah dari harga yg tertera di tabel harga). Jadi walaupun murah tetapi kualitas yang diberikan tidak berubah. Pada tabel II.2 disajikan daftar harga salah satu pesaing PT.Prima Media Karya yang ada di jakarta, yaitu perusahaan brighstar

Tabel II.1
Daftar Harga Website

Service	Service Detail	
Web Development	 Web Design Web Programming Web Applocation Search Engine Optimazion (SEO) 	Rp 20.000.000 - Rp 100.000.000 (tergantung permintaan client)
Brand Advertising	 Logo Design Flyer Design Poster, Booklet, Brosur Design Name Card Design Calender Design Notebook Design Sticker Design Invitation Design Creative Design Social Media Expert 	Rp 2.500.000 – Rp 7.500.000
Mobile Application	Android ApplicationIOS Application	Rp 5.000.000
Miscellaneous	 Video, Editting, Motion Graphic Photography Cinematography 3D for TV commercial (TVC) 	Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000

Ket: Harga disesuaikan dengan permintaan Client.

Sumber: PT Prima Media Karya

Tabel II.2

Daftar Harga Website Perusahaan Brigthstars

No	Service	price
1	Social Media Brand Activation	Rp 10.000.000
2	Website & Mobilesite Application	Rp 30.000.000
3	Mobile Application Development	Rp 7.000.000
4	Online Application Development	Rp 5.000.000
5	Campaign Strategy	Rp 50.000.000

Sumber: http://www.brightstars.co.id/

3. Place

Lokasi kantor Boone (PT Prima Media Karya) berada di Kencana Tower, Lantai 2 Business Park Kebon Jeruk, Jl. Raya Meruya Ilir No. 88, Jakarta Barat 11620, Indonesia.

Pola pendistribusiannya tidak jauh berbeda dengan perusahaan lain melalui tingkat saluran distribusi secara langsung berhubungan dengan PT.Prima Media Karya. Melalui website atau kartu nama karyawan yang sudah tersebar pada saat event-event tertentu. Event pameran yang diikuti oleh PT Prima Media Karya yang dilakukan rutin setiap bulanya, Petugas yang mengawasi dan melakukan pelayanan berasal dari divisi marketing, Tujuan agar lebih mengenal produk-produk dari PT Prima Media Karya dan pada umumnya

4. Promotion

Adapun strategi promosi yang dilakukan perusahaan untuk mengadakan kegiatan komunikasi yang efektif dan efisien dengan client adalah:

- a. Mengadakan promosi melalui website dan Social Media.
- b. Memberikan discount khusus 10% kepada client setiap pembuatan Website Company Profile.
- c. Memberikan cinderamata kepada Client setelah selesai pelunasan.
- d. Menjaga hubungan baik dengan client

Sedangkan Brightstars strategi promosi yang di lakukan hanya melalui website dan dengar dari yang sudah memakai jasanya.

5. People

Dengan semakin banyaknya jumlah jasa dengan spesifikasi dipasaran dimana perusahaan harus mengidentifikasi secara detail kebutuhan kebutuhan setiap konsumen untuk mewujudkan ini semua diperlukan karyawan yang berkualitas yang pastinya juga dilahirkan dari sebuah sistem yang baik. Maka dari itu perusahaan selalu mengutamakan *prosesrecruiting*, *training*, dan *motivation*.

People merupakan asset utama dalam industry jasa, dalam hal ini adalah sales dan bagian produksi yang berperan penting dalam perusahaan. Dengan pemberian training yang rutin kepada karyawan maka diharapkan karyawan dapat memberikan pelayanan terbaiknya

kepada nasabah sehingga akan terciptanya loyalitas oleh karyawan serta konsumen kepada perusahaan. Dengan kualitas karyawan yang baik maka diharapkan dapat memberikan keuntungan kepada perusahaan.

6. Proces

"Output" yang baik selalu diperoleh dari "proses" yang baik pula. Inti dari konsep ini adalah bagaimana cara mendapatkan customer dengan memperhatikan beberapa aspek penting seperti efektivitas dan efisiensi aktivitas perusahaan.

Efektivitas dan efisiensi ini dapat di impelementasikan dengan adanya jam kerja sesuai dengan waktu yang telah ditentukan sehingga memudahkan para konsumen untuk menghubungi atau mengatur jadwal mereka. Karyawan juga diberikan arahan untuk mengikuti procedure yang telah ditentukan oleh perusahaan yang telah diatur sesuai dengan standarnya. Prosedur ini dapat berupa keramahan atau tata karma yang diberikan sales saat bertemu dengan klien. Dengan mengikuti procedure atau sistem yang telah ditentukan, diharapkan akan selalu menjamin mutu pelayanan perusahaan sehingga mendapat penilaian yang baik serta kenyamanan dari konsumen.

7. Physical Evidence

Bukti fisik yang dimiliki oleh PT. Prima Media Karya memiliki gedung yang sangat unik dari perkantoran lainya yang terdapat pada kawasan itu serta letak yang strategis sangat dekat dengan pintul tol meruya ilir (jl meruya ilir no 88 jakarta barat 11620) dan sering dilalui oleh kendaraan umum sehingga memudahkan karyawan yang berkerja dengan PT. Prima Media Karya.

Kencana tower yang ditempati oleh PT. Prima Media Karya juga terdapat fasilitas keamanan CCTV di setiap sudut ruangan gedung sehingga memudahkan petugas keamanan yang berjaga selama 24 jam dalam melakukan perkerjaanya. Selain itu di sebalah gedung terdapat kantin sederhana untuk tempat makan para karyawan, terdapat tempat ibadah bagi umat muslim dan terdapat ruang rapat untuk bertemu client di kantor.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama PKL di Boone PT Prima Media Karya praktikan ditempatkan di Divisi Pemasaran, mempunyai tugas utama memasarkan produk-produk Boone kepada masyarakat. Di divisi tersebut praktikan diposisikan sebagai *Account Executive* yang memiliki tanggung jawab sebagai berikut:

1. Account Executive

- a) Menawarkan dan mempromosikan produk perusahaan kepada klien.
- b) follow up calon pelanggan.

Adapun pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan selama melakukan PKL adalah sebagai berikut:

1. Account Executive.

- a) Menghubungi klien sesuai dengan Database yang sudah diberikan.
- b) Membuat penawaran kepada klien
- c) Mengatur jadwal *meeting* dengan klien dan mempresentasikan produk Boone.

B. Pelaksanaan Kerja

1. Account Executive

a) Menghubungi klien sesuai dengan Database yang sudah disediakan.

Marketing manager memberikan Database perusahan (klien) yang dijadikan target untuk pembuatan website.Dari database tersebut praktikan menghubungi perusahaan tersebut dan menawarkan produk. Jika perusahaan tersebut ingin mengetahui lebih lanjut, maka akan dikirimkan penawaran keperusahaan tersebut.

Dalam satu hari biasanya *account executive* rata-rata menghubungi klien sejumlah 20 klien. Biasa praktikan mengajukan beberapa pertanyaan sebagai berikut

Selamat pagi/siang/sore ibu /bapak. Boleh saya minta waktunya sebentar. Kami dari Boone Creative Agency ingin menawarkan jasa kami di bidang Creative Agency. Sebelumnya apa ibu/bapak sudah mengetahui tentang creative agency? Jika belum mengetahui saya akan menjelaskannya sedikit.

"Kami adalah perusahaan yang bergerak dibidang media digital. Kami memproduksi design grafis, brosur, kartu nama dll. Tapi pada saatini kami lebih focus kearah Website Development. Website development adalah jasa pembuatan website dimana

website yang kami buat tidak hanya berbentuk custom website tapi juga ada yang berbentuk word press atau joomla.

Dari database yang kami miliki, perusahaan bapak/ibu belum memiliki website, maka dari itu kami ingin menwarkan jasa untuk pembuatan website. Jika bapak/ibu punya waktu, saya ingin memperkenalkan dengan bapak/ibu produk kami. Kira" apakah bapak/ibu ada waktu untuk kita meeting? TerimaKasih.

Rata rata sehari bisa menghubungi 20 klien dan biasanya hanya 5-8 perusahaan yang berminat untuk membuat *website* karena yang praktikan tawarkan sudah mempunyai *website* masing masing. Praktikan lebih mengetahui bagaimana cara cara menawarkan jasa kepada klien dan memiliki tingkat kesabaran yang lebih tinggi.

Jika ada yang berminat, tugas praktikan adalah menyiapkan dokumen penawaran *Website* yang ditujukan kepada klien yang tertarik untuk membuat *Website* dan ingin mengetahui lebih lanjut mengenai produk dari Boone ini. Serta mengirimkan kartu ucapan kepada konsumen yang bertujuan untuk membina hubungan baik dengan konsumen. Adapun contoh surat penawaran adalah sebagai berikut gambar III.1



Jakarta May, 19 2014

500N5/CAT2/USD/SCR/NAQ/34/0401/34

Attra Microsoppi

Dig Jakarta

Dear Mr. 500000

We would like to offer the following items:

Currency: IDR

Na	Description	Qby	Unb-Price	Price	Remark
1	Dedgn (Lago+Brachure + Name Card)	Ditems	6	8p & 000 000	This bemis are available for order
2	Print Brachure	(00) tems	gg 1000	8,9 100.000	This bems are available for order
2	Print Name Card	goolitems	Mnimum 3 box (one side)	89 30.000	This items are available for order
otal	8g. 6.120.000	1	V.		177

There are several notifications that you should concern about:

- 1. This quotation is valid for seven (7) days from the date of submission.
- 2. The above price exclude value added tax (10% of sales price)
- 2. The Payment will use bank to our account at 122.122.3333; in Bank Central Asia (Mr. 353333);

We hape our quotation could meet your requirement, and if you need any further information, please do not healtate to contact us.

Sincerely yours,

Ahmad Engly, Account Executive Soons co.ld

Gambar III.1

Contoh Surat Penawaran

Sumber: PT. Prima Media Karya

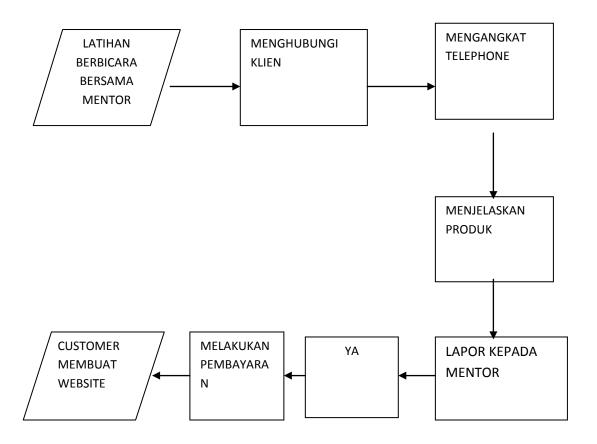
Praktikan akan melapor kepada bagian perencanaan agar segera membuat surat penawaran yang akan diserahkan kepada klien. Setelah surat penawaran disetujui oleh klien kemudian account executive memberikan invoice kepada klien. Contoh invoice adalah sebagai berikut gambar III.2



Gambar III.2
Contoh *Invoice*

Sumber: PT Prima Media Karya

Praktikan mengerti bagaimana cara-cara melakukan penawaran kepada klien yang akan menggunakan jasa PT.Prima Media Karya Gambar III.3 adalah flowchart menghubungi klien sesuai dengan database yang sudah disediakan.



Gambar III.3 Flowchart menghubungi klien

b) Mengatur jadwal *meeting* dengan klien dan mempresentasikan produk Boone kepada klien

Untuk klien yang ingin mengetahui lebih detail lagi mengenai produk dari Boone maka *account executive* akan mengadakan *meeting* dengan klien. Sebelum melakukan *meeting*

maka *account executive* akan mengatur jadwal terlebih dahulu dengan klien sesuai dengan kesepakatan waktu yang ditentukan. Dalam *meeting* tersebut akan di presentasikan mengenai produk-produk perusahaan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Praktikan lebih mengetahui bagaimana cara-cara berhadapan langsung dengan konsumen, meskipun baru pertama kali bertemu dengan konsumen praktikan tidak merasa gugup dan hanya menganggap itu sebuah tantangan dalam profesinya.

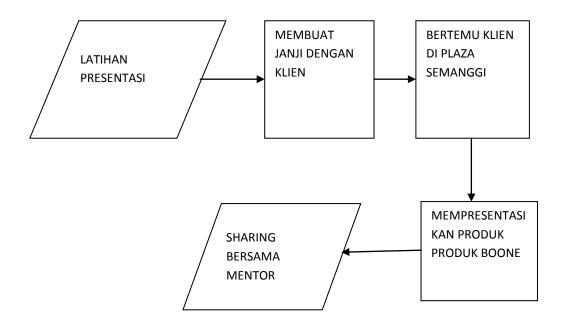
Dalam satu minggu, account executive melakukan meeting sebanyak dua kali dengan klien, meeting pertama diadakan di sebuah tempat makan di Plaza Semanggi. Saat meeting, account executive ditemani oleh seorang manager pemasaran kemudian dibimbing untuk mencoba melakukan presentasi di depan klien. Sebelumnya account executive mencoba berlatih pada hari sebelumnya dilatih oleh manajer pemasaran dan dibantu oleh rekan account executive lainnya. Setelah melakukan presentasi kemudian presentasi dilanjutkan oleh manajer pemasaran untuk meyakinkan klien merespon dari semua pembahasan yang sudah di

jelaskan oleh *account executive* client akan menghubungi jika berminat apa yang sudah ditawarkan. Respon seorang manajer cukup baik terhadap klien nya yang sudah dijelaskan dan manajer berharap klien akan memakai jasa PT. Prima Media Karya.

Pada meeting kedua, meeting diadakan di kantor klien yang bertempat di Sudirman. Pada saat meeting kedua pun *account executive* melakukan presentasi yang kemudian dilanjutkan oleh manajer pemasaran untuk lebih meyakinkan klien untuk menggunakan jasa perusahaan. klien akan menelfon *account executive* atau manajer pemasaran dengan semua apa yang dipresentasikan selama dua kali meeting. Manajer akan menghubungi dan memastikan apakah klien akan memakai jasa PT. Prima Media Karya.

Selama meeting pertama dan kedua praktikan merasakan apa yang belum pernah dirasakan sebelumnya terutama langsung dalam dunia kerja. Manfaat yang diperoleh cukup banyak menjadi mengerti bagaimana tata cara yang benar mengahadapi klien untuk menawarkan sebuah jasa.

Gambar III.4 adalah flowchart Mrengatur jadwal meeting dengan klien dan mempresentasikan produk Boone.



Gambar III.4

Flowchart Mengatur Jadwal Meeting dengan Klien dan Mempresentasikan Produk Boone

Sumber: Data diolah oleh praktikan

Rata rata sehari bisa menghubungi 20 klien dan biasanya hanya sedikit 5-8 perusahaan yang berminat untuk membuat website karena yang praktikan tawarkan sudah mempunyai website masing masing. Praktikan lebih mengetahui bagaimana cara cara menawarkan jasa kepada klien dan memiliki tingkat kesabaran yang lebih tinggi inilah pengalaman dan manfaat yang didapat praktikan.

C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi selama berlangsungnya PKL, antara lain:

- Pada saat melakukan PKL, praktikan merasa canggung dan malu dengan suasana kantor dan seluruh staff di Divisi Pemasaran sehingga pada minggu pertama praktikan bingung harus melakukan pekerjaan apa karena malu bertanya.
- 2. Praktikan belum mampu menguasai keseluruhan produk-produk dan spesifikasi produk sehingga 2 (dua) minggu pertama praktikan belum bisa menjelaskan kepada klien.

D. Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara-cara praktikan dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya PKL, antara lain:

- Seiring berjalannya waktu, praktikan mulai terbiasa dengan suasana kantor dan dapat beradaptasi dengan kata lain mampu menyesuaikan diri pada lingkungan staff divisi pemasaran dan divisi lain.
- 2. Praktikan menambah dan mengumpulkan sejumlah pengetahuan mengenai pencatatan produk-produk yang belum dikuasai dan menanyakan kepada *Account Executive* bagaimana cara menjawab apabila ada konsumen yang bertanya produk tersebut.

Tabel III.3

Data Tugas Harian

Hari	Tanggal	Kegiatan
Selasa	1 Juli 2014	Pengenalan keadaan kantor serta karyawan
Rabu	2 Juli 2014	Training di bimbing oleh mentor
Kamis	3 Juli2014	Training di bimbing oleh mentor
Jumat	4 Juli 2014	Training di bimbing oleh mentor
Senin	7Juli 2014	Menghubungi customer
Selasa	8 Juli 2014	Pergi untuk bertemu customer dengan mentor
Rabu	9 Juli 2014	Pergi untuk bertemu customer dengan mentor
Kamis	10 Juli 2014	Pergi untuk bertemu customer dengan mentor
Jumat	11 Juli 2014	Pergi untuk bertemu customer dengan mentor
Senin	14 Juli 2014	Menghubungi customer dan menawarkan pembuatan web
Selasa	15 Juli 2014	Janjian dengan customer untuk menjelaskan tentang web
Rabu	16 Juli 2014	Melihat lihat web yg ada
Kamis	17 Juli 2014	Membandingkan web
Jumat	18 Juli 2014	Bermain internet
Senin	21 Juli 2014	Mengangkat telephone yang ingin membuat web
Selasa	22 Juli 2014	Badan kurang sehat
Rabu	23 Juli 2014	Izin
Kamis	24 Juli 2014	Izin
Senin	4 Agustus 2014	Halal bihalal dengan karyawan
Selasa	5 Agustus 2014	Masih suasana lebaran
Rabu	6 Agustus 2014	Masih suasana lebaran
Kamis	7 Agustus 2014	Menghubungi customer menanyakan apakah jadi membuat web?
Jumat	8 Agustus 2014	Menanyakan data data perusahaan sebagai syarat mengikuti pkl
Senin	11 Agustus 2014	Sambil bekerja dan sedikit demi sedikit membuat laporan pkl
Selasa	12 Agustus 2014	Bertemu dengan customer bersama mentor
Rabu	13 Agustus 2014	Melihat cara pembuatan web atau company profile
Kamis	14 Agustus 2014	Diajarkan cara pembuatan web tetapi tidak tuntas
jumat	15 Agustus 2014	Sakit
Senin	18 Agustus 2014	Pertemuan dengan klien
Selasa	19 Agustus 2014	Pertemuan dengan klien
Rabu	20 Agustus 2014	Memulai presentasi produk
Kamis	21 Agustus 2014	Melakukan perjanjian kontrak
Jumat	22 Agustus 2014	Bertemu customer bersama mentor
Senin	25 Agustus 2014	Melihat lihat web sebagai perbandingan
Selasa	26 Agustus 2014	Mencari data yang diperlukan
Rabu	27 Agustus 2014	Mencari data yang diperlukan
Kamis	28 Agustus 2014	Meeting bersama mentor dan karyawan

Jumat	29 Agustus 2014	Melihat cara pembuatan web
Senin	1 September 2014	Membuat laporan data konsumen
Selasa	2 September 2014	Mencatat dan menganalisa kepuasan konsumen
Rabu	3 September 2014	Berbincang bincang kesan selama pkl dengan mentor
Kamis	4 September 2014	Menyelesaikan laporan rekapitulasi
Jumat	5 September 2014	Makan siang bersama mentor dan beberapa karyawan

Sumber : Data diolah praktikan

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Selama dua bulan praktikan melakukan PKL di Boone (PT. Prima Media Karya), praktikan dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan PKL sangat berguna, dimana:

- 1. Praktikan dapat mendeskripsikan mengenai aktivitas atau tanggung jawab di Divisi Pemasaran di PT.Prima Media Karya khususnya pada bidang *Account Executive* yaitu menawarkan dan mempromosikan produk, mencapai target sesuai dengan kebijakan, *follow up* calon pelanggan, melakukan *canvasing*, *show in* dan *call in*, memelihara dan membina hubungan baik dengan konsumen, menangani keluhan konsumen, melaksanakan proses serah terima dan mengukur kepuasan konsumen.
- 2. Praktikan memperoleh pengetahuan dan pengalaman kerja di bidang Account Executive yaitu banyak bertemu dengan konsumen yang bermacam-macam saat membagikan kuisioner serta menyiapkan dan mengirimkan kartu ucapan kepada konsumen yang bertujuan untuk membina hubungan baik dengan konsumen.

B. Saran

Bagi perusahaan diharapkan dapat menyediakan fasilitas tenaga pembimbing untuk menjelaskan dan mengajarkan kepada praktikan agar praktikan mampu menguasai keseluruhan produk dan spesifikasispesifikasinya sehingga praktikan dapat melatih kemampuannya untuk menjelaskan produk-produk kepada konsumen. Dengan adanya tenaga pembimbing juga, praktikan dapat berlatih cara berbicara agar praktikan merasa percaya diri di lapangan.

permohonan praktik kerja lapangan



LAMPIRAN 1

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp/Fax.: Rektor: (021) 4893854, PR I: 4895130, PR II: 4893918, PR III: 4892926, PR IV: 4893982,
BAUK: 4750930, BAAK: 4759081, BAPSI: 4752180
Bag. UHTP: Telp. 4893726, Bag. Keuangan: 4892414, Bag. Kepegawaian: 4890536, HUMAS: 4898486

Nomor 3751/UN39.12/KM/2014 Lamp.

13 Juni 2014

No. Telp/HP: 081296659842

: Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. Pimpinan PT. Prima Media Karya Kencana Tower Lt.2, Bussines Park, Kebon Jeruk

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

Nomor Registrasi

Ahmad Fadly

8223128278

D3 Manajemen Pemasaran

Program Studi Fakultas

Ekonomi

Untuk Mengadakan

Praktek Kerja Lapangan

: Jl. Raya Meruya Ilir, No.88, Jakarta Barat 11620

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah Praktek Kerja Lapangan pada bulan Juli s.d. Agustus 2014.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan,

Tembusan:

1. Dekan Fakultas Ekonomi

2. Kaprog / Jurusan Manajemen

yaifullah 95702161984031001

konfirmasi kerja praktik lapangan



: BOONE/230701/14 Nomor

Kepada Yth: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri jakarta

: Konfirmasi Kerja Praktik Perihal

Dengan Hormat,

Berdasarkan Surat Nomor: BOONE/28/1213/2014 Tanggal 16 Juni 2014 Perihal

Permohonan Ijin Kerja Praktik kepada mahasiswa:

: Ahmad Fadly Nama NPM

: 8223128278 Program Studi : Manajemen Pemasaran

Semester : Genap Tahun Akademik : 2013/2014

: Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220 Alamat

Bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut di atas dapat kami terima untuk melaksanakan kerja praktik di perusahaan kami terhitung mulai 1 Jul s.d 5

September 2014.

Atas Perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

PT Prima Media Karya.

Muhammad Fajar Siddiq S.Kom

(Direktur Utama)

PT. Prima Media Karya, Kencana Tower, Lantai 2 Business Park Kebon Jeruk, Ji Raya Meruya Ilir No. 88, Telp. (021) 95533929 / 95538808 Jakarta Barat 11620, Indonesia

Daftar hadir praktik kerja lapangan

LAMPIEAN 3



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Cedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220 Telp: (021) 4721227. Fax: (021) 4706285 www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN SKS

Nama

Annad Frally 8223(29278

No. Registrasi

. D3 Managener Jamesarac

Program Studi Tempat Praktik

Books Creative Agency.

Alamat Praktik/Telp : Kentowo Tower Kelon grave - She los .

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	silasa 1 Juli 2014	1	
2.	Retur 2744 2014	2	4.7
3.	temis 3 Juli 2014	3	la" a la la
4.	granut 4 July 2014	4 2	
5.	sum 7 244 retu	5	2 4 T
	klasn 8 Juli 2014	c 0.	
6.	Pabu 3 Juli 2017	7 0	
7. 8.	tranis wo guli zelu	8 4	
9.	gremat W Juli 2064	96	
10.	anin Mynh 2014	10\$	
11.	orlein ct such roll	112	
12.	raba leguli eeca	12.	
13.	kam's 17244 204	13 Q	
14.	Durent March coll	14 9	
	sin'n siguli zoly	15	
15.	The state of the s		

Jakaria, 21 July 2014

Furdy

Mohon legalitas dengan membinbuhi cap Instansi/Perusahaan

Daftar hadir praktik kerja lapangan

LAMPIRAN 4



Nama

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220-Telp: (021) 4721227. Fax: (021) 4706285 www.unj.ac.ld/fe

DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGANSKS

Ahmed Fedly

Strasi 8223129278

No. Registrasi
Program Studi
Tempat Praktik
PostAL Crackiva Agency

Alamat Praktik/Telp : Kensows Towas Langu parak Jacob .

10	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	alesa 12744 2014	1	
2.	kahn 23 944 2044	21	23,24 Juli bin
3.	kushis 24 out 2004	3	balkom.
4.	and 4 agustus 2014	4.2	
5.	blasm Edgustus early	52	- 15 Agustus.
6.	kaby 6 Agustus 2014	6	sakit.
7.	kamis 7 Hyustus 2014	7	
8.	Junat 8 Martin 2014	82	
9.	8mm 11 Myutus 2014	9	
10.	sclasa 12 Hquetus 2014	10Q	
H.	Rapy 13 Agustus 2014	112	A H B N B B B
2.	Knowing in Agustus going	12	1
13.	Dumat 15 Agustus 2014	135	
14.	eenin 18 Agustus 2019	149	
15.	Slas n. 13 Agushas 2014	152	* *

Penilai, Saura Maria Mar

Catatan

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membuhuhi cap Instansi/Perusahaan

Daftar hadir praktik kerja lapangan

LAMPIRAN 5



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220 Telp: (021) 4721227. Fax: (021) 4706285 www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGANSKS . Himad Fadly . \$123(28278

Nama

No. Registrasi P3 moneguen pemaperan Boone Creative Agency Program Studi

Tempat Praktik

Alamat Praktik/Telp: Koncorce Forer, Kobon Javik. Jackor

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN	
1.	Febru 20 agustus 2014	1J		
2.	Koming 21 agustus 2014	22		
3.	Junet 22 Agustus 2014	3Q		
4.	guin 25 Agusty 2019	4\$		
5.	silasa 26 Agustus 2014	5 <i>Q</i>		
6.	paby 27 Agrifus 2001	62		
7.	kain's Edygnitus 2014	74		
8.	Junet 29 Agratus 2014	8 Q		
9.	sen'n 1 september 2004			
10.	seleja z september soly	109		
11.	pab a 3 september solu	114		
12.	Kamis 4 suprember 2014	129		
13.	Junet Captenher 2014	13		
14.		14		
15.	100	15		

Jakarta & September 2014

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Tabel penilaian praktik kerja lapangan

LAMPIRAN 6



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220 Telp: (021) 4721227, Fax: (021) 4706285 www.unj.ac.id/fe

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM DIPLOMA IIISKS, Awad Fady strasi 9223 18278

No.Registrasi

Program Studi

Tempat Praktik

Alamat Praktik/Telp: Verscota Source Velear year. Jacker.

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	··85····	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	.89	
3	Sikap dan Kepribadian	8,	Skor Nilai Predikat
4	Kemanipuan Dasar	90	80-100 A Sangat baik
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	75	70-79 B Baik 60-69 C Cukup
6	Kemampuan Membaca Situasi dan	60	55-59 D Kurang
	Mengambil		
7	Keputusan	25	2. Alokasi Waktu Praktik :
8	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95	2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)
9	Aktivitas dan Kreativitas	80	(2 Wingge a.d T bullet)
10	Kecepatan Waktu Penyelesalan Tugas	.85	Nilai Rata-rata :
	Hasil Pekerjaan		
	e _{so}		Nílai Akhir :
			03 A
			Angka bulat huruf
	Jumlah	.825	

Jakarta, ... Septes Penilai,

Kartu konsultasi pembimbing pkl

		KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA FAKULTAS EKONOMI Oodung R Jahan Rawenningun Muka Jakarta 13220 Talp: (021) 4731277, Pax: (021) 4796225 www.unjaa.dife		
Name Mehasiswa No.Rogistrasi Program Studi Dosen Pembimbing		Almost Tadly Kartu Konsultasi Pembimbingan Penulisan Pilit tong a Lademan Dika 123 (252 to 1252 to 12		
NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGA A PEMBIMBINO
1	2415	Rob 1 . B/R 2		T.
2	8/6	Bal TI , BABILL terngemen produk		14
3	28/4	Bab I BAB III + terns emergrowth, Flowchir		1
4	1/0	6 1 Campor Hate Johns		1
5	12/10	Ret Caren stering Dulan		14/
6	23/0	ACC dather Golung		1
7				
8				
9				2
10				
11			Contract to the second	
10				1
12			SETUJU UNTUK UJIAN P	KI A