

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA ABAH
PRODUCTION HOUSE DIVISI PEMASARAN**

**FIQH EKA ARFIANDI
8223136636**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan Ini Ditulis Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2016**

**Report of Field Work Practice Marketing Division of ABAH
PRODUCTION HOUSE Ltd., as Marketing Staff**

**FIQH EKA ARFIANDI
8223136636**



***Field Work Practice Statement This Written To Meet One Of Terms Get a
Degree Associate Expert (Amd) At the Faculty of Economics, University of
Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2016***

EXECUTIVE SUMMARY

FIOH EKA ARFIANDI, 2013, 8223136636, Report of Field Work Practice Marketing Division of ABAH PRODUCTION HOUSE Ltd., as Marketing Staff. Study Program Marketing Management Diploma of Management Faculty of Economics, State University of Jakarta.

Report of Field Work Practice (PKL) is prepared in accordance with the experience gained when implementing Praktikan Field Work Practice in Abah Production House which is a Subsidiary HOUSE Dhuha, is located at Jalan Bayan 2 No 78 RT 001/011 Village Mustika Mustika Jaya subdistrict Jaya Bekasi West Java Province . PKL done During the two (2) months from the date of July 1, 2015 until August 28, 2015. Field Work Practice Statement is structured to meet one structured tasks given by Prodi DIII to get a degree in Marketing Management Associate Expert (Amd) at the Faculty of Economics, University of Jakarta .

Field Work Practice (PKL) is aimed so that the learners gain work experience in accordance with the program of study and familiarize praktikan in doing tasks in the field of marketing and sales , especially in Abah Production House . Praktikan duty under the guidance of the marketing manager . Di dalam divisi ini Praktikan bertugas untuk mencetak Brosur yang menjadi alat promosi, merekapitulasi data peserta Training, melakukan publikasi jadwal kepada para peserta Training.

Keywords : marketing , publicity , promotion .

LEMBAR EKSEKUTIF

FIQH EKA ARFIANDI. 2013. 8223136636. Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Pemasaran RUMAH DHUHA sebagai Staff Marketing.
Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun sesuai dengan pengalaman yang Praktikan peroleh saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Abah Production House yang merupakan Anak Perusahaan RUMAH DHUHA, yang beralamat di Jalan Bayan 2 No 78 RT 001/011 Kelurahan Mustika Jaya Kecamatan Mustika Jaya Kota Bekasi Provinsi Jawa Barat. PKL dilakukan Selama 2 (dua) bulan dari tanggal 1 Juli 2015 sampai dengan 28 Agustus 2015. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun untuk memenuhi salah satu tugas terstruktur yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) bertujuan agar praktikan mendapatkan pengalaman kerja sesuai dengan program studi dan membiasakan praktikan dalam mengerjakan tugas dibidang pemasaran dan penjualan khususnya di Abah Production House. Praktikan menjalani tugas berada dibawah bimbingan manajer marketing. Didalam divisi ini Praktikan bertugas untuk mencetak Brosur yang menjadi alat promosi, merekapitulasi data peserta *Training*, melakukan publikasi jadwal kepada para peserta *Training*, melakukan marketing ke sekolah setelah mendapatkan izin dari pihak sekolah setempat.

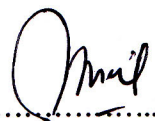
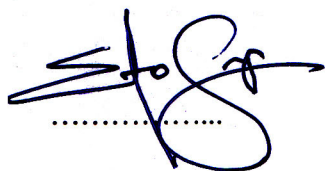

Kata Kunci : pemasaran, publikasi, promotion.

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Dedi Purwana E. S., M.Bus.
NIP. 196712071992031001

Nama	Tanda tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra. Umi Mardiyati, M. Si NIP. 195702211985302002		05-08-2016
Penguji Ahli		
M. Edo S. Siregar, SE. M.BA NIP. 197201252002121002		05-08-2016
Dosen Pembimbing		
Dra. Sholikhah, M.M NIP. 196206231990032001		05-08-2016

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Praktik Kerja Lapangan pada Abah Production House Divisi Marketing
Nama Praktikan : FIQH EKA ARFIANDI
Nomor Registrasi : 8223136636
Program Studi : D-III Pemasaran 2013

Setuju untuk Ujian :

Menyetujui,

Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing



Dra. Umi Mardiyati M.Si
NIP. 195702211985032001



Dra. Sholikhah, M.M.
NIP. 196206231990032001

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat ALLAH SWT, karena limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan yang berjudul: Laporan Praktik Kerja Lapangan di Abah Production House.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun untuk memenuhi salah satu tugas terstruktur yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan karena adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterima kasih kepada :

1. Drs. Sholikhah, selaku Dosen Pembimbing Laporan Praktik Kerja Lapangan.
2. Drs. Dedi Purwana ES, M. Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Dra. Umi Mardiyati, M. Si selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
4. Bapak Kusnaman selaku General Manager dan seluruh Staff Rumah Dhuha.
5. Bapak Heri selaku General Manager Abah Production House yang sudah membimbing dan mengajarkan Praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Abah Production House.
6. Orang tua dan keluarga tercinta yang telah mendukung selama penyusunan laporan PKL
7. Kepada semua pihak yang mendorong praktikan dalam pembuatan laporan praktik kerja lapangan.

Semoga ALLAH SWT memberikan nikmat kepada mereka semua atas bantuannya dalam memberikan masukan dan semangat yang praktikan harapkan demi sempurnanya laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Dan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Jakarta, September 2015

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL.	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Kegunaan PKL.	4
D. Tempat Pelaksanaan PKL.....	5
E. Waktu Pelaksanaan PKL.	6
BAB II. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Perusahaan.	7
B. Struktur Organisasi dan Deskripsi Kerja.	10
C. Kegiatan Umum Perusahaan.	11

BAB III. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja.....	18
B. Pelaksanaan Kerja.....	18
C. Kendala Yang Dihadapi.....	23
D. Cara Mengatasi Kendala.....	23

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	25
B. Saran-saran.	26

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN - LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 : Daftar Produk Abah Production House.....	11
Tabel 2.2 : Daftra Harga Produk(Broadcasting).....	12
Tabel 2.3 : Daftra Harga Produk(Design)	13
Tabel 2.3 : Daftra Harga Produk(Entrepreneurship).....	13
Tabel 2.3 : Daftra Harga Produk(IT Management).....	13

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Struktur Organisasi.....	10
Gambar II.2 : <i>Flowchart</i> Rekap Data.....	20
Gambar II.3 : <i>Flowchart</i> Brosur Tersebar.....	21
Gambar III.4 : <i>Flowchart</i> Info Training.....	22

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat pada era ini, membuat kita khususnya mahasiswa untuk lebih membuka diri dalam menerima perubahan – perubahan yang terjadi akibat kemajuan dan perkembangan tersebut. Terutama perubahan – perubahan yang terjadi dalam dunia pendidikan dan kerja.

Kampus adalah tempat yang paling tepat untuk mendapatkan bekal penting untuk memperoleh pengetahuan yang di perlukan memasuki dunia kerja guna memenangkan persaingan. PKL merupakan salah satu cara yang paling efektif untuk menerapkan sebagian teori yang sudah di pelajari dalam dunia perkuliahan, dan mengenal dunia kerja yang sesungguhnya dan mengasah keterampilan atau keahlian yang di miliki mahasiswa dalam dunia kerja.

Dengan adanya PKL, praktikan dapat membandingkan antara teori yang di dapat selama perkuliahan dengan penerapan di dalam dunia kerja, hal ini juga untuk menambah wawasan serta pengalaman kerja baik yang bergerak di bidang barang maupun jasa.

Praktikan memilih Abah Production House yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pelajayan jasa Training Broadcasting, Desain, Entrepreneurship dan Informasi Teknologi (IT) management, alasannya adalah karena perkembangan jaman yang sangat lekat dengan IT mengharuskan kita untuk

mempelajari dan mengendalikan IT agar kita tidak terbawa arus jaman sehingga praktikan putuskan melakukan PKL di Abah Production House karena IT sangat memiliki potensi dan peluang yang besar dalam mempersiapkan diri untuk dunia kerja.

Selain itu trend IT sudah sangat berkembang pesat. Sesuai dengan data yang bisa peroleh dengan leluasa pada internet bahwa Indonesia sendiri menjadi Negara paling konsumtif dalam penggunaan IT kalau di bandingkan dengan Negara Negara berkembang lainnya. Selain itu peluang untuk memula sebuah usaha pada era globalisasi saat ini pun juga sangat penting, hal ini juga menjadi salah satu alasan praktikan memilih Abah Production House sebagai tempat praktikan menambah wawasan dalam hal Entrepreneurship.

Praktikan di tempatkan pada bagian marketing khususnya penjualan produk yang di jalankan oleh perusahaan pelayanan jasa Training IT dan Entrepreneurship perusahaan Abah Production House. Hal ini sesuai dengan program studi praktikan sebagai praktik dapat menerapkan sekaligus membandingkan teori – teori yang di peroleh di bangku kuliah dengan praktek pemasaran yang di terapkan pada perusahaan tersebut.

Diharapkan setelah melakukan PKL, praktikan dapat memperoleh pengalaman kerja serta wawasan terutama mengenai pelayanan jasa Training. Output yang di harapkan setelah praktikan melakukan PKL adalah terbentuknya etika kerja yang baik bagi mahasiswa DIII Universitas Negeri Jakarta.

B. Maksud dan Tujuan PKL

1. Maksud PKL

- a. Melaksanakan praktek kerja lapangan sesuai dengan program studi yang telah di ambil yaitu Manajemen pemasaran.
- b. Mempelajari strategi pemasaran dan penjualan yang ada di Abah Production House khususnya dalam divisi marketing.
- c. Memperoleh pengalaman dan perluasan terhadap ilmu – ilmu baru di tempat Praktek Kerja Lapangan yang belum di dapat oleh mahasiswa dalam perkuliahan.

2. Tujuan PKL

Secara umum Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk ”penerapan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki kedalam dunia kerja”.dan secara khusus tujuan dari pelaksanaan PKL sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui aktivitas marketing yang dilakukan di Abah Production House
- b. Untuk mengetahui strategi pemasaran serta strategi promosi yang dilakukan oleh Abah Production House dalam kegiatan menjual produk.
- c. Untuk mengetahui dunia kerja yang sesungguhnya terutama dalam bidang Broadcasting, Desain, Entrepreneurship dan IT management.

C. Kegunaan PKL

1. Bagi Mahasiswa

- a. Memahami dan mengenal penerapan teori-teori yang diperoleh di perkuliahan dengan praktik yang nyata di dunia kerja dalam perusahaan terutama dalam perusahaan jasa Training Broadcast, Desain, Entrepreneurship, dan IT management.
- b. Memaksimalkan dan melatih keterampilan mahasiswa sesuai dengan pengetahuan yang didapat di bangku perkuliahan salah satunya keterampilan mendesain brosur sebagai alat promosi.
- c. Melatih diri dan menambah pengalaman untuk beradaptasi dengan dunia kerja yang sesungguhnya.

2. Bagi Fakultas Ekonomi

- a. Mengetahu sejauh mana peran pengajar dalam memberikan materi perkuliahan mahasiswa sesuai dengan perkembangan yang terjadi di dunia kerja.
- b. Mengetahui sejauh mana kurikulum pendidikan yang berlaku berguna bagi dunia kerja yang sesungguhnya, sehingga mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.
- c. Mengetahui sejauh mana Praktik Kerja Lapangan ini berguna bagi perkembangan ilmu marketing, sehingga dapat dijadikan referensi bagimahasiswa selanjutnya.

- d. Memperluas pengenalan jurusan Diploma III Manajemen pemasaran Universitas Negeri Jakarta serta mempererat kerja sama antara akademik dengan perusahaan tempat pelaksanaan PKL.

3. Bagi Perusahaan

- a. Memberikan masukan dan pertimbangan untuk lebih meningkatkan kualitas dan kuantitas perusahaan serta ikut memajukan pembangunan dalam bidang pendidikan.
- b. Praktikan membantu pekerjaan perusahaan/instansi tempat praktikan melaksanakan PKL.

D. Tempat Praktek Kerja Lapangan

Nama : *Abah Production House* (Rumah Dhuha)

Alamat : Jl. Bayan II No . 78 RT. 001/011 Kelurahan Mustika
Jaya Kecamatan Mustika Jaya Kota Bekasi Provinsi
Jawa Barat

No telp : 021 2908 2222

Website : www.rumahdhuha.com

Abah Production House(anak perusahaan Rumah Dhuha) adalah badan usaha milik perseorangan yang bergerak di bidang Informasi Teknologi (IT). Unit usahanya adalah menyediakan jasa training yang meliputi *Seminar, Workshop, Kursus, Event Manajemen & Organizer.*

Alasan praktikan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan dipusat Rumah Dhuha dikarenakan adanya anak perusahaan yang menjadi program khusus R.D yang menjadi fokus kegiatan terutama dalam marketing sehingga dapat belajar lebih banyak serta tempatnyapun strategis dan mudah di jangkau oleh praktikan

E. Jadwal Dan Waktu PKL

Praktek Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 bulan terhitung dari tanggal 1 juli hingga 30 agustus, praktikan langsung terikat sebuah kontrak pada tanggal 1 juli hingga 30 agustus 2015. Jam kerja di mulai dari jam 08:30-16:00 WIB dan waktu ISHOMA 11:50-13:00 WIB. Namun selama bulan Ramadhan kegiatan mulai di laksanakan pukul 09:00-14:45 WIB.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah *Abah Production House* (APH)

Abah Production House (APH) berdiri pada tanggal 20 april 2013 berdasarkan kebutuhan para kawan kawan yang sangat ingin haus sekali akan pengetahuan baru yang berbasis Ilmu Teknologi (IT). Awal mulanya hanya sebuah guyonan semata dari teman - teman yang ingin mengembangkan kemampuan agar bermanfaat untuk orang banyak sekaligus mengisi waktu luang. Kemudian timbul ide serta gagasan dari teman teman dan senior untuk mendirikan sebuah anak perusahaan dari **RUMAH DHUHA**. Dalam proses terbentuknya APH sempat berdiri sebuah komunitas yang di dalamnya beranggotakan orang – orang yang memang ahli didalam bidang bidang *Broadcasting*, Desain, Entrepreneur, dan IT management. Komunitas yang dinamakan *SCI Learning Broadcast* terbentuk sebagai dasar bergeraknya ide yang sudah tercetus agar dapat secepatnya terrealisasikan. *SCI Learning Broadcast* terus berkembang seiring jaman dan kebutuhan teman teman yang lain untuk ikut membantu membesarkan nama *SCI Learning Broadcast* untuk bisa lebih dikenal masyarakat luas dan semakin besar juga komunitasnya. Kemudian setelah beberapa tahun setelah *SCI Learning Broadcast* terbentuk, orang yang mencetuskan untuk membuat *SCI Learning Broadcast* menjadi sebuah badan usaha yang legal di bawah payung hukum Daarul Dhuha Indonesia adalah Om Kusnaman selaku ketua Radar Bekasi. Om kusnaman juga memberikan sebuah fasilitas berupa gedung untuk proses berlangsungnya semua kegiatan dan aktifitas *SCI Learning Broadcast*.

Kemudian Om Kusnaman juga mulai membangun beberapa gedung untuk sarana Laboratorium untuk mempelajari ilmu dasar seperti halnya *Broadcasting*. Kemudian setelah Laboratorium *Broadcasting* sudah selesai dibangun, Om Kusnaman kemudian menambahkan ide untuk bersinergi dengan teman teman lama yang memang mahir dalam hal *design*. Pada tahun 2013 di pertengahan tahun tepatnya pada bulan juli, *SCI Learning Broadcast* resmi membentuk sebuah usaha baru yaitu *Abah Production House* (APH) dan juga resmi menjadi anak perusahaan dari Rumah Dhuha. Kemudian setelah APH terbentuk mulailah Om kusnaman membentuk sebuah struktur organisasi untuk di gunakan pada APH supaya semuanya berjalan secara terstruktur dan Om Kusnaman mempercayakan APH untuk di kepalai oleh Bapak Heri selaku yang paling mengerti mengenai aplikasi *design* dan *Broadcasting*. Kemudian Om kusnaman juga bersinergi dengan beberapa bank syariah lainnya untuk memberikan berbagai ilmu yang mendasar mengenai *Entrepreneurship* dan juga IT Management.

1. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi lembaga unggul pengembangan *Broadcasting* Televisi, Ilmu Teknologi, Desain, *Entrepreneurship*, *Event Mnagement & Organizer*.

b. Misi

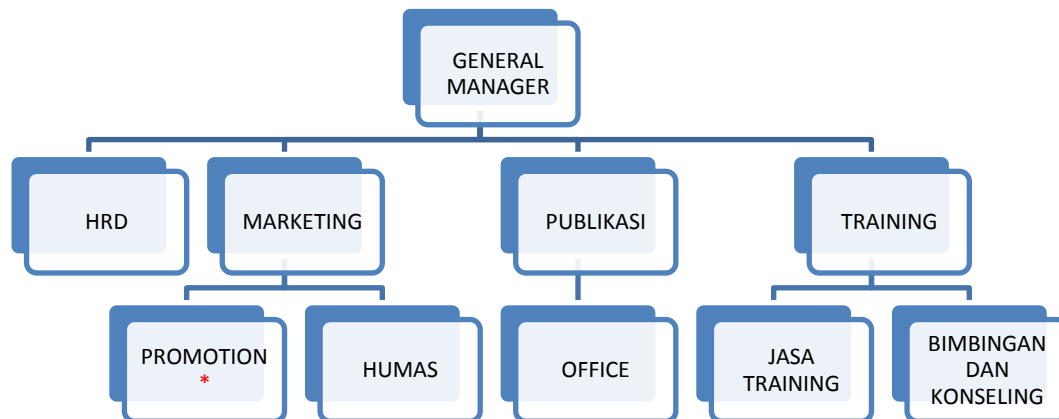
- 1) Merekrut pelajar, Mahasiswa dan Umum untuk didik mahir ilmu teknologi.
- 2) Menciptakan media publikasi dengan menggunakan media *Broadcasting* dengan konsep yang professional.

- 3) Menciptakan para ahli baru bidang *Broadcasting* Televisi, Ilmu Teknologi, Desain, *Entrepreneurship* Masa kini dengan sasaran pelajar, Mahasiswa & umum.
- 4) Menciptakan generasi muda masa depan yang Cerah, Kreatif, dan Inovatif serta unggul di bidang Ilmu Teknologi masa kini.

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Dalam suatu organisasi, badan usaha, ataupun instansi membutuhkan adanya struktur organisasi. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.

Abah Production memiliki struktur organisasi yang terbagi atas beberapa departemen yaitu departemen Divisi *Training*, Publikasi, Marketing dan di pimpin oleh GM. Ketiga Divisi tersebut berada langsung di oleh General Manager.



* Tempat Praktikan Melakukan PKL

Gambar II.2

Struktur Organisasi Divisi Pemasaran Jasa Training *Abah Production House*

Sumber: Di Olah Oleh Praktikan

Beberapa bidang kerja dalam pemasaran jasa *training* yaitu :

1. Bidang konsultasi dan *training*

Bertugas dalam memberikan masukan kepada trainer untuk menyelesaikan kesulitannya dalam pemahaman materi *training*.

2. Bidang pemasaran dan mitra usaha

Bertugas untuk menjalankan strategi pemasaran yang sudah di rancang dan di maksimalkan dengan pembuatan dan penyebaran brosur, flyer, dan media sosial.

Disamping itu bertugas juga untuk menjalin kerja sama dengan mitra usaha lebih dekat lagi seperti Bank Permata Syariah, Bank BTN, Mandiri Syariah, Mandiri,

Rolling Stone Indonesia, Radar Bekasi, GOBEKASI.co.id, Dakta 107 FM yang membantu untuk kemudahan Jaringan Informasi.

Implementasi dalam bauran pemasaran (Marketing Mix) pada jasa Abah *Production House* dalam menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan , adalah sebagai berikut :

1. **PRODUCT (jasa)**

Abah *Production House* yang bergerak di bidang pelayanan jasa *training* focus dalam pembukaan kelas *training Broadcasting*, Desain, Entrepreneur, IT Management. Beberapa kelas yang ada dalam *training* dapat dilihat di bawah ini :

Table II.1

Daftar Product Abah *Production House*

No	PRODUK	JUMLAH
1	<i>BROADCASTING</i>	3 KELAS
2	<i>DESIGN</i>	1 KELAS
3	<i>ENTREPRENEUR</i>	2 KELAS
4	<i>IT MANAGEMENT</i>	2 KELAS

Sumber: Di olah oleh praktikan

Untuk saat ini APH mungkin belum ada pesaingnya dikarenakan belum ada yang membuka sebuah usaha pelayanan jasa *training* seperti APH yang sudah memiliki ruangan sendiri yang cukup banyak dan luas serta memiliki fasilitas yang cukup lengkap. Walaupun banyaknya tempat Pelayanan Jasa Training tetapi tidak menutup kemungkinan APH dapat menjadi tempat Pelayanan Jasa

Training yang di minati dikarenakan memiliki banyaknya kelebihan dari segi fasilitas.

Data di dapatkan dari survey bertanya kepada salah satu peserta didik dari pesaing APH dan observasi praktikan pada daerah Bekasi Timur yang menjadi tempat persaingan market APH yang praktikan tempati. Praktikan melakukan pengamatan terhadap pesaing APH ketika praktikan di tugaskan untuk melakukan promosi penawaran paket *training* ke sekolah – sekolah yang menjadi sasaran oleh APH.

2. *PRICE*

a. *Broadcasting*

TABEL II.2

DAFTAR HARGA PRODUK

NO	PRODUCT	UMUM	REGULER	PRIVAT
1	Presenter Berita	Rp 300.000	Rp 400.000	Rp 500.000
2	Reporter/Jurnalis	Rp 350.000	Rp 400.000	Rp 550.000
3	Editor (Program Produksi, Film, Iklan	Rp 350.000	Rp 450.000	Rp 550.000

*b. Design***Tabel II.3**

NO	PRODUCT	UMUM	REGULER	PRIVATE
1	Mahir Adobe Photoshop, Indesign, Illustrator, Aouto Cad, Corel Draw	Rp 300.000	Rp 380.000	Rp 420.000

*c. Entrepreneurship***Tabel II.4**

NO	PRODUCT	UMUM	REGULER	PRIVATE
1	Basic Entrepreneurship	Rp300.000	Rp 350.000	Rp 400.000
2	Emotional Spiritual Questiont (ESQ)	Rp 200.000	Rp 250.000	Rp 320.000

*d. IT Management***Tabel II.5**

NO	PRODUCT	UMUM	REGULER	PRIVATE
-----------	----------------	-------------	----------------	----------------

1	Mahir Dasar Komputer	Rp 320.000	Rp 350.000	RP 400.000
2	Mahir Dasar Kelistrikan	Rp 300.000	RP 380.000	Rp 400.000

Strategi harga yg di gunakan dalam menetapkan harga dalam tiap jenis produk pelayanan jasa adalah dengan melihat tingkat kesulitan dalam pengajaran , alat – alat apa saja yang di gunakan serta program apa saja yang di gunakan kemudian di kalkulasikan menjadi sebuah harga yang sudah tercantum pada tabel di atas.

“Untuk perbedaan antara kelas UMUM , REGULER DAN PRIVATE berada pada durasi waktu, tambahan pembelajaran dan juga metode pengajarannya atau pelatihannya, untuk UMUM apabila dalam 1 hari hanya 3,5 sampai 4 jam maka untuk REGULER dan PRIVATE mendapatkan durasi pelatihan mencapai 5-6 jam. REGULER dan PRIVATE mendapatkan *COFFE BREAK* namun yang menjadi pembeda antara REGULER dan PRIVATE adalah PRIVATE dapat meminta di ajarkan sebuah program yang di inginkan khusus oleh peserta didik dan mendapatkan perlakuan khusus yaitu dapat meminta seorang pelatih untuk datang kerumah yang tentunya sudah membuat janji temu setidaknya seminggu sebelum hari H yang di inginkan.”

3. PLACE

Untuk tempatnya sendiri Rumah Dhuha menyediakan tempat dimana tempatnya sudah sangat nyaman denagn fasilitas yang sudah memadai dengan berbagai

fasilitas penunjang lainnya yaitu kantin, mushola. Bertempat di alamat Jl Bayan 2 No. 78 RT. 001/011 Kelurahan Mustika Jaya Kecamatan Mustika Jaya Kota Bekasi Provinsi Jawa Barat, di bawah payung hukum Yayasan Daarul Dhuha Indonesia di Bekasi. Tempatnya pun masih asri dan juga tenang jauh dari keramaian dan tepat di belakangnya masih terdapat pemandangan panorama sawah yang sudah sangat jarang di temui.

Manager sengaja tidak membuat saluran distribusi diluar daripada area kantor itu dikarenakan untuk menekan cost dan untuk mempermudah dalam menangani masalah apabila terjadi komplain atau ketidak nyamanan dalam pelayanan. Ini menjadi strategi yang akurat menurut pemikiran Bapak kusnaman selaku manager. Agar konsumen tetap mengetahui tentang APH itu sendiri , bagian marketing membuat sebuah *banner* dan spanduk pada Jalan Raya Mustika Jaya.

4. **PROMOTION**

Promosi penjualan adalah salah satu kunci yang paling penting dalam pengenalan produk pelayanan jasa *Training* yang di tawarkan oleh Abah *Production House* kepada para konsumen.

Abah *Production House* memilih beberapa cara dalam melakukan promotionnya untuk menyampaikan informasi kepada para konsumen mengenai produk yang kita tawarkan. Beberapa cara yang di lakukan di antaranya:

- a. Pembuatan dan penyebaran Brosur
- b. Membagikan flyer
- c. Mempublikasikan poster – poster pada madding sekolah

5. PEOPLE

Dalam rangka menjaga dan memberikan sebuah Pelayanan Jasa *Training* yang bermutu dan berkualitas tinggi, Abah *Production House* merekrut dan mendatangkan langsung pengajar – pengajar yang memang sudah sangat handal di bidangnya yang di hadirkan dari komunitas *SCI Learning Broadcast* untuk mengajar kelas *Broadcasting*. Sedangkan untuk kelas Desain dan juga Entrepreneurship, Abah *Production House* meminta kepada relation Daarul Dhuha Indonesia untuk ikut serta dalam memberikan *Training* kepada para Trainer yang sudah mendaftarkan dirinya.

6. PROCESS

Untuk proses dalam mendapatkan Pelayanan Jasa *Training* pada Abah *Production House*, konsumen harus melakukan beberapa persyaratan yang harus di lalui terlebih dahulu yaitu:

- a. Konsumen harus terlebih dahulu mendaftarkan diri pada bagian office.
(*Front Office*)
- b. Konfirmasi sms klarifikasi penerimaan siswa dari bagian publikasi
- c. Konfirmasi ruangan serta pengajar dari bagian publikasi.

7. PHYSICAL EVIDENCE

Bukti fisik adalah keadaan dimana didalamnya terdapat tempat beroperasinya layanan yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk barang atau jasa yang kita tawarkan.

Bukti fisik yang dimiliki oleh Abah *Production House* berupa bangunan pada kantor yang masih 1 ruang lingkup wilayah Rumah Dhuha serta tempat di

mana service Pelayanan Jasa *Training* itu sendiri di berikan dan di dapatkan. Berlokasi di alamat Jl. Bayan 2 No. 78 RT. 001/011 Kelurahan Mustika Jaya Kecamatan Mustika Jaya Kota Bekasi provinsi Jawa Barat.

Gedung dan ruangnya sendiri memiliki bentuk dan desain yang menarik pada tiap kelas di sesuaikan dengan basic *Training* yang di pilih, memiliki AC pada setiap ruangan, fasilitas yang lengkap untuk penunjang kelayakan Pelayanan Jasanya, ada kantin dan mushola serta ruangan coffe break untuk berbincang – bincang.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama praktikan melaksanakan PKL di RUMAH DHUHA tepatnya pada anak perusahaannya yaitu ABAH PRODUCTION HOUSE dalam divisi Pemasaran Jasa Training yang mengedepankan konsep serta program pemasaran Training Broadcast dan juga Desain. Tugas utama selama melakukan PKL adalah memasarkan Jasa Training ke sekolah. Target didapatkan dari senior marketing.

Adapun beberapa kegiatan yang praktikan lakukan selama melakukan PKL:

1. Melakukan rekapitulasi data peserta training.
2. Mencetak brosur training.
3. Melakukan pemberitahuan kepada konsumen mengenai jadwal training.
4. Melakukan marketing ke sekolah setelah mendapatkan izin dari pihak sekolah setempat.
5. Ikut melakukan presentasi ke pasar sasaran untuk menjelaskan paket Pelayanan Jasa Training.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan mulai melaksanakan PKL dimulai dari tanggal 6 juli 2015 hingga tanggal 28 agustus 2015. Kegiatan PKL dilakukan sama seperti hari kerja yang berlaku pada RUMAH DHUHA yaitu mulai hari senin sampai dengan jum'at dengan waktu kerja di mulai pukul 08:30-16:00 WIB.

Praktikan mulai langsung melaksanakan pekerjaan yang sudah di bebaskan kepada praktikan, ketika sudah masuk pukul 11:50-13:00 WIB semua kegiatan dihentikan dikarenakan sudah memasuki waktu ISOMA. Setelah ISHOMA kegiatan yang tertunda sejenak kembali di lanjutkan hingga waktu menunjukkan pukul 16:00 WIB. Segala bentuk kegiatan yang sudah di dapatkan pada hari tersebut harus di selesaikan pada hari itu juga barulah di perbolehkan untuk meninggalkan RUMAH DHUHA ketika sudah tiba waktunya pulang pukul 16:00 WIB. Namun saat bulan Ramadhan jadwal berubah menjadi 09:00-14:45 WIB dan waktu ISHOMA tetap sama.

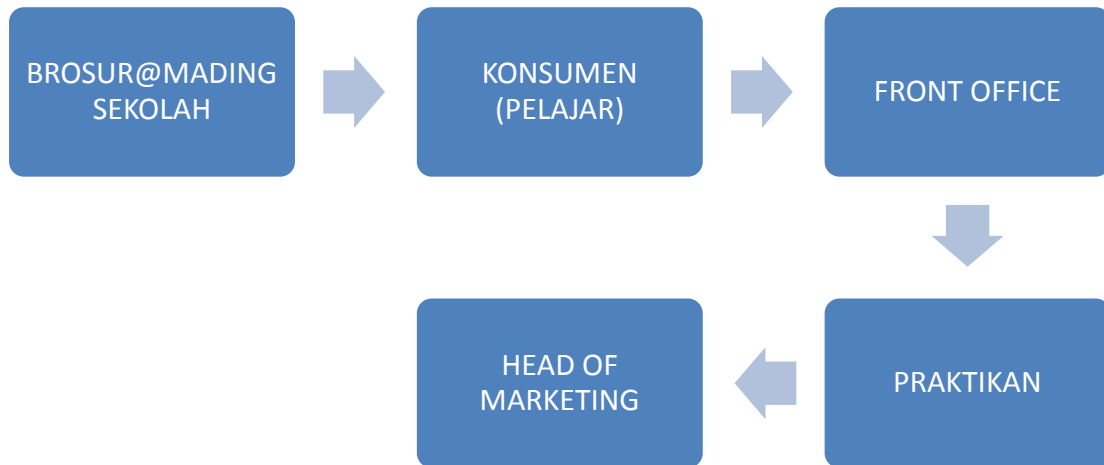
Adapun beberapa progam kerja yang menjadi kegiatan praktikan dengan rincian sebagai berikut:

1. Melakukan Rekap Data Peserta Training

Melakukan rekap data peserta yang mendaftar training broadcast dan juga design. Data di dapat dari bagian front office yang menerima pendaftaran, kemudian data di serahkan kepada supervisor untuk di buat jadwal training.

Awal mula data berasal dari ketertarikan para peserta setelah melihat poster yang di publikasikan pada madding sekolah yang kemudian datang ke APH untuk berniat mendaftarkan diri sebagai peserta didik pada APH di bagian *FRONT OFFICE*, kemudian data – data tersebut di berikan kepada praktikan untuk di rekap dan di rapihkan sesuai dengan Jenis Pelatihan yang di ambil seperti hal nya *Broadcasting, Design, Entrepreneurship dan IT management* agar lebih layak yang selanjutnya akan praktikan berikan kepada *HEAD OF MARKETING* untuk di olah kembali datanya

untuk menentukan jadwal pelatihan para peserta didik. Untuk lebih mudahnya dapat melihat *FLOWCHART* di bawah ini.



GAMBAR III.1
FLOWCHART REKAP DATA
 Sumber : Diolah Oleh Praktikan

2. Mencetak Brosur Training

Praktikan melakukan pencetakan brosur training broadcast dan design beserta daftar harga yang dicantumkan dan juga kegiatan yang di tawarkan. Brosur ini juga yang menjadi salah satu alat untuk praktikan dalam mempresentasikan produk yang Abah Production House tawarkan kepada para calon konsumen.

HEAD OF MARKETING memberikan gagasan atau ide bentuk brosur kepada praktikan, kemudian praktikan mulai membuat rancangan melalui 2 aplikasi Photoshop dan Illustrator yang pernah praktikan pelajari di perkuliahan. Setelah brosur selesai di buat kemudian praktikan cetak yang kemudian praktikan

mendapatkan tugas dari bagian PUBLIKASI untuk segera mempublikasikan brosur tersebut ke sekolah – sekolah yang menjadi target market APH baik itu SMA maupun SMK.



GAMBAR III.2
FLOWCHART PROSES BROSUR TERSEBAR
Sumber : Diolah Oleh Praktikan

3. Melakukan Pemberitahuan Jadwal Training Kepada Konsumen

Praktikan juga melakukan pemberitahuan kepada para peserta training melalui sms yang berisikan jadwal training, ruangan training dan jumlah peserta dalam ruangan serta memberitahukan nama pengajarnya.

Data hasil dari rekap yang sudah di jelakan pada point pertama yang tentu sudah di olah dan dirundingkan oleh para pengajar kemudian di berikan kepada

pengajar untuk di periksa kembali apakah sudah fix dan tidak bersinggungan dengan kesibukan lain pengajar, apabila sudah fix maka informasi tersebut dilanjutkan kepada bagian publikasi atau praktikan, kemudian di publikasikan kepada para peserta didik mengenai jadwal, ruangan dan jumlah peserta serta nama pengajarnya.

Agar lebih mudah dapat di lihat pada *FLOWCHART* di bawah .



GAMBAR III.3

FLOWCHART INFO TRAINING

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

4. Melakukan Marketing Ke Sekolah Setelah Mendapatkan Izin Dari Pihak Sekolah Setempat.

Praktikan menjelaskan apa saja yang di miliki oleh APH yang akan di dapatkan oleh konsumen atau peserta didik apabila memilih paket yang di tawarkan. Praktikan memulai marketing diawali pada bagian keamanan atau satpam dan

menjelaskan bahwa kedatangan praktikan untuk melakukan penawaran kerja sama kepada pihak sekolah setempat.

Praktikan mendatangi sekolah yang menjadi pasar sasaran dan melakukan dealing dengan sekolah yang menjadi pasar sasaran. Tentu saja praktikan di temani oleh senior yang sudah mahir dalam melakukan marketing dengan sekolah – sekolah target dan mengawasi serta mengajarkan kepada praktikan dalam melakukan marketing yang baik dan benar serta memberikan pengalaman yang baik dalam melobby konsumen.

C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan PKL, Praktikan mengalami beberapa kendala karena minimnya pengetahuan dan pengalaman kerja. Kendala – kendala tersebut antara lain adalah :

1. Praktikan masih awam ketika di awal memulai PKL dalam melakukan pencetakan brosur yang berfungsi sebagai media promotion prodak jasa yang akan di tawarkan, proses pencetakannya pun tidak di tulis prosedurnya sehingga Praktikan merasa bingung karena belum menguasai teknisnya.
2. Kurangnya motivasi kepada karyawan sehingga banyak karyawan yang bekerja dengan kurang maksimal dan meninggalkan banyak pekerjaan yang akhirnya di berikan kepada Praktikan dan harus di selesaikan dengan waktu yang singkat.

D. Cara Mengatasi Kendala

1. Awal mula Praktikan mencoba mengajak berbicara karyawan lainnya untuk menanyakan bagaimana teknis untuk pengoperasian mesin pencetakan brosur namun

belum menekan jalan keluarnya. Kemudian Praktikan mencoba mengajak salah satu karyawan yang memang sudah Praktikan kenal. Dengan membelikan kopi ketika waktu istirahat akhirnya praktikan mendapatkan berbagai informasi mengenai teknis pengoperasian mesin pencetakan brosur dari salah satu karyawan yang bernama M Daud Maulana.

2. Praktikan mencoba berbincang bincang dengan karyawan yang lain dalam mencari pencerahan dalam melaksanakan setiap aktifitas Praktik Kerja Lapangan, dengan berbincang dengan banyak karyawan, Praktikan merasa sedikit terbantu dengan tekanan dan tuntutan pekerjaan yang cukup banyak di bebaskan kepada Praktikan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Abah Production House merupakan badan usaha CV yang bergerak di bidang Pelayanan Jasa Training. Salah satunya adalah menyediakan Pelayanan Jasa *Training Broadcasting, Design, Entrepreneurship, dan IT management*.

Berdasarkan hasil PKL kesimpulan yang di peroleh adalah sebagai berikut:

1. Praktikan telah mengetahui aktifitas marketing yang di lakukan oleh Abah Production House di antaranya :
 - a. Promosi ke sekolah dengan metode presentasi.
 - b. Promosi dengan media social seperti facebook, website, blog.
 - c. Promosi dengan Brosur.
2. Praktikan telah mengetahui strategi pemasaran dan strategi promosi APH. Dalam strategi pemasaran hal hal yang di lakukan antara lain:
 - a. Membuat strategi presentasi.
 - b. Menentukan target pasar yang potensial.
 - c. Membuat perencanaan untuk promosi termasuk kegiatan - menyebarkan flyer dan brosur.

Sedangkan untuk strategi promosi hal – hal yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. membuat brosur dengan design yang unik dan menarik sehingga membuat orang merasa tertarik dengan konten yang di tawarkan.
 - b. melakukan publikasi Brosur pada mading sekolah.
 - c. memasukan data dan informasi dengan bahasa yang simple namun jelas pada brosur.
3. Praktikan telah mengetahui kenyataan dunia kerja yang sesungguhnya terutama dalam bidang yang di pilih yaitu *Broadcasting , Design , Entrepreneur dan IT management*. Dimana dalam dunia kerja di tuntutan untuk bekerja dengan cepat dan tepat dalam menyelesaikan setiap tugas, agar tujuan individu dan perusahaan tercapai.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman praktikan dan pemahaman dalam menjalankan usaha ini dapat disarankan:

1. Melayani calon customer dengan cara online seperti melalui website dan media social lainnya.
2. Menambah kelas untuk Broadcasting dan design karena banyaknya peminat dan membuka kelas baru yang sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pasar.
3. Memperbanyak jalinan kerja sama dengan perusahaan sebagai tempat untuk praktek peserta pelatihan.

DAFTAR PUSTAKA

Abahph.blogspot.co.id

Salamcenterindonesia.blogspot.co.id

Gobekasi.pojoksatu.id

www.salambroadcast.com



Building
Future
Leaders

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN

..... SKS

Nama : FIGH ERA ARFIANDI
 No. Registrasi : 822 313663C
 Program Studi : D3 pemasaran
 Tempat Praktik : Aberk production House (RUMAH DHUKA)
 Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu 1-07-15	1.....	LIBUR
2.	kamis 2-07-15	2.....	
3.	Jumat 3-7-15	3.....	
4.	sabtu 4-7-15	4.....	
5.	minggu 5-7-15	5.....	
6.	Senin 6-7-15	6.....	
7.	Selasa 7-7-15	7.....	
8.	Rabu 8-7-15	8.....	
9.	kamis 9-7-15	9.....	
10.	Jumat 10-7-15	10.....	
11.	sabtu 11-7-15	11.....	
12.	minggu 12-7-15	12.....	
13.	Senin 13-7-15	13.....	
14.	Selasa 14-7-15	14.....	
15.	Rabu 15-7-15	15.....	

Jakarta, 15 September 2015

Penilai,



Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : FIOM ERA ARFIANDI
No. Registrasi : 8228186636
Program Studi : D3 pemasaran
Tempat Praktik : Abah production House (rumah Dhuha)
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis 16-7-15	1.....	LIBUR
2.	Jum'at 17-7-15	2.....	
3.	Sabtu 18-7-15	3.....	
4.	minggu 19-7-15	4.....	
5.	Senin 20-7-15	5.....	
6.	Selasa 21-7-15	6.....	
7.	Rabu 22-7-15	7.....	
8.	Kamis 23-7-15	8.....	
9.	Jum'at 24-7-15	9.....	
10.	Sabtu 25-7-15	10.....	
11.	minggu 26-7-15	11.....	
12.	Senin 27-7-15	12.....	
13.	Selasa 28-7-15	13.....	
14.	Rabu 29-7-15	14.....	
15.	Kamis 30-7-15	15.....	
16.	Jum'at 31-7-15		

Jakarta, 15 septem ber 2015

Penilai,



Bpk. Heri

Catatan :

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



Building
Future
Leaders

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 LAPANGAN
..... SKS

Nama : FISH ERA ARTIANDI
No. Registrasi : 822 31366 36
Program Studi : D3 pemasaran
Terapat Praktik : Abah production House (Rumah Dhuha)
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	sabtu 1-8-15	1	LIBUR
2.	minggu 2-8-15	2	
3.	senin 3-8-15	3	
4.	selasa 4-8-15	4	
5.	Rabu 5-8-15	5	
6.	kamis 6-8-15	6	
7.	Jum'at 7-8-15	7	
8.	sabtu 8-8-15	8	LIBUR
9.	minggu 9-8-15	9	
10.	senin 10-8-15	10	
11.	selasa 11-8-15	11	
12.	Rabu 12-8-15	12	
13.	kamis 13-8-15	13	
14.	Jum'at 14-8-15	14	
15.	sabtu 15-8-15	15	LIBUR

Jakarta, 15 September 2015
Penilai,

Heri
BPK. Heri
YAYASAN DAARUL DHUHA
INDONESIA

Catatan :

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



Building
Future
Leaders

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : FISH ERA ARFIANDI
No. Registrasi : 0023136636
Program Studi : D3 pemasaran
Tempat Praktik : Abah production HOUSE (Rumah Dhuha)
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	minggu 16-8-15	1.....	
2.	senin 17-8-15	2.....	
3.	selasa 18-8-15	3.....	
4.	Rabu 19-8-15	4.....	
5.	kamis 20-8-15	5.....	
6.	Jum'at 21-8-15	6.....	
7.	sabtu 22-8-15	7.....	
8.	minggu 23-8-15	8.....	
9.	senin 24-8-15	9.....	
10.	selasa 25-8-15	10.....	
11.	Rabu 26-8-15	11.....	
12.	kamis 27-8-15	12.....	
13.	Jum'at 28-8-15	13.....	
14.	sabtu 29-8-15	14.....	
15.	minggu 30-8-15	15.....	
16.	senin. 31-8-15		

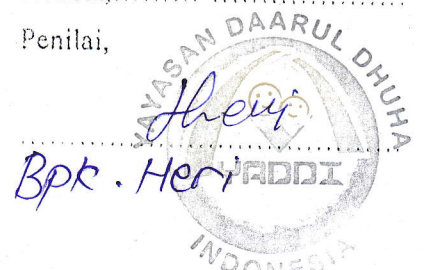
Jakarta, 15 September 2015

Penilai,

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan





Building Future Leaders

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

..... SKS

Nama : FISH EKA ARFIANDI

No.Registrasi : 822 313663 B

Program Studi : D3 Pemasaran

Tempat Praktik : Abah Production House (Rumah Dhuka)

Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN		
1	Kehadiran	90	1.Keterangan Penilaian : Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang 2.Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> $\frac{828}{10 \text{ (sepuluh)}} = 82,8$ </div> Nilai Akhir : <u>82,8</u> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	Angka bulat	huruf
Angka bulat	huruf				
2	Kedisiplinan	B 98			
3	Sikap dan Kepribadian	82			
4	Kemampuan Dasar	80			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	79			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85			
8	Aktivitas dan Kreativitas	80			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	82			
10	Hasil Pekerjaan	87			
Jumlah		830	83 A		

828

Jakarta, 15 September 2015

Penilai,



Bpk. Heri



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

Building
Future
Leaders

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

..... SKS

Nama : FISH EKA ARPIANDI
No.Registrasi : 222 3136636
Program Studi : D3 Pemasaran
Tempat Praktik : Abah Production House (Rumah Dhuka)
Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN		
1	Kehadiran	90	1.Keterangan Penilaian : Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang 2.Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> $\frac{828}{10 \text{ (sepuluh)}} = 82,8$ </div> Nilai Akhir : <u>82,8</u> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	Angka bulat	huruf
Angka bulat	huruf				
2	Kedisiplinan	B 90			
3	Sikap dan Kepribadian	82			
4	Kemampuan Dasar	80			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	79			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85			
8	Aktivitas dan Kreativitas	80			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	82			
10	Hasil Pekerjaan	87			
Jumlah		...828...	83 A		

828

Jakarta, 15 September 2015

Penilai,



Catatan :

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



*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, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982

BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180

Bagian UHTP : Telepon. 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian HUMAS : 4898486

Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 4426/UN39.12/KM/2016
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

9 Agustus 2016

Yth. Manager Abah Production House
(Rumah Dhuha / Daarul Dhuha Indonesia)
Jl. Bayan II No.78, Mustika Jaya,
Kota Bekasi

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

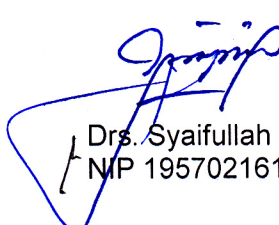
Nama : **Fiqh Eka Arfiandi**
Nomor Registrasi : 8223136636
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 089630939313

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 1 Juli s.d. 31 Agustus 2016.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan

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


Drs. Syaifullah
NIP 195702161984031001



Nomor : 239/SP/YADDI/VI/2015
Lampiran : -
Hal : **Surat Keterangan PKL**

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Asep Supriyadi
Jabatan : Manager Program

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Fiqh Eka Afriandi
No Reg : 8223136636
Jurusan : Managemen
Prodi : D3 Pemasaran

Adalah benar telah melakukan PKL pada yayasan Daarul Dhuha Indonesia Jl. Bayan II No 78 RT 01 RW 011, Mustikajaya kota Bekasi semenjak 1 Juli sampai dengan 31 Agustus 2015. Dan yang bersangkutan telah melaksanakan tugasnya dengan baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bekasi, 08 Juni 2015

Asep Supriyadi
Manager Program

Yayasan Daarul Dhuha Indonesia:

Jl. Bayan II RT 001 RW 011 No.78 Kelurahan Mustikajaya Kecamatan Mustikajaya Kota Bekasi, Provinsi Jawa Barat
Telepon : 021 2908 2222 | SMS Center : 0812 1318 4949
Website : www.rumahdhuha.com | Email : rumahdhuha@gmail.com