

**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

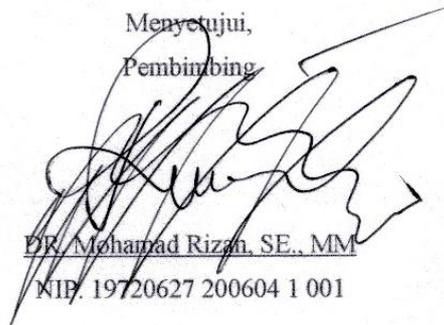
Nomor Registrasi : 821515152787

Program Studi : S1 Manajemen

Jurusan : Manajemen

Setuju untuk Ujian :

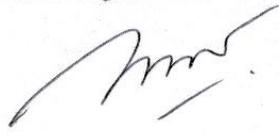
Menyetujui,
Pembimbing



DR. Mohamad Rizki, 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	38

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

A. Latar Belakang PKL

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 Universitas 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 proyek Tokoin yaitu proyek yang menggabungkan antara *B2B Marketplace* dengan teknologi Blockchain.

Blockchain adalah *record (basis data)* yang terus berkembang, disebut block, yang terhubung dan diamankan menggunakan teknik *kriptografi*. Setiap blok biasanya memuat *hash kriptografis* dari blok sebelumnya, *timestamp*, dan data transaksi. Secara desain, *blockchain* resistan terhadap modifikasi data. Blockchain merupakan "sebuah buku besar terdistribusi (*distributed ledger*) terbuka yang dapat mencatat transaksi antara dua pihak secara efisien dan dengan cara yang dapat diverifikasi dan permanen. Untuk pemanfaatannya sebagai buku besar terdistribusi, blockchain biasanya dikelola oleh sebuah jaringan peer-to-peer secara kolektif dengan mengikuti protokol tertentu untuk komunikasi antar node dan mengkonfirmasi blok-blok baru. Setelah direkam, data dalam blok tidak dapat diubah secara retroaktif tanpa perubahan pada blok-blok berikutnya, yang membutuhkan konsensus mayoritas jaringan. Blockchain dirancang dari awal agar aman (*secure by design*) dan merupakan contoh sistem komputasi terdistribusi dengan Byzantine Fault Tolerance (BFT) yang tinggi. Konsensus terdesentralisasi dapat dicapai dengan blockchain. Hal ini membuat blockchain cocok untuk merekam peristiwa, catatan medis, dan aktivitas pengelolaan record lainnya, seperti manajemen identitas, pemrosesan transaksi, dokumentasi barang bukti, ketertelusuran makanan (*food traceability*), dan pemungutan suara (*voting*).

Blockchain diciptakan oleh Satoshi Nakamoto pada tahun 2008 dan dimanfaatkan sebagai buku besar untuk transaksi publik cryptocurrency bitcoin. Penemuan blockchain untuk bitcoin menjadikannya mata uang digital pertama yang dapat mengatasi masalah double-spending tanpa memerlukan otoritas tepercaya atau peladen pusat. Desain bitcoin ini juga telah mengilhami aplikasi-aplikasi lain. (hbr.org/2017/01/the-truth-about-blockchain)

Dalam hal ini Ralali menggabungkan antara B2B marketplace dengan teknologi blockchain. Proyek ini bertujuan untuk memudahkan transaksi antara penjual dan pembeli karena masing-masing mengetahui profil dan kebutuhan satu sama lain, ini akan memudahkan perusahaan seperti unilever, P&G dan perusahaan lainnya untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Disamping itu juga akan memudahkan mitra untuk mendapatkan pinjaman modal dari bank. Karena profil dari masing-masing mitra sudah direkam dan bisa menjadi acuan bank untuk meminjamkan dananya.

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.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

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

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

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

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Mendorong untuk berfikir mandiri dan kreatif dalam menemukan dan menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi selama pelaksanaan praktek kerja lapangan.
- b. Mengembangkan kemampuan dan keterampilan mahasiswa di bidang manajemen khususnya bagian pemasaran.
- c. Membuktikan teori yang diberikan saat perkuliahan sesuai dengan dunia kerja.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

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

1. Kegunaan Bagi Praktikan

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

2. Kegunaan Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi tenaga kerja yang professional dan berpengalaman.

- b. Bahan evaluasi untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kondisi kerja yang saat ini dibutuhkan.
- c. Membuka peluang kerja sama antara Universitas dengan perusahaan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di kemudian hari.

3. Kegunaan Bagi PT Raksasa Laju Lintang

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

D. 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 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. (Ralali.com/tentangkami, akses 20 oktober 2018)

E. 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 Pemasaran 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 Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah 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 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 Ralalisticilan. 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. (Ralali.com/tentangkami, akses 20 oktober 2018)

1. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Perusahaan

Visi Perusahaan “Pelopor B2B Marketplace di Indonesia”.

Misi Perusahaan

Misi Perusahaan yaitu :

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

(Ralali.com/tentangkami, akses 20 oktober 2018)

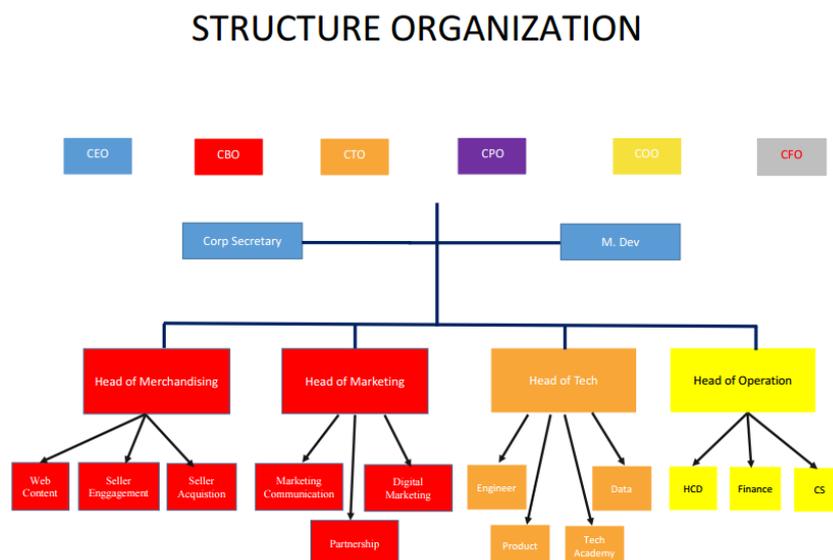
2. Budaya Perusahaan

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

1. *Respect others*
2. *Fast*
3. *Be Bold*
4. *Customer Obsessed*
5. *Strive for Excelent*
6. *Embrace Change*

(Ralali.com/tentangkami, akses 20 oktober 2018)

B. Struktur Organisasi



Gambar 2.1 : Struktur Organisasi PT. Raksasa Laju Lintang

Sumber : LIDYA (HRD PT.Raksasa Laju Lintang), 8 Oktober 2018

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*

(Ralali.com/tentangkami, akses 20 oktober 2018)

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

g. *Merchandising Division*

Divisi yang bertugas terhadap produk yang tersedia dan mengenai tampilan produk tersebut sedemikian rupa sehingga menarik minat dan membujuk

pelanggan untuk melakukan pembelian. Selain itu juga bertugas untuk berkomunikasi dengan penjual. Divisi ini terdiri dari *web content*, *seller engagement*, dan *seller acquisition*.

h. Marketing Division

Divisi yang bertanggung jawab terhadap pemasaran Ralali.com, mulai dari mengadakan berbagai event, iklan, dan juga berkerjasama dengan perusahaan dan umkm. Selain itu juga bertanggungjawab terhadap sosial media dan konten website. Divisi ini terdiri dari *marketing communication*, *digital marketing* dan *partnership*

i. Tech Division

Divisi yang bertanggungjawab terhadap teknologi website dan pengolahan semua data. Mulai dari data pembeli, penjual, transaksi dan juga data-data yang diperlukan untuk pengembangan sistem. Divisi ini terdiri dari *engineer*, *data*, *product*, dan *tech academy*.

j. Operation Division

Divisi yang bertanggungjawab terhadap pengadaan , pengembangan, pemberian kompensasi terhadap sumberdaya manusia (Internal Perusahaan). Divisi ini terdiri dari HDC, Finance dan CS.

C. 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 Ralalicicilan. Selain itu, Ralali memiliki sebuah proyek baru yaitu Tokoin. (Ralali.com/tentangkami, akses 20 Oktober 2018).

Proyek Tokoin merupakan proyek terbaru dari Ralali.com yaitu sebuah Proyek yang bertujuan untuk menggabungkan antara B2B marketplace dengan teknologi blockchain. Proyek ini bertujuan untuk memudahkan transaksi antara penjual dan pembeli karena masing-masing mengetahui profil dan kebutuhan satu sama lain, ini akan memudahkan perusahaan seperti unilever, P&G dan perusahaan lainnya untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif. (tokoin.io, akses 20 Oktober 2018)

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. 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:

1. membuat konten sosial media (Instagram dan facebook)
2. sosial media analisis (Instagram dan facebook)
3. Membuat Rencana *Event Offline* (Block Clinic 1.0) Tokoin
4. menganalisis pasar potensial
5. menganalisis *B2B marketplace* lain

B. 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, penjelasan terperinci mengenai pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan sebagai berikut :

1. Membuat konten Sosial Media (Instagram dan Facebook)

Menurut survei yang dilakukan oleh Global Stats Counter dari bulan Oktober 2017 - Oktober 2018 sosial media yang paling sering dikunjungi di Indonesia adalah Facebook sebesar 51,29%, Youtube 17,35% dan

Instagram di posisi ke tiga sebesar 13,53% persentase tersebut merupakan peluang bagi perusahaan untuk memanfaatkannya sebagai media promosi.

Dalam tugas ini, praktikan bertanggung jawab untuk membuat konten dari sosial media yaitu facebook dan instagram pada proyek Ralali yaitu Tokoin. Proyek Tokoin merupakan proyek terbaru dari Ralali.com yaitu sebuah Proyek yang bertujuan untuk menggabungkan antara B2B marketplace dengan teknologi blockchain. Proyek ini bertujuan untuk memudahkan transaksi antara penjual dan pembeli karena masing-masing mengetahui profil dan kebutuhan satu sama lain, ini akan memudahkan perusahaan seperti unilever, P&G dan perusahaan lainnya untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Disamping itu juga akan memudahkan mitra untuk mendapatkan pinjaman modal dari bank. Karena profil dari masing-masing mitra sudah direkam dan bisa menjadi acuan bank untuk meminjamkan dananya.

Berikut ini merupakan langkah-langkah pembuatan konten :

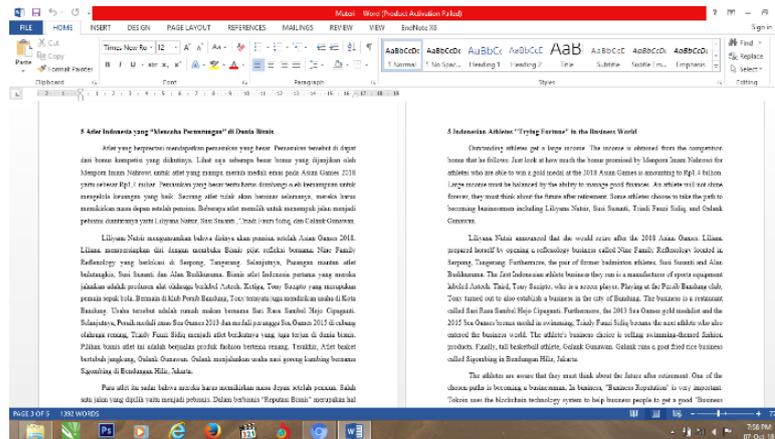
1. Pembuatan konten Diawali dengan membuat *monthly planning*. *Monthly planning* adalah rencana untuk satu bulan ke depan tentang apa saja yang akan dibahas mengenai topik, jumlah postingan, waktu dan target yang ingin dicapai.
2. Setelah itu barulah membuat konten yang akan diposting setiap harinya mengikuti topik yang sudah dibuat Tetapi, juga harus mengikuti perkembangan berita dan teknologi yang sedang hangat dibicarakan.

3. Setelah konten dibuat, selanjutnya memberikan ke bagian *content writer* untuk di cek apakah sudah benar dan menarik.
4. Setelah di cek dan dinyatakan layak terbit, Selanjutnya meminta *visual* ke bagian Kreatif dengan mengirimkan *Creative request*.
5. Setelah semua selesai barulah di unggah ke sosial media.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	DATE	Media Name	MEDIUM	Action	TIME POST	Caption	Performance 1	Performance 2	Performance 3		
2	Thu 8/20/2018	Visual Adver	Visual Adver	Photo post: visual advt. showing how get closer to brand company	19:00-19:00	This transition in the Tokoin platform will bring the reaction, as business buyers closer to the brand company. Adoption of blockchain technology in the B2B ecosystem is seen as the applicable solution to disrupt the traditional supply chain by connecting brand company directly to their target market. Small and Medium Enterprises (SME) can quite directly to the brand companies to get lowest price, while blockchain generating reputation to build credibility in the ecosystem, which in the future will open the opportunities for the business to create resilience from the death, increase and properly sports in order to grow and expand their businesses.					
3	Fri 8/24/2018			Text post: How blockchain solving blockchain as data interchange platform	12:00-12:00	Working paper: Utilizing Blockchain as Data Interchange Platform Definition: By using a wide array of data processor and data exchange platform, Tokoin implements the blockchain technology as its cornerstone to make an efficient, secure and trustworthy B2B ecosystem. The blockchain technology utilized to generate and to validate the availability of data through IoT, local reputation and trust, transparency, a method to ensure a changing commitment and allow global participation.					
4	Sun 8/26/2018										
5	Sun 8/26/2018										
6	Mon 8/27/2018					Working paper: Utilizing Resilient by Joining The Ecosystem of Tokoin Tokoin can combine blockchain technology in a business ecosystem that there is no need to worry partner in joining the platform. With Tokoin embedded in a B2B ecosystem, buyers are no longer need					

Gambar 3.1 : Timeline dan konten Instagram

Sumber : Data diolah oleh praktikan



Gambar 3. 2 : konten Facebook

Sumber : Data diolah oleh praktikan

2. Sosial Media Analisis (Instagram dan Facebook)

Social media marketing merupakan teknik pemasaran dengan menggunakan media sosial sebagai sarana bagi perusahaan untuk berkomunikasi dengan konsumennya. Teknik ini digunakan untuk mempromosikan produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan secara lebih spesifik.

Walau pun terlihat mudah, penerapan social media marketing tidaklah sederhana. Menurut Liana Evans (2010 : 8), social media marketing memerlukan riset, strategi, implementasi, jaringan, percakapan, serta pengukuran keberhasilan. Hal tersebut perlu diperhatikan agar penggunaan media sosial dalam pemasaran ini dapat dioptimalkan dan mencapai tujuan perusahaan.

Sosial media analisis juga merupakan bagian dari sosial media marketing. Sosial media analisis bertujuan untuk megumpulkan data yang

digunakan dalam mengukur sentimen terhadap suatu produk atau layanan. Dalam tugas ini, praktikan bertanggung jawab untuk membuat *analytics* atau bisa disebut dengan *matrix* dari instagram dan facebook yang berisi tentang jumlah pengunjung, kota pengunjung, jumlah *view*, *likes*, *follow* dan lainnya.

Analisis ini dilakukan tiap hari dan akan di laporkan setiap minggu. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui *progress* dari sosial media, yang dilihat dari beberapa indikator yaitu followers, likes, comment, dan jumlah pengunjung.

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

Week	Interaction				Reach	Impression	Total
	Post Views	Website Clicks	Engage	Get Direction			
W1	102	0	1	0	61	401	463
W2	47	0	1	0	74	209	435
W3	172	15	0	1	123	1238	1813
W4	102	0	0	0	100	1108	1209
W5	105	13	0	1	130	1581	1853

Week	Posting ID	Posting Text	Posting Date	Time	Like	Comment	Interaction		Reach	Impression			
							Profile View	Website Clicks		Profile Reach	Post Reach	Post Impression	
W1	Instagram Post	The interaction...	2018-08-02	5:54 PM	41	1	4	1	46	88	8	10	3
	Instagram Post	It's time to...	2018-08-03	1:20 PM	35	1	3	1	50	82	7	8	1
W2	Instagram Post	It's time to...	2018-08-07	9:15 AM	49	1	4	2	46	88	7	13	0
	Instagram Post	It's time to...	2018-08-07	12:03 PM	59	0	0	0	49	82	2	13	0
W3	Instagram Post	It's time to...	2018-08-13	12:00 PM	49	1	0	0	59	71	13	0	1
	Instagram Post	Technology is a...	2018-08-14	3:31 PM	47	2	0	1	63	73	13	0	1
	Instagram Post	It's time to...	2018-08-16	3:31 PM	51	2	0	1	67	87	14	13	7
	Instagram Post	It's time to...	2018-08-17	11:14 AM	43	3	1	0	74	100	8	9	3
	Instagram Post	It's time to...	2018-08-17	11:51 PM	43	1	1	0	71	102	6	9	4

Gambar 3.3 : Hasil Analisis Instagram

Sumber : Data diolah oleh praktikan

3. Membuat Rencana Event *Offline (Block Clinic 1.0)* Tokoin

Tokoin merupakan platform yang memanfaatkan teknologi blockchain untuk membangun identitas dan reputasi yang terabsahkan dari para UMKM. Dengan teknologi blockchain, Tokoin yang memungkinkan

para penggunanya untuk membuat profil bisnis yang dapat dipercaya untuk para pemangku kepentingan dalam ekosistem. Tokoin hadir untuk menjawab kebutuhan untuk merekam data transaksi yang terjadi pada ekosistem bisnis UMKM. Pihak penyedia data juga akan mendapatkan insentif, setiap datanya digunakan.

Strategi pemasaran komunitas dinilai cukup menjanjikan. Dalam strategi ini sebuah brand atau merek melakukan pendekatan kepada konsumen melalui komunitas. Komunitas memang dapat mendatangkan sejumlah keuntungan. Pertama, biaya yang dikeluarkan termasuk rendah. Kedua, strategi ini juga membangun loyalitas, menjaga keaslian, dan mendorong inovasi. Keuntungan lainnya, komunitas bisa menjadi lumbung advokasi bagi para pemasar yang bermain di dalamnya. (biz.kompas.com/read/2017/03/31/112235028/belajar.dari.merek.yang.memulai.pemasaran.lewat.komunitas, diakses 25 November 2018)

Karena berbagai keuntungan itulah maka diadakanlah acara *block clinic* ini. Acara ini dilaksanakan dalam rangka untuk membangun komunitas blockchain yang dinamai Blocklab. Di komunitas ini akan belajar mengenai teknologi blockchain, B2B marketplace dan manfaatnya. 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.

Acara ini dihadiri oleh para pengusaha (UMKM) dan perusahaan yang tertarik dengan teknologi ini. Acara ini menghadirkan dua orang pembicara yaitu Mutia Rahmi sebagai pembicara blockchain dan Peter Wijaya sebagai pembicara dari B2B marketplace.



Gambar 3.4 : Event yang kami selenggarakan

Sumber : twitter.com/TokoinOfficial, akses 15 Oktober 2018

4. Menganalisis Pasar Potensial (Hotel dan Restoran di Yogyakarta)

Analisis pasar adalah suatu penganalisisasian atau penyelenggaraan untuk mempelajari berbagai masalah pasar. Analisis pasar akan menyangkut lokasi pasar, luasnya pasar, sifatnya pasar dan karakteristik pasar. Keberhasilan usaha perusahaan dapat ditentukan oleh ketepatan strategi pemasaran yang di terapkannya dengan dasar memeperhatikan situasi dan kondisi dari analisis pasarnya. Di dalam mengnalisis pasar, perusahaan perlu meninjau jenis pasar produknya, motif dan perilaku, segmen[asatr dan penentu sasaran pasarnya. Masalah yang perlu dianalisis di dalam pasar adalah besarnya pasar, ruang lingkup pasar, struktur pasar, share pasar, serta peliuang-peliuang pasar. Megenai besarnya pasar dapat di tentukan oleh

besarnya permintaan dan penawaran terhadap barang atau jasa yang di butuhkan para konsumen. Sedangkan mengenai ruang lingkup pasar, biasanya mencakup luasnya pasar, misalnya luas pasar menurut geografis, pendidikan para konsumen, profesi para konsumen, tingkat umur para konsumen, dan lain sebagainya.

Struktur pasar adalah susunan suatu kekuatan yang terdapat pada penjual, maupun pada pihak pembeli sendiri. Di dalam analisis pasar selalu menyangkut masalah letak (lokasi) pasar, periklanan, luasnya pasar, sifat-sifat pasar, dan karakteristik pasar.

Tujuan analisis pasar , yaitu :

- 1) Mengetahui lingkungan pasar,
- 2) Mengetahui tipe-tipe pasar,
- 3) Mengetahui karakteristik pasar,
- 4) Menentukan keputusan yang tepat,
- 5) Menghadapi para pesaing,
- 6) Melaksanakan kebijakan dalam pemasaran,
- 7) Membuat program dalam bidang pemasaran, dan
- 8) Mengetahui ciri-ciri pasar.

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 pertama yang menjadi tugas praktikan yaitu mendata hotel dan restoran yang potensial untuk menjadi target market dari proyek Tokoin. Hotel dan Restoran dipilih karena merupakan target pasar dari Ralali.com yang dinamai dengan HoReCa (Hotel, Restoran & *Cafe*).



Gambar 3.5 : Hasil Market Research D.I Yogyakarta

Sumber : Data diolah oleh praktikan

5. Analisis B2B Marketplace lain

Keberhasilan bisnis salah satunya ditentukan oleh kemampuan memahami pesaing. Output dari kemampuan tersebut, menopang manajemen dalam memutuskan dimana akan bersaing dan bagaimana posisi diantara pesaing. Demikian karena, analisis dilakukan dengan cara identifikasi industri dan karakteristiknya, identifikasi bisnis di dalam industri, kemudian masing-masing bisnis pun dievaluasi, prediksi aktifitas pesaing termasuk identifikasi pesaing baru yang mungkin menerobos pasar maupun segmen pasar.

Analisa persaingan merupakan sebuah usaha untuk mengidentifikasi ancaman, kesempatan, atau permasalahan strategis (strategy question) yang terjadi sebagai akibat dari perubahan persaingan potensial, serta kekuatan dan kelemahan pesaing.

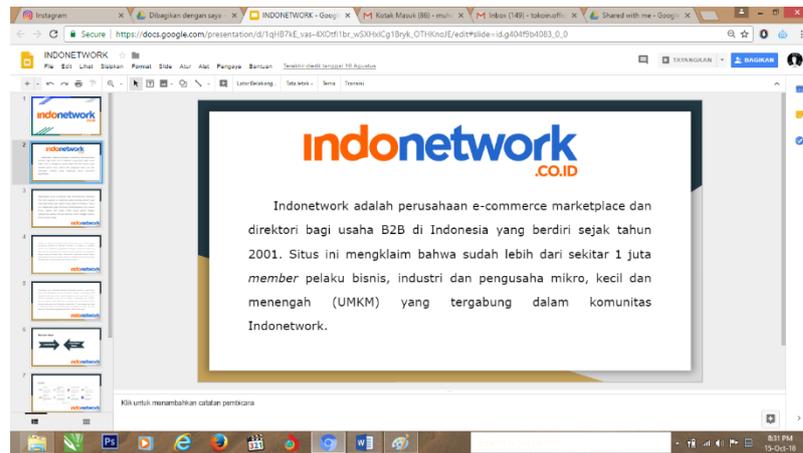
Analisis persaingan bersifat dinamis. Pesaing dideskripsikan dan dianalisis, pesaing di evaluasi, serta kemudian tindakan pesaing pun diprediksi secara tepat. Yang dimaksud pesaing termasuk didalamnya pesaing baru yang berpeluang mengacungkan jari telunjuk sebagai tanda kehadiran. Analisis persaingan merupakan aktifitas yang terus menerus dan memerlukan koordinasi informasi. Bisnis dan unit bisnis menganalisis pesaing dapat dengan cara menggunakan sistem intelejen pesaing. Untuk kepentingan itu, beberapa teknik dilakukan seperti pencarian database, survey konsumen, wawancara dengan pemasok serta partisipan lainnya yang sesuai, perekrutan karyawan pesaing termasuk mempelajari produk pesaing. Setiap teknik yang telah dikemukakan, tampak didalamnya mengandung unsur titik kedinamisan.

Dalam pandangan Ralali.com B2B *marketplace* lain merupakan pesaing tetapi, dalam proyek Tokoin ini B2B *marketplace* lain merupakan peluang untuk saling bekerjasama dalam menerapkan teknologi blockchain ini. Kerjasama antar B2B *marketpalce* ini akan memudahkan pnerapan dan implementasi teknogi ini.

Dalam tugas ini, praktikan bertanggung jawab untuk menganalisis B2B *marketplace* lain selain ralali.com yang berpotensi untuk bekerjasama

dengan proyek dari Ralali.com yaitu Tokoin. Praktikan ditunjuk untuk menganalisis indonetwork.co.id selain ini sebenarnya masih banyak B2B marketplace lain yang dianalisis oleh rekan lainnya yaitu Bizzy, Indoproduct, Mbiz, Bhinneka.

Praktikan mencoba menganalisis B2B marketplace ini mulai dari profil perusahaan, struktur perusahaan, bidang cakupan usaha, jumlah transaksi dan juga jumlah pengunjung situs.



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

Sumber : Data diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Pada saat 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 :

1. Kurang pemahamannya praktikan terhadap terhadap proyek baru dari Ralali yaitu Tokoin yang menerapkan konsep Blockchain.

Proyek tokoin merupakan proyek baru dari Ralali.com yaitu berusaha untuk menggabungkan antara B2B marketplace dengan Blockchain teknologi. Praktikan dalam hal ini belum pernah mendengar tentang teknologi ini. Praktikan hanya mengetahui tentang supply chain.

2. Kesulitan untuk membuat konten berbahasa Inggris dengan baik dan menarik.

Membuat konten untuk sosial media bukanlah hal yang mudah, terlebih untuk konten berbahasa inggris. Praktikan bisa membuat konten berbahasa inggris tetapi, untuk membuat konten yang baik dan menarik dibutuhkan wawasan yang luas dan kemampuan menulis yang sangat baik. Praktikan sering salah dalam penggunaan kata dan cara penulisan.

3. Banyak istilah-istilah asing tak dimengerti praktikan

Proyek ini menerapkan konsep blockchain yang dihubungkan dengan konsep B2B marketplace. Banyak istilah yang belum dipahami oleh praktikan seperti ICO, Wallet, Minner, big data , Kriptografi dan sebagainya. Ini juga menghambat praktikan dalam membuat konten.

4. Sering adanya pekerjaan tambahan yang mendadak

Manajer sering memberi pekerjaan tambahan baru di luar pekerjaan utama. Ini cukup menyulitkan praktikan. Apalagi jika tugas tambahan tersebut bersamaan dengan jadwal rekap bulanan.

D. 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 yaitu :

1. Belajar dan memahami tentang blockchain dan B2B marketplace

Teknologi Blockchain merupakan teknologi yang sudah sejak lama dikenal di negara-negara maju tetapi untuk Negara Indonesia teknologi ini baru mulai dikenal dan baru akan diterapkan. Teknologi ini merupakan teknologi yang akan memudahkan berbagai sektor seperti bank, ecommerce, dan berbagai sektor lainnya.

Praktikan cukup kesulitan dalam memahami teknologi ini. Untuk memahami teknologi ini diperlukan wawasan sangat luas yang menggabungkan berbagai pengetahuan baik itu dibidang ekonomi, hukum, IT dan pengetahuan lainnya.

Praktikan juga cukup kebingungan ketika awal magang karena yang praktikan ketahui bahwa blockchain menggunakan koin atau uang digital ini sebagai alat pembayaran. Sedangkan yang praktikan ketahui Bank

Indonesia melarang bitcoin atau sistem pembayaran melalui koin seperti ini. Ternyata setelah praktika mempelajari lebih jauh bahwa, koin ini tidak akan digunakan sebagai alat pembayaran tetapi hanya digunakan sebagai point seperti yang dilakukan gojek dan OVO. Tokoin lebih memfokuskan pada penggunaan teknologinya yaitu blockchain bukan uang digitalnya.

Praktikan selalu belajar baik dari buku maupun internet tentang blockchain. Proyek Manajer juga selalu memberi materi setiap minggunya tentang Blockchain dan proyek Tokoin, Kami juga saling bertukar informasi antar karyawan.

2. Mengatasi kesulitan membuat konten berbahasa inggris yang baik dan menarik.

Menulis konten tentang blockchain terutama di sosial media bukan merupakan pekerjaan yang mudah. Untuk menulis sebuah konten yang dilakukan pertama kali adalah menentukan topik, selanjutnya mencari berita atau informasi yang sedang hangat dibicarakan. Informasi atau berita yang sedang hangat dibicarakan akan menarik perhatian banyak orang. Setelah itu barulah konten dibuat. Biasanya penulis membuat konten tersebut dalam bahasa Indonesia terlebih dahulu baru kemudian di ubah ke dalam bahasa Inggris.

Penulisan dan pemilihan kata juga harus diperhatikan untuk menghindari kesalah pahaman dan pemaknaan yang berbeda oleh pembaca.

Biasanya setelah konten sudah selesai, akan di cek oleh auditor konten khusus untuk konten berbahasa Inggris. Lalu setelah di cek dan ada kata yang kurang pas yang harus diperbaiki. Setelah itu barulah konten layak terbit. Tetapi, konten auditor tersebut hanya ada selama 2 minggu saja dan harus dipindahkan ke bagian lain. Penulis merasa cukup kesulitan ketika tidak adanya auditor tersebut.

Untuk Mengatasi kesulitan membuat konten berbahasa inggris, saya selalu belajar kepada penulis konten dan dia juga memberitahukan saya cara untuk mengecek apakah konten sudah benar atau belum dengan menggunakan situs “grammarly.com”, situs ini membantu untuk pengecekan tata bahasa dalam bahasa Inggris.

3. Mengatasi banyak istilah asing yang tak dimengerti praktikan

Banyak istilah yang belum dipahami oleh praktikan seperti ICO, Wallet, Minner, big data , Kriptografi dan sebagainya. Istilah-istilah tersebut merupakan istilah yang umum di gunakan dalam teknologi blockchain, marketplace dan juga dalam dunia IT. Contohnya saja ICO. ICO merupakan singkatan dari Initial Coin Offering yaitu penerbitan koin baru untuk transaksi. ICO ini mirip dengan IPO (initial public offering) pada perusahaan yang baru menerbitkan saham. Selanjutnya wallet, wallet adalah sebuah layanan yang digunakan untuk menyimpan saldo dan melakukan pembayaran secara mudah melalui sebuah ponsel. Layanan ini

memungkinkan pemilik ponsel membayar dan mencairkan kupon lewat ponsel.

Selanjutnya minner, big data dan kriptografi. Ketiga istilah ini memiliki hubungan satu sama lain. Minner merupakan orang-orang yang mengerti tentang IT yang akan membantu memproses big data agar dapat digunakan dan dikirim dengan cepat. Minner mendapat keuntungan dari reward yang diberikan kepadanya. Proses menguraikan big data dan mentranfer data oleh minner disebut dengan proses kriptografi. Proses kriptografi ini digunakan untuk mengubah data menjadi kode agar aman dan juga sebaliknya untuk mengubah kode mnejadi data, untuk bisa dibaca dan digunakan.

Cara mengatasi banyak istilah asing yang tak dimengerti praktikan adalah dengan berkomunikasi secara aktif dengan rekan tim terhadap istilah-istilah yang tidak dimengerti, meminta saran dan masukan, serta berkoordinasi dengan baik, sehingga tugas-tugas yang diberikan kepada praktikan bisa diselesaikan dengan baik.

4. Mengatasi sering adanya pekerjaan tambahan yang mendadak

Tugas tambahan tersebut seperti menganalisis B2B markeplace lain, membeli peta untuk memudahkan target market, diskusi tentang konsep OVO dan tugas lainnya.

Suatu hari manajer menanyakan tentang konsep OVO kepada team. Rekan team yang lainnnya kurang mengerti konsep OVO tersebut. Saya

menegerti konsep OVO tersebut karena kakak perempuan saya merupakan member OVO sering berbelanja bersama saya dan membayar melalui OVO. Saya sedikit banyak menegtahui tentang konsep OVO.

Manajer meminta saya untuk berdiskusi bersamanya dan menjelaskan tentang konsep OVO. Waktu itu pekerjaan sedang banyak karena harus mebuat konsep sosial media untuk bualn berikutnya. Tetapi karena diminta oleh manajer diskusi pun harus dilakukan. Lalu prkatikan pun menjelaskan tentang konsep OVO antara lain bagaimana cara topup, sistem OVO point, sistem kemitraan OVO, jenis member, limit saldo dan lainnya. Setelah diskusi selesai dilakukan, Praktikan melanjutkan tugas utama praktikan yaitu konsep sosial media indtagram dan facebook serta tugas ainnya seperti analsisis pasar,dan rencana acara selanjutnya.

Untuk Mengatasi sering adanya pekerjaan tambahan yang mendadak praktikan bekerjasama dengan mahasiswa pkl lain agar saling membantu satu-sama lainnya. Ketika praktikan sedang kosong maka praktikan yang mengerjakan begitupun sebaliknya. Seperti pada kasus tugas diskusi tentang OVO, praktikan dibantu oleh teman magang lainnya untuk mengerjakan tugas harian praktikan yaitu analisis Instagram dan Facebook. Para staf pemasaran lainnya juga terkadang membantu dalam menyelesaikan tugas tersebut.

BAB IV

PENUTUP

A. 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 belajar untuk berfikir mandiri dan kreatif terhadap tugas yang diberikan, karena ddalam perusahaan *startup* seperti Ralali, tidak adanya aturan dalam meyelesaikan pekerjaan, yang terpenting pekerjaan tersebut selesai tepat waktu dan mencapai target yang diinginkan. Setiap tugas yang diberikan perusahaan dikerjakan praktikan sebagai bagian dari proses pembejaaran untuk menghadapi dunia kerja nantinya.
2. Selama bekerja di bagian Pemasaran Ralali.com proyek Tokoin Praktikan dapat mempelajari secara umum aspek pemasaran yang diterapkan khususnya dalam meningkatkan *brand awareness* yaitu melalui *event Block Clinic 1.0* dan melalui sosial media.
3. Selama bekerja di Ralali.com, praktikan dapat membandingkan bahwa teori yang selama ini Praktikan dapat di perkulihan sesuai dengan dunia kerja sesungguhnya seperti, meningkatkan *brand awareness*, *ecommerce* dan sosial media *marketing*.

B. Saran

Saran untuk PT Raksasa Laju Lintang

1. PT. Raksasa Laju Lintang sebaiknya membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) tentang program PKL, seperti job description yang jelas untuk mahasiswa, sehingga mahasiswa memiliki tugas dan pekerjaan yang tetap selama menjalani PKL dan sesuai dengan bidang ataupun penjurusan mereka.
2. PT. Raksasa Laju Lintang sebaiknya membuat buku panduan untuk mahasiswa PKL, yang didalamnya menjelaskan istilah-istilah yang biasa dipakai dalam bekerja. Hal ini sangat membantu mahasiswa untuk mengetahui istilah-istilah yang digunakan tanpa harus bertanya dengan karyawan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Evans, Liana. (2009). *Social Media Marketing: Strategies for Engaging in Facebook, Twitter & Other Social Media*. Pricenton: University Press.
- Iansiti, Marco dan Lakhani, Karim R. (2017) . *The truth about Blockchain*. Diambil kembali dari www.hbr.org/2017/01/the-truth-about-blockchain, (Diakses 25 November 2018)
- Keller, Kevin Lane. (2008). *Strategic Brand Management*. New Jersey: Pearson.
- Kompas. (2017). *Belajar dari merek yang memulai pemasaran lewat komunitas*. Diambil kembali dari www.biz.kompas.com/read/2017/03/31/112235028/belajar.dari.merek.yang.memulai.pemasaran.lewat.komunitas, (Diakses 25 November 2018)
- Kotler, Philip dan Kevin lane Keller. (2016). *Marketing Management*. United States: Pearson.
- Ralali. (2015). *Profil Perusahaan: Tentang Kami*. Diambil kembali dari www.ralali.com/tentangkami, (Diakses 25 November 2018)
- Shelmi. (2011). *Analisa Pasar*. Diambil kemali dari www.shelmi.wordpress.com/2011/06/21/analisa-pasar/. (Diakses 25 November 2018)
- Tim Penyusun Pedoman Praktik Kerja Lapangan Fakultas Ekonomi UNJ. (2012). *Pedoman praktik Kerja Lapangan*. Diambil kembali dari www.fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.PDF, (Diakses 25 November 2018)

Tokoim. (2018). *Twitter: Block Clinic 1.0*. Diambil kembali dari www.twitter.com.TokoinOfficial, (Diakses 15 Oktober 2018)

Wijaya, Ketut Krisna. (2015). *Struktur dan fungsi jabatan inti pada sebuah startup yang perlu anda ketahui*. Diambil kembali dari www.Techinasia.com/struktur-dan-fungsi-jabatan-pada-sebuah-startup, (Diakses 20 Oktober 2018)

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1

Surat Lamaran PKL

 <p><i>Building Future Leaders</i></p>	<p>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA</p> <p>Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982 BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180 Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486 Laman : www.unj.ac.id</p>
<p>Nomor : 1625/UN39.12/KM/2018 Lamp. : - Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan</p>	<p>9 Juli 2018</p>
<p>Yth. HR PT. Raksasa Laju Lintang (Ralali.Com) Jl. Arjuna Utara no.29 1/8 Tanjung Duren Selatan Jakarta 11470</p>	
<p>Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p>	
<p>Nama : Muhamad Arnaldo Nomor Registrasi : 8215152787 Program Studi : Manajemen Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta No. Telp/HP : 083813151351</p>	
<p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan 10 Juli s.d. 10 September 2018.</p>	
<p>Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.</p>	
	<p>Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan, dan Hubungan Masyarakat</p>
	 <p>Woro Sasmoyo, SH NIP. 19630403 198510 2 001</p>
<p>Tembusan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dekan Fakultas Ekonomi 2. Koordinator Manajemen 	

Lampiran 2

Daftar Hadir PKL



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

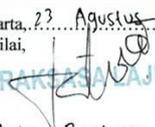
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Muhamad Arnaldo
No. Registrasi : 8215152181
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : PT. Raksasa Laju Lintang
Alamat Praktik/Telp : Jalan Prjuna Utara No 29 Rt. 01/Rw. 08
Tanjung Duren Selatan, Jakarta Barat.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 1 Agustus 2018	pk	
2.	Kamis, 2 Agustus 2018	pk	
3.	Jumat, 3 Agustus 2018	pk	
4.	Senin, 6 Agustus 2018	pk	
5.	Selasa, 7 Agustus 2018	pk	
6.	Rabu, 8 Agustus 2018	pk	
7.	Kamis, 9 Agustus 2018	pk	
8.	Jumat, 10 Agustus 2018	pk	
9.	Senin, 13 Agustus 2018	pk	
10.	Selasa, 14 Agustus 2018	pk	
11.	Rabu, 15 Agustus 2018	pk	
12.	Kamis, 16 Agustus 2018	pk	
13.	Senin, 20 Agustus 2018	pk	
14.	Selasa, 21 Agustus 2018	pk	
15.	Kamis, 23 Agustus 2018	pk	

Jakarta, 23 Agustus 2018
Penilai,

PT. RAKSASA LAJU LINTANG
(Mutia Rachmi.....)

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA



FAKULTAS EKONOMI

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

AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Muhamad Arnaldo
No. Registrasi : 8215152181
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : PT. Raksasa Laju Lintang
Alamat Praktik/Telp : Jalan Prjuna Utara No 29 Rt. 01/Rw. 08
Tanjung Duren Selatan, Jakarta Barat.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 1 Agustus 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kamis, 2 Agustus 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jumat, 3 Agustus 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Senin, 6 Agustus 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa, 7 Agustus 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu, 8 Agustus 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Kamis, 9 Agustus 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jumat, 10 Agustus 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Senin, 13 Agustus 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Selasa, 14 Agustus 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Rabu, 15 Agustus 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Kamis, 16 Agustus 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Senin, 20 Agustus 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Selasa, 21 Agustus 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Kamis, 23 Agustus 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 23 Agustus 2018
Penilai,

PT. RAKSASA LAJU LINTANG

(Mutia Rachmi.....)

Catatan :

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.fe.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS**

Nama : Muhamad Arnaldo
 No. Registrasi : 018162307
 Program Studi : S1. Manajemen
 Tempat Praktik : PT. RAKASA LAJU LINTANG (Kalati.com)
 Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat, 24 Agustus 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Senin, 27 Agustus 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Selasa, 28 Agustus 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Rabu, 29 Agustus 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Kamis, 30 Agustus 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Jumat, 31 Agustus 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Senin, 3 September 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Selasa, 4 September 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Rabu, 5 September 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Kamis, 7 September 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 10 September 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 10 September, 2018
 Penilai,

[Signature]
 PT. RAKASA LAJU LINTANG

(Muha Rachmi.....)

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

Lampiran 3

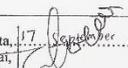
Daftar Nilai PKL


KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawasunggang Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.fe.unj.ac.id


PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)
..... SKS

Nama : Muhamad Arnaldo
 No.Registrasi : 311010101
 Program Studi : SA Manajemen
 Tempat Praktik : Pt. Raksasa Laju Lintang (Rakali.com)
 Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :
2	Kedisiplinan	90	Skor Nilai Bobot
3	Sikap dan Kepribadian	70	86-100 A 4
4	Kemampuan Dasar	90	81-85 A- 3,7
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	100	76-80 B+ 3,3
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	70	71-75 B 3,0
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	80	66-70 B- 2,7
8	Aktivitas dan Kreativitas	80	61-65 C+ 2,3
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90	56-60 C 2,0
10	Hasil Pekerjaan	90	51-55 C- 1,7
			46-50 D 1
			2. Alokasi Waktu Praktik :
			2 sks : 90-120 jam kerja efektif
			3 sks : 135-175 jam kerja efektif
			Nilai Rata-rata :
			$\frac{860}{10 \text{ (sepuluh)}} = 86$
			Nilai Akhir :
			86 A
			Angka bulat huruf
	Jumlah	860	

Jakarta, 17 September 2018
 Penilai,

PT. RAKSASA LAJU LINTANG
 (..... Mutia Rachmi)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4

Surat Keterangan Selesai PKL

Ralali.com
SURAT KETERANGAN SELESAI INTERNSHIP
NO. 050/ME/RLL/HCD/IX/2018

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Matius Santoso
Jabatan : HR & GA Manager

Menerangkan bahwa:

Nama : Muhamad Arnaldo
NIM : 8215152787
Universitas : Universitas Negeri Jakarta

Telah menyelesaikan kegiatan Kerja Magang di PT. Raksasa Laju Lintang (Ralali.com), yang di alamat Komp. Ruko Prominence, Jl. Arjuna Utara No 30 Tanjung Duren Jakarta Barat, pada tanggal 10 Juli 2018 s/d 10 September 2018. Selama bekerja di perusahaan ini, mahasiswa yang bersangkutan telah bekerja dengan baik.
Demikian Surat Keterangan Magang ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 10 September 2018

Mengetahui,


PT. RAKSASA LAJU LINTANG
Matius Santoso
HR & GA Manager

Ralali Head Office - Komp. Ruko Prominence, Jl. Jalur Sutera Blok 38 D No. 51 - 53.
Alam Sutera, Tangerang Selatan 15143
P +62 21 3005 2727 E sales@ralali.com

Lampiran 5

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 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia 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	Mutia Rachmi,

			Instagam, Analytics Instagram	Natasya, Hendra
17	Kamis, 2 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia 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, Create content Instagam, Analytics Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
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 Agustus 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagam, Analytics FB dan Instagram	Mutia 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 Instagram, Analytics FB dan Instagram	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
38	Selasa, 4 September 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagram, 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 Instagram, 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 Instagram, Analytics FB dan Instagram, Create Market Research	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra
41	Senin, 10 September 2018	09.00 - 18.00	Create content Facebook dan Instagram, Analytics FB dan Instagram, Create Market Research	Mutia Rachmi, Natasya, Hendra

