

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. RAKSASA LAJU LINTANG (RALALI.COM)**

**MUHAMAD ARNALDO
8215152787**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

**INTERNSHIP REPORT
AT PT. RAKSASA LAJU LINTANG (RALALI.COM)**

**MUHAMAD ARNALDO
8215152787**



This Internship Report was written to fulfill one of the requirements for Bachelor Degree of Economics in Faculty of Economics at Universitas Negeri Jakarta

**BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

LEMBAR EKSEKUTIF

Muhamad Arnaldo. Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) pada Manajemen Pemasaran di PT Raksasa Laju Lintang, Jalan Arjuna Utara No.29 Tanjung Duren Selatan, Jakarta Barat. Jakarta 10 Juli – 16 September 2018. Program studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu mata kuliah wajib semester 7 dimana Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) dapat mengaplikasikan teori teori di semester sebelumnya dan merupakan latihan mahasiswa sebelum menulis skripsi. Selain itu dengan menulis laporan PKL ini praktikan dapat melatih diri dan terbiasa dengan aturan penulisan dan format laporan yang baik. Pelaksanaan PKL bertujuan untuk melatih keterampilan, mental serta mendapat wawasan melalui dunia kerja. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada bagian pemasaran di PT Raksasa Laju Lintang. Tugas yang diberikan kepada praktikan antara lain: Membuat konten media sosial (Instagram dan Facebook), membuat rencana acara Block Clinic 1.0, menganalisis pasar potensial, dan menganalisis pemasaran perusahaan ain.

Kata Kunci: Riset pasar, Pemasaran media sosial, transaksi digital, kesadaran merek

EXECUTIF SUMMARY

Muhamad Arnaldo. Report on Job Training (PKL) on Marketing Management at PT Raksasa Laju Lintang, Jalan Arjuna Utara No.29 Tanjung Duren Selatan, West Jakarta. Jakarta 10 July - 16 September 2018. S1 Management Study Program, Faculty of Economics, Jakarta State University.

The purpose of Field Work Practices (PKL) is one of the 7th semester compulsory courses in which Students of the Jakarta State University (UNJ) can apply theoretical theory in the previous semester and are training students before writing a thesis. In addition, by writing this PKL report, the practitioner can train himself and get used to the rules of writing and good report format. The implementation of street vendors aims to train skills, mentality and gain insight through the world of work. Praktikan carry out Field Work Practices in the marketing department at PT Giant Laju Lintang Lintang. Tasks given to practitioners include: Creating social media content (Instagram and Facebook), planning Block Clinic 1.0 events, analyzing potential markets, and analyzing marketing of other companies.

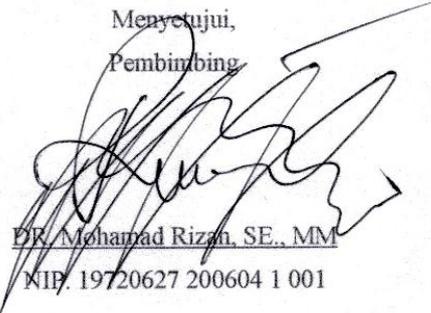
Keywords: Market research, social media marketing, digital transactions, brand awareness

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Raksasa Laju Lintang
Nama Praktikan : Muhamad Arnaldo
Nomor Registrasi : 821515152787
Program Studi : S1 Manajemen
Jurusan : Manajemen
Setuju untuk Ujian :

Menyetujui,
Pembimbing



DR. Mohamad Rizan, SE., MM
NIP. 19720627 200604 1 001

Mengetahui,
Koordinator Program Studi S1 Manajemen



Andrian Haro, S.Si, M.M
NIP. 19850924 201404 1002

Seminar pada Tanggal:.....7 Januari 2019.....

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, M.M

NIP. 19850924 201404 1 002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Andrian Haro, S.Si, M.M</u> NIP. 19850924 201404 1 002		<u>30 Januari 2019</u>
Penguji Ahli		
<u>Agung Kresnamurti Rivai P., S.T, M.M</u> NIP. 19740416 200604 1 001		<u>30 Januari 2019</u>
Dosen Pembimbing		
<u>DR. Mohamad Rizan, S.E, M.M</u> NIP. 19720627 200604 1 001		<u>30 Januari 2019</u>

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena hanya dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Raksasa Laju Lintang ini dengan baik. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan, yaitu

1. Dr. Mohamad Rizan, S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing Praktikan yang telah memberikan banyak arahan dan masukan kepada Praktikan selama penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan
2. Prof Dr. Dedi Purwana, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Bapak Andrian Haro, S.Si., M.M. selaku Ketua Prodi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Joseph Aditya, B.Com selaku CEO PT Raksasa Laju Lintang.
5. Ibu Mutia Rachmi, BA, M.Sc selaku Project Manajer Tokoin di PT Raksasa Laju Lintang.
6. Seluruh staff PT Raksasa Laju Lintang, khususnya rekan-rekan di Divisi Pemasaran.

7. Keluarga penulis atas doa dan dukungannya
8. Para sahabat dan rekan-rekan di S1 Manajemen A 2015
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu dan telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan.

Dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan. Untuk itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang bermanfaat. Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Jakarta, 3 Oktober 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan	5
D. Tempat Pelaksanaan PKL	5
E. Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	9
A. Sejarah Perusahaan	7
B. Struktur Organisasi	11
C. Lingkup Bisnis Perusahaan.....	16

BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja.....	17
B. Pelaksanaan Kerja.....	17
C. Kendala Yang Dihadapi.....	27
D. Cara Mengatasi Kendala.....	29
BAB IV PENUTUP	34
A. Kesimpulan	34
B. Saran	35
DAFTAR PUSTAKA	36
LAMPIRAN	37

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
2.1	Struktur Organisasi PT.Raksasa Laju Lintang	11
3.1	<i>Timeline</i> dan konten Instagram	19
3.2	konten Facebook	20
3.3	Hasil Analisis Instagram	21
3.4	Event yang kami selenggarakan	23
3.5	Hasil Market Research D.I Yogyakarta	25
3.6	Hasil analisis B2B Marketplace lain (Indonetwork.co.id)	27

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Surat Lamaran PKL.....	34
Lampiran 2	Daftar Hadir PKL.....	35
Lampiran 3	Daftar Nilai PKL.....	38
Lampiran 4	Surat Keterangan Selesai PKL.....	39
Lampiran 5	Daftar Tugas Harian.....	40

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Praktek Kerja Lapangan (PKL) merupakan kegiatan magang bagi mahasiswa di dunia kerja baik di bidang industri maupun pemerintahan. PKL merupakan mata kuliah yang wajib untuk ditempuh oleh seluruh mahasiswa Universitas Negeri Jakarta. Tujuan dari kegiatan ini adalah agar mahasiswa mendapatkan pengalaman sebelum mereka memasuki dunia kerja yang sesungguhnya. Dengan adanya PKL, mahasiswa akan mendapatkan wawasan terhadap dunia kerja dan mahasiswa dapat mengetahui kompetensi dan keterampilan yang perlu dikembangkan dan perlu dipertahankan.

Kegiatan PKL ini juga bermanfaat bagi pihak universitas karena kegiatan ini merupakan salah satu upaya peningkatan sumber daya manusia, dalam hal ini mahasiswa di universitas tersebut. Hal ini dikarenakan PKL merupakan sarana yang penting bagi pengembangan diri dalam dunia kerja yang nyata. Jadi kegiatan PKL ini dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi perkembangan mahasiswa untuk mempersiapkan diri sebaik baiknya sebelum memasuki dunia kerja dan sekaligus sebagai perkembangan kompetensi di Univesrsitas Negeri Jakarta. Selain itu, pentingnya Kegiatan PKL ini adalah agar mahasiswa bisa belajar bekerja dan mengimplementasikan teori-teori yang sudah diajarkan pada bangku kuliah.

Pada Kegiatan PKL kali ini, praktikan mendapatkan kesempatan melakukan PKL di PT Raksasa Laju Lintang di Manajemen Pemasaran bagian Controller. PKL ini diharapkan mampu menambah pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman praktikan untuk belajar menghadapi dunia kerja khususnya di bidang pemasaran serta dapat mengasah kemampuan berinteraksi sosial terhadap lingkungan kerja nyata.

1.2. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) diantaranya adalah:

a. Maksud Praktik Kerja Lapangan

1. Melakukan praktik kerja sesuai dengan bidang dan konsentrasi pendidikannya.
2. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja.
3. Memperluas wawasan dan menambah pengetahuan bagi praktikan dalam menerapkan teori yang di peroleh selama di bangku kuliah dengan kondisi yang ada di lapangan.
4. Mempelajari bidang kerja manajemen marketing pada perusahaan yaitu PT Raksasa Laju Lintang.

b. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

1. Menyiapkan diri untuk menjadi tenaga kerja yang memiliki kompetensi yang baik yaitu tenaga kerja yang memiliki tingkat

pengetahuan, keterampilan dan etos kerja yang sesuai dengan tuntutan lapangan kerja.

2. Mengembangkan kemampuan dan keterampilan mahasiswa di bidang manajemen khususnya bagian marketing.
3. Mendorong untuk berfikir mandiri dan kreatif dalam menemukan dan menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi selama pelaksanaan praktek kerja lapangan.

1.3. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan di PT Raksasa Laju Lintang, antara lain:

a. Kegunaan Bagi Praktikan

1. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan yang telah di peroleh selama mengikuti perkuliahan di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian serta kemampuan berkomunikasi yang sangat dibutuhkan dalam dunia kerja.
3. Membentuk mental yang kuat untuk mahasiswa dalam menjadi tenaga kerja yang baik serta melatih disiplin dan bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas.
4. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja.

5. Mengetahui kekurangan, keterampilan, kemampuan yang belum dikuasai praktikan dalam bidang pemasaran, untuk selanjutnya praktikan usahakan untuk memperbaiki atau menguasai kekurangan tersebut sebelum memasuki dunia kerja.

b. Kegunaan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

1. Mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi tenaga kerja yang professional dan berpengalaman
2. Memperkenalkan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebagai salah satu Universitas yang mempunyai bibit-bibit unggul.
3. Membuka peluang kerja sama antara Universitas dengan perusahaan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di kemudian hari.
4. Mendapatkan umpan balik (*feedback*) berupa saran dan kritik untuk menyempurnakan dan memperbaiki kurikulum yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

c. Kegunaan bagi PT Raksasa Laju Lintang

1. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat.
2. Adanya kemungkinan menjalin hubungan yang teratur dan dinamis antara instansi atau perusahaan dengan lembaga perguruan tinggi.

1.4. Tempat Pelaksanaan PKL

Nama Instansi/Perusahaan : PT. Raksasa Laju Lintang
Alamat : Jalan Arjuna Utara No,29 Tanjung Duren
Selatan, Jakarta Barat, 11470
Website : www.ralali.com

Praktikan memilih PT Raksasa Laju Lintang sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) dengan alasan Didirikan pada tahun 2013, Ralali.com adalah pasar online B2B terbesar di Indonesia yang menyediakan berbagai kategori bisnis, mulai dari produk MRO (Pemeliharaan, Perbaikan dan Pengoperasian), HoReCa (Hotel, Restoran & Cafe), dan lain-lain.Ralali.com saat ini memiliki 10.000 Pelanggan Setia, lebih dari 1.200 vendor, 75.000 produk, dan lebih dari 100.000 pengunjung unik setiap bulan dari seluruh Indonesia. Karena kelebihan tersebut praktikan memilih untuk melaksanakan PKL di PT Raksasa Laju Lintang.

1.5. Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL

Jadwal pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapan, yaitu:

a. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada BAAK UNJ yang ditunjukkan kepada PT Raksasa Laju Lintang, kemudian setelah surat tersebut keluar, praktikan segera mengajukan surat tersebut ke PT Raksasa Laju Lintang.

b. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT Raksasa Laju Lintang dan ditempatkan di Marketing Proyek baru dari Ralali yaitu Tokoin. Praktikan melaksanakan PKL selama 40 (Empat Puluh) hari kerja, terhitung dari 10 Juli 2018 sampai dengan 1) September 2018. Praktikan melakukan PKL dari hari Senin sampai hari Jumat, mulai pukul 09.00 – 18.00 WIB, dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB.

c. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan, praktikum diwajibkan untuk membuat laporan sebagai bukti telah melaksanakan PKL di PT.Raksasa Laju Lintang. Pembuatan laporan ini sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Univerditas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

2.1. Sejarah Singkat dan Profil Perusahaan

Ralali.com didirikan pada tahun 2013 oleh Joseph Aditya di bawah naungan PT Raksasa Laju Lintang. Ide ini muncul ketika Aditya bekerja di perusahaan MRO dan instrumentasi. Saat itu, ia mengikuti sebuah tender pengadaan barang dan mendapati perusahaannya kalah saing dengan produk-produk yang justru lebih mahal. Kejadian tersebut membuat Aditya bercita-cita untuk menciptakan mekanisme penjualan, pemasok, dan pengadaan barang online dengan sistem kebijakan harga transparan.

Pada mulanya Ralali.com fokus menjual produk Industri yang terdiri dari produk *maintenance, repair, and operations (MRO)*. Setelah tahun 2015, Ralali.com mulai memperluas produk kategori hingga ke produk industri kesehatan, peralatan usaha restoran, fashion & kecantikan, Horeca, dan 8 kategori lainnya. Kemudian pada tahun 2017, Ralali mengeluarkan fitur baru bernama 'RFQ' yang digunakan untuk memfasilitasi permintaan produk bisnis yang tidak umum dan tidak tersedia di website Ralali.com. Saat ini Ralali.com telah memiliki 4000 penjual, 90.000 pembeli, 10.000 produk, dan 1.000.000 pengunjung website per bulan.

Ralali.com merupakan perusahaan *e-commerce* yang menyediakan layanan jual beli berbagai produk kebutuhan bisnis antara pemasok dan pelaku bisnis melalui portal website. Dengan kata lain, Ralali.com merupakan penyedia layanan B2B marketplace (*business to business*) yang bertugas menghubungkan satu

bisnis dengan bisnis lain dalam rangka memenuhi kebutuhan bisnis mereka demi tercapainya keuntungan bagi kedua belah pihak. Sebagaimana pelayanan B2B *marketplace* pada umumnya, produk-produk di Ralali.com dijual dengan harga grosir agar dapat dijual kembali. Setiap produk juga memiliki jumlah minimum pembelian (*minimum order quantity*). Selain produk berharga grosir, Ralali.com juga menyediakan jasa pemenuhan produk kebutuhan bisnis yang sukar ditemukan bernama RFQ (*Request for Quotation*), jasa pembayaran elektronik, dan pendanaan bisnis melalui fitur kredit Kredivo atau Ralalicicilan. Ralali.com memiliki slogan "*business starts here*". Slogan tersebut menggambarkan keinginan Ralali.com untuk menjadi solusi permasalahan bagi setiap orang yang ingin memulai dan menjalankan bisnisnya.

2.2. Visi, Misi, dan Budaya Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Visi Perusahaan adalah: "Pelopor B2B Marketplace di Indonesia".

b. Misi Perusahaan

Misi Perusahaan adalah:

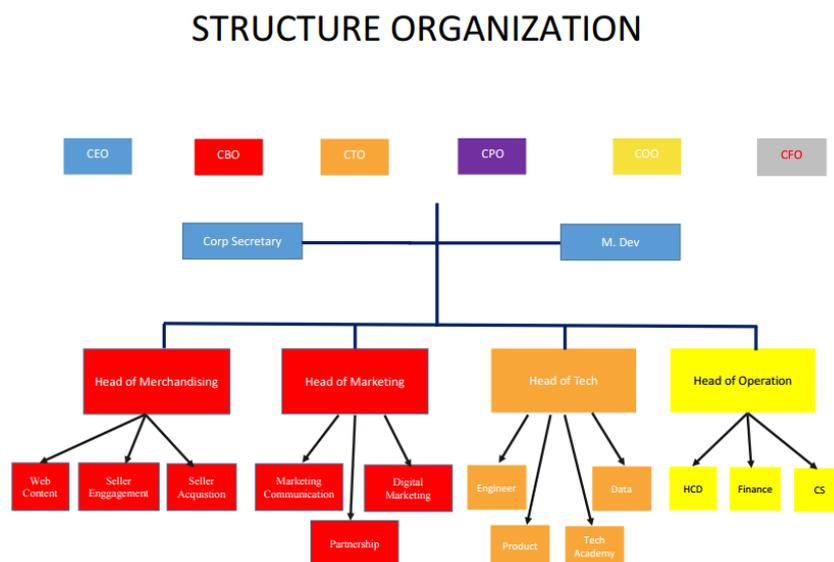
- konsisten memberikan kemudahan kepada pelanggan
- layanan kelas dunia
- Terus berinovasi

c. Budaya Perusahaan

Guna mewujudkan visi dan misi yang telah dirumuskan, organisasi membutuhkan budaya perusahaan dalam bentuk enam nilai budaya kerja di Ralali.com sebagai berikut:

- a *Respect others*
- b *Fast*
- c *Be Bold*
- d *Customer Obsessed*
- e *Strive for Excelent*
- f *Embrace Change*

2.3. Struktur Organisasi



Gambar 2.1 : Struktur Organisasi PT. Raksasa Laju Lintang

Sumber : Dokumen pribadi PT.Raksasa Laju Lintang

Struktur organisasi PT. Raksasa Laju Lintang dikelompokkan ke dalam 2 tingkatan, yaitu: Unit organisasi di *Head Office* dan unit operasional (*Branch Office* dan *Business Unit*). Unit organisasi di *Head Office* berperan sebagai perumus strategi dan kebijakan bisnis, *customer relationship management*, dan pengendalian operasi.

Pada tingkat Head Office, struktur organisasi PT. Raksasa Laju Lintang terdiri dari 6 anggota inti, yaitu : CEO (*Chief Executive Officer*), CBO (*Chief Business Officer*), CTO (*Chief Technical Officer*), CPO (*Chief Product Officer*), COO (*Chief Operating Officer*), CFO (*Chief Financial Officer*)

Pada tingkat unit operasional, organisasi PT. Raksasa Laju Lintang dikelompokkan menjadi 4 unit, yaitu:

1. *Merchandising* : *web content, seller engagement, seler aquistion*
2. *Marketing* : *communication, digital merketing, Partnership*
3. *Technology* : *engineer, product, data, tech academy*
4. *Operation* : *HCD, Finance, CS*

2.4. Tugas Pokok

a. CEO (*Chief Executive Officer*)

Pemimpin *startup* dan bertindak sebagai perwakilan perusahaan tersebut.

Tanggung jawab CEO meliputi:

- Merancang dan mengomunikasikan visi perusahaan
- Memotivasi anggota tim
- Merekrut anggota tim

- Meramalkan tren pasar
- Menguraikan strategi bisnis perusahaan
- Membangun hubungan dengan investor
- Mengatur pembiayaan dan anggaran

b. CBO (*Chief Business Officer*)

Seseorang yang bertugas untuk kegiatan, pengembangan dan ekspansi bisnis perusahaan.

Tanggung jawab CBO meliputi :

- Pengembangan bisnis dan perusahaan
- Memelihara hubungan dan manajemen proyek dari semua perjanjian kemitraan
- Memastikan kegiatan pemasaran termasuk situs web
- Mengembangkan strategi ekspansi

c. CTO (*Chief Technical Officer*)

Bertanggung jawab pada kualitas akhir, karena ia mengelola tim *engineer* selama prosesnya. CTO juga penting untuk bertindak sebagai ahli teknologi dan seorang pemimpin.

- Menyatukan pengembangan produk
- Memahami perkembangan teknologi saat ini dan pengadopsiannya
- Mengelola pengembangan produk

d. CPO (*Chief Product Officer*)

Bertanggungjawab untuk semua hal yang berhubungan dengan produk, konsepsi dan pengembangan, produksi secara umum, amajemen proyek dan manajemen produk.

e. COO (*Chief Operating Officer*)

Bertanggung jawab atas operasional internal perusahaan, seperti operasional kantor, karyawan, hingga bisnis.

Tanggung jawab COO meliputi:

- Mengatur perusahaan
- Bertindak sebagai penghubung antara karyawan dan CEO
- Mengatur bisnis inti

f. CFO (*Chief Financial Officer*)

Orang yang bertanggung jawab atas pelaporan, penggalangan dana, dan penganggaran. Pada tahap awal sebuah startup, ia juga bertanggung jawab pada penggajian dan sumber daya manusia.

Tanggung jawab CFO meliputi:

- Membentuk strategi penggalangan dana
- Membuat keputusan yang berhubungan dengan sumber daya manusia
- Merumuskan dokumen keuangan
- Membahas kesehatan keuangan perusahaan dengan CEO

2.5 Lingkup Bisnis Perusahaan

Ralali.com merupakan perusahaan *e-commerce* yang menyediakan layanan jual beli berbagai produk kebutuhan bisnis antara pemasok dan pelaku bisnis

melalui portal website. Dengan kata lain, Ralali.com merupakan penyedia layanan B2B *marketplace (business to business)* yang bertugas menghubungkan satu bisnis dengan bisnis lain dalam rangka memenuhi kebutuhan bisnis mereka demi tercapainya keuntungan bagi kedua belah pihak. Sebagaimana pelayanan B2B *marketplace* pada umumnya, produk-produk di Ralali.com dijual dengan harga grosir agar dapat dijual kembali. Setiap produk juga memiliki jumlah minimum pembelian (*minimum order quantity*).

Lingkup bisnis perusahaan mencakup : produk Industri yang terdiri dari produk *maintenance, repair, and operations (MRO)*, industri kesehatan, peralatan usaha restoran, fashion & kecantikan, Horeca, dan 8 kategori lainnya. Selain itu juga menyediakan jasa pembayaran elektronik, dan pendanaan bisnis melalui fitur kredit Kredivo atau Ralalisticilan. Ralali memiliki fitur bernama 'RFQ' yang digunakan untuk memfasilitasi permintaan produk bisnis yang tidak umum dan tidak tersedia di website Ralali.com.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

3.1. Bidang Kerja

Selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Raksasa Laju Lintang, praktikan ditempatkan di bagian Pemasaran Proyek Tokoin . Tugas praktikan selama melaksanakan PKL adalah:

- a. Membuat konten Facebook
- b. *Analytics* Instagram dan Facebook
- c. Membuat rencana dan pelaksanaan event *offline*
- d. Menganalisis pasar

3.2. Pelaksanaan Kerja

Praktikan mulai melaksanakan PKL pada hari Senin, 10 Juli 2018. Praktikan diberikan gambaran secara umum mengenai cara kerja dan etika kerja di PT Raksasa Laju Lintang oleh pihak HRD. Selama kurang lebih dua bulan melaksanakan PKL di PT Raksasa Laju Lintang, berikut adalah penjelasan terperinci mengenai beberapa tugas yang dikerjakan oleh praktikan:

a. Membuat konten Facebook dan Instagram

Dalam tugas ini, praktikan bertanggung jawab untuk membuat konten dari facebook dan instagram proyek Ralali yaitu Tokoin. Diawali dengan membuat monthly planning. Monthly palnning adalah rencana untuk satu bulan ke depan tentang apa saja yang akan dibahas mengenai topik, jumlah postingan, waktu dan target yang ingin dicapai.

The screenshot shows a Google Docs spreadsheet with the following data:

Information							
Week	Post Visits	Website Clicks	Engage	Out Clicks	Reach	Impression	Total
W1	47	0	0	0	49	49	49
W2	172	10	0	4	181	1238	1813
W3	100	0	0	0	100	1000	1000
W4	108	13	0	1	130	1461	1533

Posting Instagram															
Week	Posting ID	Posting Text	Hashtag	Date	Time	Like	Comment	Interaction		Reach	Impression				
								Post Visit	Website Clicks		From Home	From Profile	From Hashtag	From Off	
W1	Instagram Post	The revolution is here. Join us.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-02	5:54 PM	41	0	0	0	49	58	0	10	0	0
	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-02	1:20 PM	35	1	3	1	50	62	7	8	1	0
W2	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-07	9:18 AM	49	1	4	0	48	66	7	13	0	0
	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-07	12:02 PM	58	0	0	0	48	62	2	18	0	0
W3	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-13	12:00 PM	49	1	0	0	59	71	13	0	0	1
	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-14	3:31 PM	47	2	5	1	63	73	13	0	1	0
W4	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-19	3:31 PM	51	2	0	1	67	87	14	13	7	0
	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-17	11:14 AM	43	3	1	0	74	100	8	9	3	0
W4	Instagram Post	Blockchain is here.	#Blockchain #Blockchain2018	2018-09-17	11:01 PM	43	1	1	0	71	102	0	0	4	0

Gambar 3.3 : Hasil Analisis Instagram

c. Membuat Rencana Event *Offline*

Dalam tugas ini, praktikan bertanggung jawab untuk membantu membuat acara. Mulai dari tema, konsep acara, pembicara, media yang akan di undang, dan sampai berlangsungnya acara.



Gambar 3.4 : Event yang kami selenggarakan

d. Menganalisis Pasar Potensial

Dalam tugas ini, praktikan bertanggung jawab untuk menganalisis pasar dari kota-kota besar di Indonesia. Praktikan mendapat tugas untuk menganalisis Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Dalam menganalisis pasar tersebut praktikan dibantu oleh sesama *intern* dan

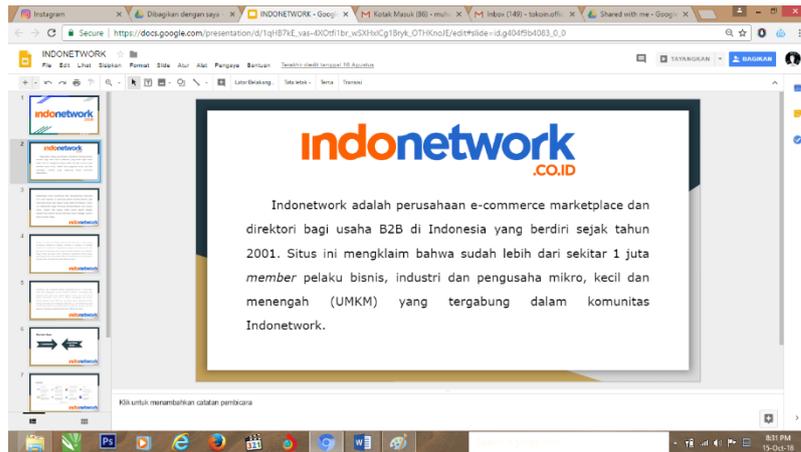
tentunya di bimbing oleh proyek manajer. Hal perama yang menjadi tugas yaitu mendata hotel dan restoran yang potensial untuk menjadi target market dari proyek.



Gambar 3.5 : Hasil Market Research D.I Yogyakarta

e. Analisis B2B Marketplace lain

Dalam tugas ini, praktikan bertanggung jawab untuk menganalisis B2B marketplace lain selain ralali.com yang berpotensi untuk bekerjasama dengan program baru Ralali.com yaitu Tokoin.



Gambar 3.6 : Hasil analisis B2B Marketplace lain (IndonetWORK.co.id)

3.3. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan di PT Raksasa Laju Lintang, praktikan tidak lepas dari kendala-kendala yang mengganggu kelancaran kegiatan PKL. Adapun kendala yang dihadapi praktikan selama PKL adalah:

- 1.

3.4. Cara Mengatasi Kendala

Walaupun terdapat kendala yang dihadapi praktikan selama melaksanakan PKL di PT Raksasa Laju Lintang, tetapi praktikan dapat menyelesaikan PKL

dengan baik dan lancar, adapun cara praktikan mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan PKL adalah:

1. Berkomunikasi secara aktif dengan pihak terkait dalam melaksanakan pekerjaan, meminta saran dan masukan, serta berkoordinasi dengan baik, sehingga tugas-tugas yang diberikan kepada praktikan bisa diselesaikan dengan baik.
2. Melaksanakan apapun tugas-tugas yang diberikan oleh perusahaan. Walaupun praktikan ditempatkan di tempat-tempat yang berbeda, namun kendala ini mendorong praktikan untuk bisa lebih *flexible*, *adaptable*, dan *dependable*. Apalagi hal-hal tersebut merupakan hal penting yang harus dimiliki ketika memasuki dunia kerja.
3. Berkomunikasi secara aktif untuk menawarkan bantuan, dan disaat yang bersamaan membangun rasa percaya (*trust*) dengan para karyawan, sehingga terjalin hubungan yang baik antara praktikan dengan para karyawan, serta praktikan dapat belajar banyak mengenai pekerjaan para karyawan PT Raksasa Laju Lintang, terutama pada bagian pemasaran.
4. Walaupun terdapat beberapa perbedaan terhadap apa yang diajarkan di perkuliahan dengan apa yang dikerjakan selama PKL, namun perbedaan tersebut tidak banyak dan juga tidak terlalu signifikan. Praktikan tetap dapat bekerja dengan baik meskipun terdapat perbedaan tersebut.

BAB IV

KESIMPULAN

4.1. Kesimpulan

Setelah melaksanakan PKL di PT Raksasa Laju Lintang, praktikan mendapatkan pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja nyata. Dari PKL yang telah dijalani, praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan telah menyelesaikan kewajiban Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan kurang lebih selama dua bulan terhitung sejak 10 Juli sampai 10 September 2018 di PT Raksasa Laju Lintang.
2. Praktikan memperoleh banyak manfaat dan pelajaran yang tidak diperoleh Saat perkuliahan.
3. Praktikan mulai mengenal kondisi dunia kerja nyata khususnya di PT Raksasa Laju Lintang, terutama di bagian Pemasaran.
4. Praktikan belajar membangun rasa disiplin dan tanggung jawab terhadap tugas yang diberikan. Setiap tugas yang diberikan perusahaan dikerjakan praktikan sebagai bagian dari proses pembelajaran menghadapi dunia kerja selanjutnya

4.2. Saran

a. Saran untuk Universitas Negeri Jakarta

1. Universitas Negeri Jakarta, khususnya Program Studi S1 Manajemen, diharapkan dapat memberikan rekomendasi tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL), terutama di perusahaan-perusahaan yang sudah melakukan kerja sama dengan Universitas Negeri Jakarta.
2. Sebaiknya pemberian dosen pembimbing dilakukan sebelum Praktek Kerja Lapangan (PKL) berlangsung, baik untuk mahasiswa yang melaksanakan PKL di libur awal tahun maupun pertengahan tahun. Hal ini dilakukan untuk memudahkan mahasiswa/i dalam melakukan *sharing* untuk proses pencarian tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL) dan pelaksanaannya.
3. Pihak Fakultas dan Universitas lebih mempermudah dan meningkatkan kualitas pelayanan untuk pembuatan surat izin pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

b. Saran untuk Mahasiswa

1. Melatih dan meningkatkan kemampuan dalam berinteraksi, berkomunikasi, dan bekerja sama yang baik dengan orang lain, khususnya dalam dunia kerja.
2. Sebelum pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL), sebaiknya mahasiswa memahami terlebih dahulu bidang pekerjaan di tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL) agar merasa lebih siap saat pelaksanaannya.

3. Tidak menunda-nunda dalam menyelesaikan segala rangkaian Praktek Kerja Lapangan (PKL).
4. Memulai untuk memperluas jaringan komunikasi agar lebih mudah mencari dan mendapatkan tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL).

c. Saran untuk PT Raksasa Laju Lintang

1. Diharapkan PT Raksasa Laju Lintang dapat menyediakan fasilitas yang lebih baik lagi untuk pelaksanaan praktik kerja lapangan bagi mahasiswa yang sedang melakukan PKL, terutama dalam bidang manajerial, sehingga mahasiswa/i mudah dalam melaksanakan tugasnya.

DAFTAR PUSTAKA

FE UNJ. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*, Jakarta: FE UNJ, 2014

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1

Surat Lamaran PKL

Lampiran 3

Daftar Hadir PKL

Lampiran 4

Daftar Nilai PKL

Lampiran 5

Surat Keterangan Selesai PKL

Lampiran 6

Daftar Tugas Harian

No	Hari/Tanggal	Jam Kerja	Kegiatan	Pembimbing
1	Selasa, 10 Juli 2018	09.00 - 18.00	Pengenalan tentang ralali, project tokoin, blockchain	Mutia Rachmi
2	Kamis, 12 Juli 2018	09.00 - 18.00	Pengenalan tentang ralali, project tokoin, blockchain (concept)	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
3	Jumat, 13 Juli 2018	09.00 - 18.00	Sosial Media Setup	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
4	Senin, 16 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
5	Selasa, 17 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
6	Rabu, 18 Juli	09.00 - 18.00	Create content Instagam,	Mutia

	2018		Analytics Instagram	Rachmi, Natasya, Hendra
7	Kamis, 19 Juli 2018	09.00 - 18.00	Mendengarkan materi blockchain oleh pembicara bit coin indonesia, Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra, pemateri bitcoin
8	Jumat, 20 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
9	Senin, 23 Juli 2018	09.00 - 18.00	Diskusi tentang tokoin concept, Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
10	Selasa, 24 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
11	Rabu, 25 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi,

				Natasya, Hendra
12	Kamis, 26 Juli 2018	09.00 - 18.00	Meeting tentang evnt tokoin, Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
13	Jumat, 27 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
14	Senin, 30 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
15	Selasa, 31 Juli 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
16	Rabu, 1 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Meeting tentang tokoin concept, Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
17	Kamis, 2	09.00 - 18.00	Create content Instagam,	Mutia

	Agustus 2018		Analytics Instagram	Rachmi, Natasya, Hendra
18	Jumat, 3 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
19	Senin, 6 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
20	Selasa, 7 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
21	Rabu, 8 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
22	Kamis, 9 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Meeting dengan project manager mengenai sistem kerja OVO untuk diterapkan di tokoin,	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra

			Create content Instagam, Analytics Instagram	
23	Jumat, 10 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
34	Senin, 13 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
25	Selasa, 14 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Meeting bersama team ralali untuk event tokoin tanggal 27, Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra, sosmed team, singgih
26	Rabu, 15 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram,	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
27	Kamis, 16 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram,	Mutia Rachmi, Natasya,

				Hendra
28	Senin, 20 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram,	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
29	Selasa, 21 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram,	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
30	Kamis, 23 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram,	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
31	Jumat, 24 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Meeting event, Creae content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
32	Senin, 27 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Event Tokoin	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra, Singgih
33	Selasa, 28	09.00 - 18.00	Create content Facebook	Mutia

	Agustus 2018		dan Instagam, Analytics FB dan Instagram	Rachmi, Natasya, Hendra
34	Rabu, 29 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
35	Kamis, 30 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram,	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
36	Jumat, 31 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
37	Senin, 3 September 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
38	Selasa, 4 September 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram, Create Market Research	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra

39	Rabu, 5 September 2018	09.00 - 18.00	Weekly Report, Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram, Create Market Research	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
40	Jumat, 7 September 2018	09.00 - 18.00	Weekly Report, Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram, Create Market Research	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
41	Senin, 10 September 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram, Create Market Research	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra

