

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DIVISI MARKETING COMMUNICATION
PT JAKARTA EXPRESS UTAMA**

WULAN SITI ROHIMAH

8223163954



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

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018**

***FIELD WORK REPORT
OF MARKETING COMMUNICATION DIVISON
AT PT JAKARTA EXPRESS UTAMA***

WULAN SITI ROHIMAH

8223163954



***Field work report arranged to meet one of the requirements to get the title of
the Ahli Madya at Faculty Economics Universitas Negeri Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2018***

LEMBAR EKSEKUTIF

Wulan Siti Rohimah . 8223163954. Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT.Jakarta Expresss Utama , Prodi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2016.

Laporan ini ditulis untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan pada *Marketing Communication*, PT Jakarta Express Utama . Praktikan melaksanakan PKL di PT,Jakarta Express Utama selama 40 hari dari tanggal 23 Juli 2018 sampai dengan tanggal 14 September 2018.

Praktikan di tugaskan menjadi *Marketing Communication* pada Divisi *Support* .Tugas praktikan sebagai *Marketing Communication* yaitu membuat konten promosi pada media sosial , menerima *booking* melalui media sosial dan mengikuti pameran event travel.

PT.Jakarta Express Utama didirikan dengan tujuan untuk melayani para *customer* yang menginginkan paket *tour* murah dan terjangkau .PT.Jakarta Express Utama mempunyai cara untuk bertahan di tengah-tengah travel online yang sedang marak dengan melakukan promosi melalui media sosial dan pameran di beberapa event travel .

Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan pengalaman kerja dan menambah wawasan praktikan tentang pemasaran yang belum didapatkan selama perkuliahan.

Kata kunci : konten promosi , *booking* , pameran *event*

EXECUTIVE SUMMARY

Wulan Siti Rohimah. 8223163954. Reports Field Work Practice at PT.Jakarta Express Utama, Prodi D3 Marketing Management, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta, 2016.

This report was written to inform the activities of praktikan during the Field Work Practice in Marketing Communication, PT Jakarta Express Utama. Practitioners carry out street vendors at PT Jakarta Express Utama for 40 days from July 23, 2018 until September 14, 2018.

Praktikan was assigned to become a Marketing Communication at the Support Division. The assignment was as a Marketing Communication namely creating promotional content on social media, accepting orders through social media and participating in event travel exhibitions.

Jakarta Express Utama was educated with the aim to serve customers who want a cheap and affordable tour package. PT Jakarta Express Utama has a way to survive amidst the growing online travel with promotions through social media and exhibitions at several travel events.

This Field Work Practice aims to gain work experience and add practical knowledge about marketing that has not been obtained during lectures.

Keyword : Promotional content, booking, event exhibition

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Bidang Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, MM.

NIP. 19620623 199003 2 001

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Dra. Sholikhah, MM.

NIP. 19620623 199003 2 001



24-01-2019

Penguji Ahli

M.Edo S.Siregar,S.E,M.BA

NIP. 197201252002121002



31/1/2019

Dosen Pembimbing

Shandy Aditya, BIB, MBPS.

NIDN.881760018



23-01-2019

KATA PENGANTAR

Puji serta syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT yang sudah melimpahkan hidayah dan rahmat-Nya yang telah memberikan banyak kesempatan, sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan selama 40 hari kerja di PT.Jakarta Express Utama dengan baik .

Laporan ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat dalam menyelesaikan Praktek Kerja Lapangan (PKL) bagi mahasiswa Program Studi DIII Manajemen Pemasaran . Tujuan dari Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini ialah untuk memantapkan teori dan praktek yang sudah dipelajari di kampus dan mampu diselesaikan serta mengaplikasikannya di lapangan.

Dalam melakukan penyusunan laporan ini, kami sangat sadar sepenuhnya bahwa laporan PKL ini tidak terlepas dari bimbingan, semangat, serta dukungan dari banyak pihak, baik bersifat moril ataupun materil, maka dari itu kami mengucapkan banyak terima kasih antara lain kepada:

- 1 . Prof.Dr. Dedi Purwana, E.S, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- 2.. Dra. Sholikhah, M.M, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.
3. Shandy Aditya,BIB,MBPS, selaku dosen pembimbing PKL

4. Ibu Dina Handayani. selaku Manager Divisi *Support* yang membimbing praktikan dalam menjalankan PKL di PT Jakarta Express Utama.
5. Seluruh karyawan PT.Jakarta Express Utama, khususnya Divisi *Support*, yang tidak dapat disebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.
6. Orang Tua atas doa dan semangat yang diberikan sehingga laporan ini dapat selesai.
7. Rekan rekan lain yang tidak dapat praktikan dapat sebutkan satu persatu yang telah membantu praktikan secara langsung dan tidak langsung.

Praktikan sangat menyadari bahwasanya laporan ini masih sangat jauh dari kesempurnaan dengan segala kekurangan. Untuk itu penulis mengharapkan adanya kritik serta saran dari berbagai pihak demi kesempurnaan dari laporan PKL ini. Akhir kata praktikan berharap, semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi rekan-rekan mahasiswa dan pembaca untuk menambah wawasan mengenai Praktek Kerja Lapangan

Jakarta, 12 September 2018

Wulan Siti Rohimah

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	5
E. Jadwal Waktu PKL	7
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	9
A. Sejarah Perusahaan	9
B. Struktur Organisasi	11
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	20
BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	29
A. Bidang Kerja.....	29
B. Pelaksanaan Kerja.....	29
C. Kendala Yang Dihadapi.....	34
D. Cara Mengatasi Kendala.....	34
BAB IV PENUTUP	36
A. Kesimpulan.....	36
B. Saran	37

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel II.1	Daftar Harga Produk (Jasa)	21

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1	Logo TX Travel	10
Gambar II.2	Struktur Organisasi PT.Jakarta Express Utama	11
Gambar II.3	Diagram Alir Penjualan Tiket Pesawat Pada PT.Jakarta Express Utama	27
Gambar III.1	Diagram Alir Promosi Produk Pada Media Sosial	29
Gambar III.2	Contoh Promosi di Media Sosial	31
Gambar III.3	Diagram Alir Kegiatan Pameran.....	30
Gambar III.4	Contoh Brosur Saat Pameran	33
Gambar III.5	Contoh Desain Praktikan di Media Sosial	33

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Pengajuan PKL
Lampiran 2	Surat Penerimaan PKL
Lampiran 3	Daftar Absensi PKL
Lampiran 4	Hasil Penilaian PKL
Lampiran 5	Sertifikat PKL
Lampiran 6	Kegiatan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Pada saat ini, jaman berkembang sangat pesat. Banyak hal yang berevolusi termasuk dalam bisnis *travel*. Bisnis *Travel* merupakan usaha yang memberikan penerangan atau informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya. Beberapa tahun belakangan ini banyak wisatawan yang memilih untuk berwisata melalui *travel agent* agar tidak sulit dalam mengatur destinasi tempat tujuan wisata. Bisnis *travel* yang bermula hanya *Travel Offline*. Mulai tahun 2013 bisnis *travel* sudah berkembang menjadi *Travel Offline* dan *Travel Online*. Sekarang *Travel Offline* mulai terancam ditinggalkan oleh konsumen karena kemajuan teknologi yang tidak dapat dihindari. Banyak perusahaan menjual tiket dan hotel dalam bentuk *online* seperti Tiket.com, Traveloka, Nusatrip dan pegipegi. Oleh sebab itu, *Travel Offline* tidak dapat berdiam diri. *Travel Offline* mulai mencari cara agar bisnisnya tidak tergerus oleh kemajuan teknologi maka, *Travel Offline* harus mengikuti perkembangan jaman. Walaupun *Travel Offline* memiliki kelebihan yang tidak dimiliki oleh *Travel Online* yaitu menawarkan paket *tour* yang lengkap sedangkan *Travel Offline* hanya menawarkan tiket dan hotel.

Travel Offline saat ini memikirkan cara yang tepat untuk menjual produknya ditengah maraknya *Travel Online*. *Travel Offline* memilih cara

memasarkan produknya dengan *Digital Marketing*. *Digital Marketing* diharapkan dapat menjadi metode yang efektif untuk memasarkan produknya.

Sanjaya & Tarigan dalam Mohammad Faisal (2017) *digital marketing* adalah kegiatan *marketing* termasuk *branding* yang menggunakan berbagai media berbasis web seperti *blog, web site, e-mail, adwords*, ataupun jejaring sosial. Tentu saja *digital marketing* bukan hanya berbicara tentang *marketing* internet. Sekarang *digital marketing* dipakai oleh banyak perusahaan *offline* karena mereka menyadari bahwa saat ini hampir seluruh masyarakat dunia sudah bergantung dengan internet.

Memasuki era globalisasi dan MEA menjadi ancaman sekaligus motivasi para perusahaan dalam mengembangkan perusahaannya karena harus bersaing dengan perusahaan lain di ASEAN. Fenomena ini menjadi salah satu ancaman bagi para mahasiswa *fresh graduate* yang akan memasuki dunia kerja. Oleh sebab itu, Universitas Negeri Jakarta mengadakan program Praktek Kerja Lapangan untuk menjadikan para mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran lebih terampil.

Perusahaan mencari banyak SDM yang berkualitas dan berkompeten dalam dunia kerja. Program Praktek Kerja Lapangan ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mendapatkan SDM yang berkompeten.

Praktik Kerja Lapangan memberikan wawasan, pengetahuan dan pengalaman kepada para mahasiswa untuk mengetahui bagaimana dunia kerja yang sesungguhnya. Praktik Kerja Lapangan memberikan kesempatan mahasiswa untuk memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja. Selama ini

mahasiswa hanya diberikan teori-teori mengenai Manajemen Pemasaran tetapi tidak dalam praktiknya. Sehingga Program Praktik Kerja Lapangan ini diharapkan dapat mengimplementasikan teori-teori yang selama ini telah di dapat dari perkuliahan di Universitas Negeri Jakarta.

Pada Praktik Kerja Lapangan kali ini, praktikan mendapatkan kesempatan melakukan PKL di PT. Jakarta Express Utama. Praktikan memilih PT.Jakarta Express Utama sebagai tempat melakukan PKL karena PT.Jakarta Express Utama merupakan salah satu *travel* yang memiliki cabang terbanyak yaitu lebih dari 200 cabang tersebar di seluruh Indonesia.

Kegiatan PKL juga merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta. Dengan demikian praktikan tertarik untuk mempersiapkan diri untuk menjadi lulusan yang mampu diandalkan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran.

B.Maksud dan Tujuan PKL

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

1. Memberikan gambaran dunia kerja yang sebenarnya kepada praktikan sebagai bekal untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Supaya mahasiswa dapat menerapkan teori – teori yang telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung pada perusahaan tempat PKL.

3. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi praktikan yaitu Manajemen Pemasaran.

Tujuan PKL:

1. Mengetahui cara *memposting* dan menerima pemesanan setiap paket *tour* dan tiket pesawat di media sosial .
2. Mengetahui proses kegiatan pameran yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Mengetahui cara membuat desain brosur untuk pameran.
4. Mengimplementasikan teori yang telah dipelajari di Universitas Negeri Jakarta dengan dunia kerja yang sesungguhnya.

C. Kegunaan PKL

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

1. Bagi Praktikan
 - a) Mendorong praktikan untuk menggali berbagai masalah baru yang tidak didapat selama mengikuti perkuliahan dan mencari solusi dari permasalahan yang di hadapi dalam dunia kerja.
 - b) Menumbuhkan dan meningkatkan sikap *profesionalisme* dalam melaksanakan suatu pekerjaan.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ

- a) Mengetahui sejauh mana efektivitas antara kurikulum (materi perkuliahan, metode dan media) yang diterapkan dengan dinamika dan kondisi dunia kerja yang sesungguhnya.
- b) Mendapatkan timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

3. Bagi Perusahaan

- a) Sebagai sarana mendapatkan SDM unggulan.
- b) Terjalin hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara Universitas Negeri Jakarta dengan PT Jakarta Express Utama
- c) Sebagai sarana mengetahui kualitas pendidikan di Universitas Negeri Jakarta.
- d) Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja pada saat mahasiswa melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : PT Jakarta Express Utama

Tempat : Kompleks Ruko Atap Merah Blok D.10-11 .Jl. Pecenongan
No.72 Jakarta Pusat 10120.

Nomor Telepon : (021) 380 9999

Website : www.txtravel.com

Instagram : @tx_travel

Alasan Praktikan memilih PT Jakarta Express Utama sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan karena tertarik dengan bidang *travel* yang dijalani oleh perusahaan ini dan ingin mengetahui bagaimana cara kerja dari PT. Jakarta Express Utama dalam mempromosikan produk perusahaan dan mengetahui bagaimana PT Jakarta Express Utama mengelola banyak cabang perusahaanya di seluruh Indonesia .

Tugas yang didapatkan praktikan yaitu berhubungan dengan kegiatan pelaksanaan pemasaran pada media sosial dan promosi di *event-event* tertentu. PT Jakarta Express Utama merupakan perusahaan yang bergerak dalam bisnis *travel* melayani *tour* domestik dan Internasional.

Praktikan juga banyak belajar dari Divisi *Support* dimana praktikan ditempatkan selama PKL, mulai dari mengiklankan produk menggunakan media sosial, mengiklankan produk dengan menjalin kerjasama dengan perusahaan lain ,menjual produk dengan aplikasi berbasis Android, mempromosikan produk melalui *website*, mempromosikan produk dengan ikut kegiatan *event- event* yang

sedang berlangsung, mendesain brosur dan *square* yang menarik sehingga dapat meningkatkan minat konsumen terhadap produk dan melakukan transaksi langsung kepada konsumen.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Jakarta Express Jakarta 40 hari terhitung dari 23 Juli 2018 sampai dengan 14 Agustus 2018, mulai pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 17.30 WIB dari hari Senin sampai dengan Jumat. Dalam proses persiapan pelaksanaan PKL dibagi tiga tahap yaitu:

1. Tahap persiapan PKL

- a) Pada tanggal 13 Juli 2018 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Dra.Solikhah,M.M selaku Koordinator Prodi DIII Manajemen Pemasaran.
- b) Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut pada tanggal 17 Juli 2018 ke Biro Akademik Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat.
- c) Pada tanggal 20 Juli 2018, praktikan mengambil surat izin yang telah selesai dan langsung menuju PT Jakarta Express Utama untuk mengajukan permohonan izin PKL.
- d) Pada tanggal 21 Juli 2018, praktikan mendapat kabar dari PT Jakarta Express Utama bahwa praktikan diterima untuk PKL di perusahaan tersebut dan diminta untuk datang pada tanggal 23 Juli 2018 untuk melaksanakan Praktik

Kerja Lapangan di PT Jakarta Express Utama ditempatkan di Divisi *Support* bagian *Marketing Communication*.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapat panggilan untuk datang pada tanggal 23 Juli 2018, praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Jakarta Express Utama yang berlokasi di Kompleks Ruko Atap Merah Blok D.10-11 .Jl. Pecenongan No.72 Jakarta Pusat 10120.

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 23 Juli 2018 dan berakhir pada tanggal 14 September 2018 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan hari Jumat. Pelaksanaan kerja yang dilakukan di PT Jakarta Express Utama dimulai pada jam 08.30 WIB sampai dengan 17.30 WIB.

3. Tahap penulisan Laporan PKL

Setelah praktikan menyelesaikan Praktik Kerja Lapangan di perusahaan yang bersangkutan, praktikan diharapkan membuat laporan PKL. Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pada tanggal 12 September 2018 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

PT Jakarta Express Utama merupakan perusahaan jasa yang bergerak di bidang perjalanan berdiri sejak 1991. Pada tahun 2004 PT Jakarta Express Utama menjalankan usaha secara *franchisee* (waralaba) yang merupakan *travel network* pertama di Indonesia. Dalam kurun waktu 14 tahun terdapat lebih dari 200 cabang tersebar di 54 kota di Indonesia. PT Jakarta Express Utama merupakan perusahaan jasa yang menawarkan jasa *tour*, hotel dan pemesanan tiket serta paspor dan visa.

PT Jakarta Express Utama didirikan oleh Anthonius Thedy dan Rita S. Halim dengan pengalaman lebih dari 40 tahun dalam bidang perjalanan. Perkembangan usaha yang dilakukan oleh Anthonius Thedy tidak sia-sia terbukti usaha yang dijalani sudah memiliki banyak cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Awal tahun berdiri PT Jakarta Express Utama masih seperti usaha *travel* pada umumnya. Sejak tahun 2004 PT Jakarta Express Utama melakukan *franchisee* yang merupakan titik awal kesuksesan yang di raih oleh Anthonius Thedy.

PT Jakarta Express Utama melakukan strategi promosi yang baru dengan menggunakan *digital marketing*. Strategi baru ini diharapkan dapat menarik minat para konsumen untuk membeli produk jasa yang dimiliki oleh PT Jakarta Express Utama.

Logo Perusahaan



Gambar II.1

Logo TX Travel

Sumber : Dokumen Company Profile PT. Jakarta Express Utama

Logo TX Travel berwarna biru karena melambangkan kepercayaan dan *trustfulness*. Terdapat lambang burung elang yang memiliki filosofi dapat berdiri diatas kaki sendiri dan fokus terhadap visi yang dimiliki walaupun memiliki banyak rintangan. Terdapat tulisan lebih dari 200 cabang untuk menarik minat dan mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

Adapun visi dan misi yang dimiliki oleh PT Jakarta Express Utama adalah

Visi : " Hadir Untuk Melayani "

Misi :

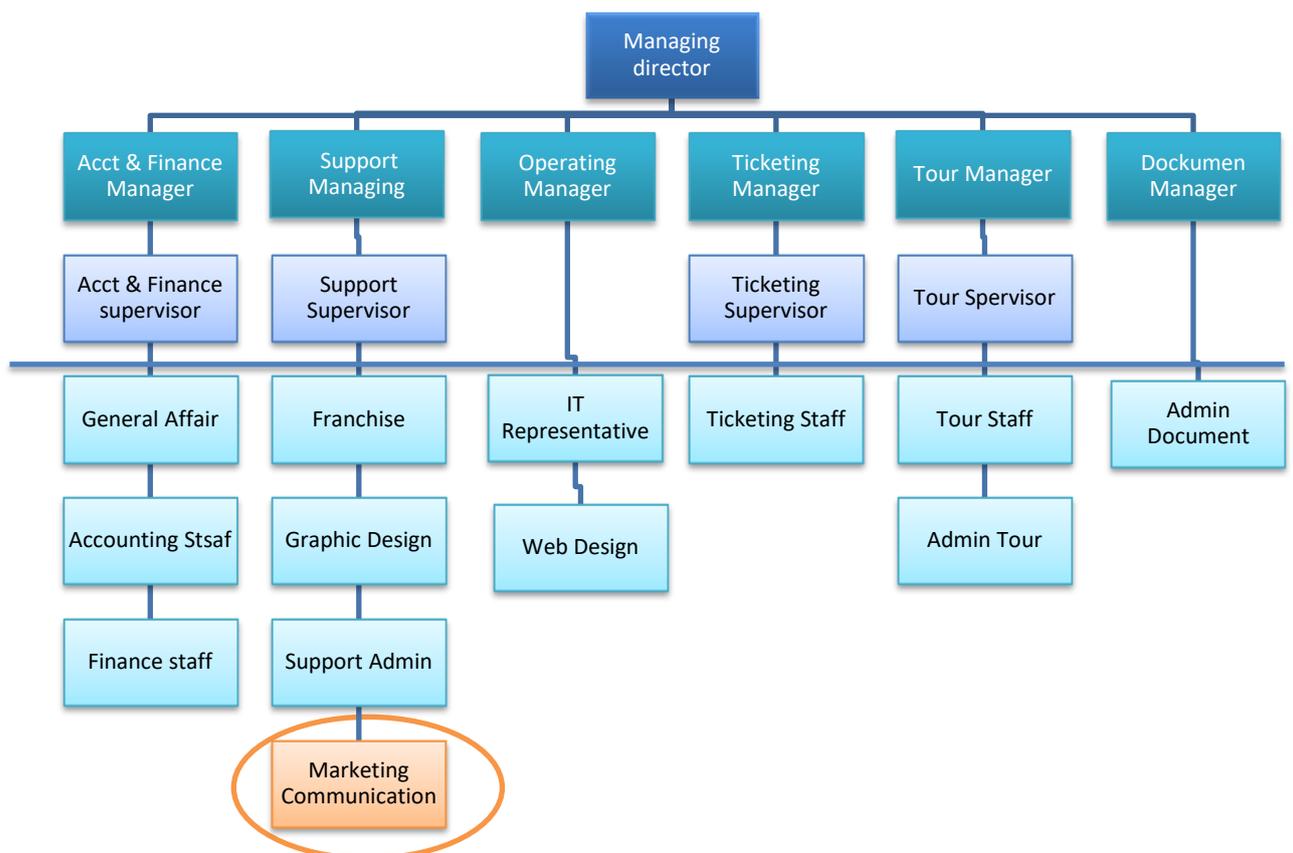
- Hadir sebagai *travel service* yang terdepan dalam pelayanan.
- Menghadirkan produk inovatif dan terdepan.

- Selaras dalam perkembangan zaman.

- Jaringan distribusi yang luas.

Penghargaan yang diraih oleh PT Jakarta Express Utama adalah *The Best In Franchise Relation 2011*, *Franchisor Of The Year 2012*, *Franchise Top Of Mind* tahun 2010 sampai 2013 dan *Leading Outbound Travel Agent 2013 from ITTA*. PT Jakarta Express Utama juga meraih penghargaan dalam kategori *tour and travel* yaitu *Franchise Market Leader* dan *Fastest Growing* tahun 2014.

B. Struktur Organisasi



Gambar II.2.

Struktur Organisasi PT.Jakarta Express Utama

Sumber : Dokumen Company Profile PT. Jakarta Express Utama

Tugas dari Setiap Divisi

1. *Managing Director*

- a) Memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi karyawannya.
- b) Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengalisis semua aktivitas bisnis perusahaan.
- c) Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.
- d) Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan agar dapat berjalan dengan maksimal.
- e) Membuat prosedur dan standar perusahaan.
- f) Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan.

2. *Acct & Finance Manager*

- a) Mengkoordinasikan dan mengontrol perencanaan, pelaporan, dan pembayaran kewajiban pajak perusahaan agar efisien, akurat, tepat waktu, dan sesuai dengan peraturan.
- b) Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengontrol arus kas perusahaan.
- c) Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan, dan mengontrol penggunaan anggaran.
- d) Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan sistem dan prosedur keuangan dan akuntansi.
- e) Merencanakan dan mengkonsolidasikan perpajakan perusahaan.

3. *Support Managing*

- a) Bertanggung jawab melakukan *support* atas segala kebutuhan *sales & marketing*.

- b) Membuat *Quotations* kepada konsumen.
- c) Mengirimkan *Quotations* kepada konsumen .
- d) Melakukan *Follow Up* kepada konsumen.
- e) Melakukan *support* dalam administrasi *tender*.
- f) Melakukan pengklasifikasian dan menjaga data-data .
- g) Membuat laporan.

4. Operating Manager

- a) Mengkoordinasikan dan mengendalikan aktivitas operasional.
- b) Berperan aktif dalam perencanaan dan koordinasi penyusunan anggaran *revenue* tiap unit operasional secara terukur dan mengendalikan realisasi anggaran secara efektif dan efisien.
- c) Mengkoordinasikan dan mengontrol pelaksanaan sistem dan prosedur.
- d) Monitoring penerimaan atau pembayaran piutang hasil penjualan.
- e) Mengevaluasi laporan operasional dan SOP.

5. Ticketing Manager

- a) Mengadakan kerjasama dengan maskapai dan menjalin hubungan baik dengan konsumen.
- b) Memiliki dan bertanggung jawab atas LG (*Letter of Guarantee*).
- c) Memproses permintaan konsumen dengan pelayanan yang maksimal.

6. Tour Manager

- a) Memiliki tugas untuk menyiapkan *staff tour* sebagai pembimbing *tour* pada setiap kegiatan yang dilaksanakan.
- b) Mengatur jadwal dan kegiatan untuk *tour*.
- c) Membuat paket *tour*.
- d) Mengatur dan mempersiapkan seluruh kebutuhan *tour* dan peserta *tour*.

7. Dokumen Manager

- a) Membuat jadwal dan melaksanakan *Audit Internal*.
- b) Mengkoordinasikan persiapan pelaksanaan *Audit Internal* dan *Eksternal*.
- c) Mengkoordinasi mengenai pembuatan dokumen konsumen seperti visa dan paspor dengan pihak lain.

8. Acct & Finance Supervisor

- a) Melakukan monitoring jurnal laporan keuangan.
- b) Memeriksa dan memverifikasi semua pencatatan transaksi keuangan yang menjadi kewenangannya.
- c) Mensupervisi pekerjaan *accounting* dan *finance staff*.
- d) Mengkoordinasikan semua tugas yang ada di *accounting section* dan *finance* sehingga semuanya sesuai dengan target yang ditetapkan.

9. Support Supervisor

- a) Mengelola segala kebutuhan promosi dan komunikasi, baik *hardcopy* maupun *softcopy*.

- b) Membuat materi keperluan *sales and marketing* seperti membuat brosur, strategi promosi, *quotation*, *email blast*.
- c) Mensupervisi pekerjaan *franchise*, *design graphic*, dan *marketing communication*.

10. Ticketing Supervisor

- a) Meyakini *customer* terhadap produk atau jasa yang ditawarkan
- b) Melayani pembelian tiket pesawat domestik dan internasional.
- c) Mencari dan menentukan tiket berdasarkan kebutuhan *customer* (Jadwal penerbangan, harga, kualitas, dan lain lain).
- d) Menawarkan dan menjual paket wisata domesik dan internasional.

11. Tour Supervisor

- a) Membuat daftar tempat wisata dan mendukung kegiatan *ticketing*.
- b) Membuat hitungan (*quotation*) untuk produk *tour* sesuai dengan kondisi yang diinginkan konsumen.
- c) Membantu pengurusan dokumen perjalanan seperti *passport*, visa dan lain-lain.

12. General Affair

- a) Mengurus berbagai perijinan yang diperlukan perusahaan.
- b) Melakukan proses pengadaan fasilitas dan alat-alat kantor.
- c) Keamanan seluruh fasilitas kantor dan aset perusahaan.
- d) Pengurusan kendaraan dinas.

- e) *Insurance Management* (pengurusan asuransi).
- f) Melakukan analisa kebutuhan anggaran pengadaan dan pemeliharaan seluruh fasilitas kantor.

13. Accounting Staff

- a) Melakukan pengaturan administrasi keuangan perusahaan .
- b) Menyusun dan membuat laporan keuangan perusahaan .
- c) Menyusun dan membuat laporan perpajakan perusahaan.
- d) Menyusun dan membuat anggaran pengeluaran perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan).
- e) Menyusun dan membuat anggaran pendapatan perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan).
- f) Melakukan pembayaran gaji karyawan.
- g) Menyusun dan membuat surat-surat yang berhubungan dengan perbankan dan kemampuan keuangan perusahaan.

14. Finance Staff

- a) Melakukan penagihan kepada konsumen.
- b) Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan.
- c) Menerima dokumen dari *vendor internal* maupun *external*.
- d) Melakukan Evaluasi *budget*.
- e) Membuat laporan manajemen kepada induk perusahaan.
- f) Menyiapkan dokumen penagihan *invoice*/kuitansi tagihan beserta kelengkapannya.

15. Franchisee

- a) Mengawasi dan bertanggung jawab atas rekrutment *franchisee* .
- b) Menganalisa program bisnis *franchisee* .
- c) Bertanggung jawab atas ekstensi *brand* perusahaan .
- d) Mengatur dan bertanggung jawab atas biaya dan pendapatan *franchisee*.

16. Graphic Design

- a) Mengembangkan *prototype* desain yang sesuai dengan tujuan klien.
- b) Berpikir kreatif untuk menghasilkan ide-ide dan konsep-konsep baru dan mengembangkan desain interaktif.
- c) Menggunakan inovasi untuk mendefinisikan kembali desain.

17. Admin Support

- a) Membantu dengan semua aspek manajemen administrasi, pemeliharaan direktori, logistik, persediaan peralatan dan penyimpanan.
- b) Mengelola inventarisasi aset dan persediaan, pemantauan tingkat kritis saham, sumber untuk pemasok dan mengirimkan faktur.
- c) Koordinasi antar *departement* dan unit operasi dalam menyelesaikan masalah administrasi dan operasional sehari-hari.
- d) Mengirim dan menerima email dan paket pengiriman.
- e) Memesan dan menerima pengiriman makanan untuk acara *meeting owner*.
- f) Mengirim dan menerima formulir untuk perusahaan.

18. Marketing Communication

- a) Menyediakan media promosi pada setiap penyelenggaraan pameran (*Event*).
- b) Memperbarui situs media sosial.
- c) Menanggapi posting media sosial dan diskusi yang sedang berkembang.
- d) Memeriksa umpan balik pelanggan secara *online* mengenai perusahaan.
- e) Mencari *posting*, berita dan artikel yang unik untuk menarik pengunjung situs.
- f) Mengembangkan strategi untuk meningkatkan *audiens*.
- g) Menjalin kerjasama dengan pihak lain.

19. IT Representative

- a) Memastikan komputer yang digunakan oleh karyawan dapat berfungsi normal.
- b) Memastikan komputer yang digunakan oleh karyawan tersebut terhubung ke jaringan dan dapat berkomunikasi.
- c) Memastikan aplikasi-aplikasi yang dipakai oleh karyawan berfungsi seperti yang seharusnya
- d) Cek dan *update* setiap pembaharuan sistem operasi maupun aplikasi yang dijalankan oleh karyawan.
- e) Melakukan backup terhadap semua data agar aman.
- f) Bertanggungjawab terhadap mesin pendukung semacam printer, scanner dan lain-lain.

20. Web Design

- a) Merancang *layout* secara visual.
- b) Konversi *layout visual* ke HTML dan CSS.
- c) Membuat susunan *markup* (HTML).
- d) Mempercantik markup dengan CSS.
- e) Memberi efek tambahan yang diperlukan.
- f) Memastikan kode sudah benar (*Validation*).
- g) Revisi atau *Update*.

21. Ticketing Staff

- a) Melayani segala permintaan tiket pesawat baik yang domestik maupun *internasional*.
- b) *Issue* tiket atau LG (*Letter of Guarantee*) dan membuat *invoice* kepada konsumen.
- c) Melayani permintaan konsumen baik melalui telepon atau langsung.
- d) Mengumpulkan data sebanyak-banyaknya mengenai masalah *ticketing*.
- e) Mendukung seluruh kegiatan departemen *tour*.

22. Staff Tour

- a) Proses *booking & issued* tiket pesawat, dan hotel.
- b) Menyusun rencana dan mengatur pelaksanaan kegiatan *tour*, serta dokumen yang diperlukan.
- c) Mempertanggung jawabkan pelaksanaan rencana kegiatan secara teratur.
- d) Menjelaskan produk perjalanan kepada konsumen.

- e) Memiliki relasi yang baik dengan berbagai *supplier* pariwisata baik dalam maupun luar negeri.
- f) Menguasai bidang *Tour & Travel*.

23. Admin Document

- a) Membantu konsumen untuk pembuatan visa.
- b) Membantu konsumen dalam perpanjangan paspor dan pembuatan paspor.
- c) Bertanggung jawab mengenai semua dokumen perusahaan.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Jakarta Express Utama bergerak dibidang jasa *travel*. Dalam dunia *travel* terdapat banyak perusahaan pesaing. Saat ini bisnis *travel* sudah berkembang menjadi *Travel Online*, maka semakin besar persaingan yang ada.

PT Jakarta Express Utama memiliki keunggulan dalam mempromosikan produk-produk kepada konsumen karena PT Jakarta Express Utama menggunakan bauran promosi yang efektif. Dalam bauran promosi yang dilakukan, PT Jakarta Express Utama menggunakan hampir semua bauran promosi sebagai strategi dalam mempromosikan produk jasa yang dimiliki agar penjualan lebih optimal dan efektif.

Product

Tjiptono dalam Kakasih et.al., (2007) produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi, melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen sesuai

dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Produk jasa yang ditawarkan oleh PT Jakarta Express Utama sebagai berikut:

a) *Ticketing* :

- 1) *International Ticketing* berupa pemesanan dan penjualan tiket pesawat dari semua perusahaan penerbangan untuk tujuan internasional.
- 2) *Domestic Ticketing* berupa pemesanan dan penjualan tiket pesawat dari semua perusahaan penerbangan untuk tujuan domestik.

b) *Tour* :

- 1) *Group tour* berupa *tour* yang dilakukan secara rutin setiap tahun pada bulan-bulan tertentu.
- 2) *FIT Package* berupa *tour* yang konsumen dapat merancang sendiri tempat-tempat wisata yang akan mereka kunjungi.

c) Dokumen perjalanan berupa pengurusan *visa* dan *passport*.

Price

PT Jakarta Express Utama memiliki harga yang kompetitif dengan para pesaingnya. Hal ini terbukti dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan PT Jakarta Express Utama lebih murah dibandingkan dengan beberapa perusahaan *tour* lainnya. Untuk pembayaran PT Jakarta Express Utama menetapkan paling lambat 30 hari dan apabila terjadi pembatalan *booking* maka akan ada *refund*. Harga yang tercantum berdasarkan keterangan di tabel II.1 .Harga tersebut di dapat dari perhitungan *tour*, tiket pesawat dan hotel.

Tabel II.1.

Daftar Harga Produk (Jasa) pada PT Jakarta Express Utama

No	Produk	Kisaran Harga	Keterangan
1	Paket <i>Tour</i> Eropa	22.000.000 - 68.000.000	Berdasarkan Destinasi Wisata dan lamanya <i>tour</i>
2	Paket <i>Tour</i> Asia	4.500.000 – 25.900.000	Berdasarkan Destinasi Wisata dan lamanya <i>tour</i>
3	Paket <i>Tour</i> Dubai	13.500.000 – 23.500.000	Berdasarkan Destinasi Wisata dan lamanya <i>tour</i>
4	Paket <i>Tour</i> Holyland	33.500.000 – 36.900.000	Berdasarkan Destinasi Wisata dan lamanya <i>tour</i>
5	Paket <i>Tour</i> SPORT	1.200.000 – 7.900.000	Berdasarkan Destinasi Wisata dan lamanya <i>tour</i>
6	Paket <i>Tour</i> Umrah	24.600.000	
7	Paket <i>Tour</i> USA	50.700.000	
8	Paket <i>Tour</i> XMAS & NEW YEAR PERIOD	14.500.000 – 26.500.000	Berdasarkan Destinasi Wisata dan lamanya <i>tour</i>
9	Paket Wisata Domestik	4.600.000 – 5.000.000	Berdasarkan Destinasi Wisata dan lamanya <i>tour</i>
10	Tiket Pesawat Internasional	1.000.000 – 88.000.000	Berdasarkan tujuan negara, maskapai penerbangan dan kelas tiket
11	Tiket Pesawat Domestik	500.000 – 2.500.000	Berdasarkan tujuan negara, maskapai penerbangan dan kelas tiket

Sumber : Dokumen Company Profile PT. Jakarta Express Utama

Place

PT Jakarta Express Utama memiliki 200 cabang yang tersebar di 54 kota besar di seluruh Indonesia. PT Jakarta Express Utama menyalurkan jasa dengan cara konsumen mengunjungi kantor dan konsumen dapat memesan melalui *telephone* atau media sosial yang dimiliki oleh PT Jakarta Express Utama.

Promotion

Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. (Lupiyoadi dan Hamdani dalam Akmal dan Hartati, 2014).

Kotler dalam Widagdo Herry (2011) unsur bauran promosi terdiri atas lima perangkat utama, yaitu:

a) *Advertising* (Periklanan)

Advertising merupakan setiap bentuk presentasi dan promosi nonpersonal yang memerlukan biaya tentang gagasan, barang atau jasa oleh sponsor yang jelas. Bisa melalui iklan media massa yang ada, atau iklan luar ruangan seperti pemasangan billboard, brosur, surat kabar, *pamphlet*, spanduk dan poster.

Dalam periklanan PT Jakarta Express Utama melakukan pemasangan brosur ataupun pamflet di tempat-tempat yang strategis. Bukan hanya itu PT Jakarta Express Utama melakukan iklan di radio dengan CEO perusahaan

sebagai narasumbernya. PT Jakarta Express utama juga melakukan periklanan di media sosial karena sudah menyadari bahwa promosi tidak hanya dilakukan di media cetak saja. Saat ini hampir semua orang terikat oleh internet dan media sosial, maka PT Jakarta Express Utama ikut mempromosikan perusahaan dan produk-produk yang dimiliki melalui media sosial.

Media sosial memiliki dampak yang besar terhadap dunia promosi karena sekarang semua orang mengetahui banyak informasi melalui media sosial. Media sosial dapat membuat bisnis berkembang lebih cepat. Dengan media sosial PT Jakarta Express Utama dapat menarik pelanggan baru. Saat ini PT Jakarta Express Utama mulai keluar dari fase nyaman yang awalnya pelanggan setia adalah orang dewasa yang memiliki umur kisaran 40-50 tahun. Maka sekarang PT Jakarta Express Utama mempunyai target pemasaran baru yaitu para generasi muda yang mudah dijangkau oleh media sosial.

b) *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Sales Promotion adalah berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa. Meliputi pajangan-pajangan di sejumlah titik atau lokasi penting pemasaran, bingkisan, *discount* dan kupon belanja.

PT Jakarta Express Utama melakukan bauran promosi *sales promotion* yaitu dengan mengikuti *event-event travel*. Dengan cara itu maka para konsumen akan merasa tertarik untuk mengetahui info lebih lanjut mengenai produk yang ditawarkan oleh PT Jakarta Express Utama. Selain itu, di *event-event* yang

dilakukan oleh PT Jakarta Express Utama selalu menarik para konsumennya karena terdapat banyak promo dan diskon yang ditawarkan.

c) *Public Relations*

Public Relations adalah berbagai program untuk mempromosikan dan untuk melindungi citra perusahaan atau produk individualnya. PT Jakarta Express Utama memiliki agenda tahunan untuk mengadakan acara bakti sosial di panti asuhan daerah sekitar Jakarta.

d) *Personal Selling* (Penjualan Pribadi)

Personal Selling adalah interaksi langsung dengan calon pembeli atau lebih untuk melakukan suatu presentasi, menjawab langsung dan menerima pesanan. PT Jakarta Express Utama melakukan *personal selling* yaitu dengan *customer* datang langsung ke kantor atau *customer service* perusahaan menjawab pertanyaan *customer* melalui telepon.

e) *Direct Marketing* (Promosi Langsung)

Direct Marketing adalah penggunaan surat, telepon, faksimil, e-mail dan alat penghubung *non-personal* lain untuk berkomunikasi untuk mendapatkan tanggapan langsung dari pelanggan tertentu dan calon pelanggan. *Direct marketing* yang dilakukan oleh PT.Jakarta Express Utama adalah menggunakan *e-mail* sebagai penghubung dengan para calon *customer* .

PT Jakarta Express Utama awalnya hanya memakai bauran promosi *personal selling* yang mengandalkan konsumen datang langsung ke kantor

ataupun menghubungi via *telephone*. Tetapi seiring dengan perkembangan jaman yang sangat pesat maka PT Jakarta Express Utama melakukan hampir semua bauran promosi karena disadari bahwa dalam bisnis *travel* yang bergerak di bidang jasa promosi merupakan hal terpenting.

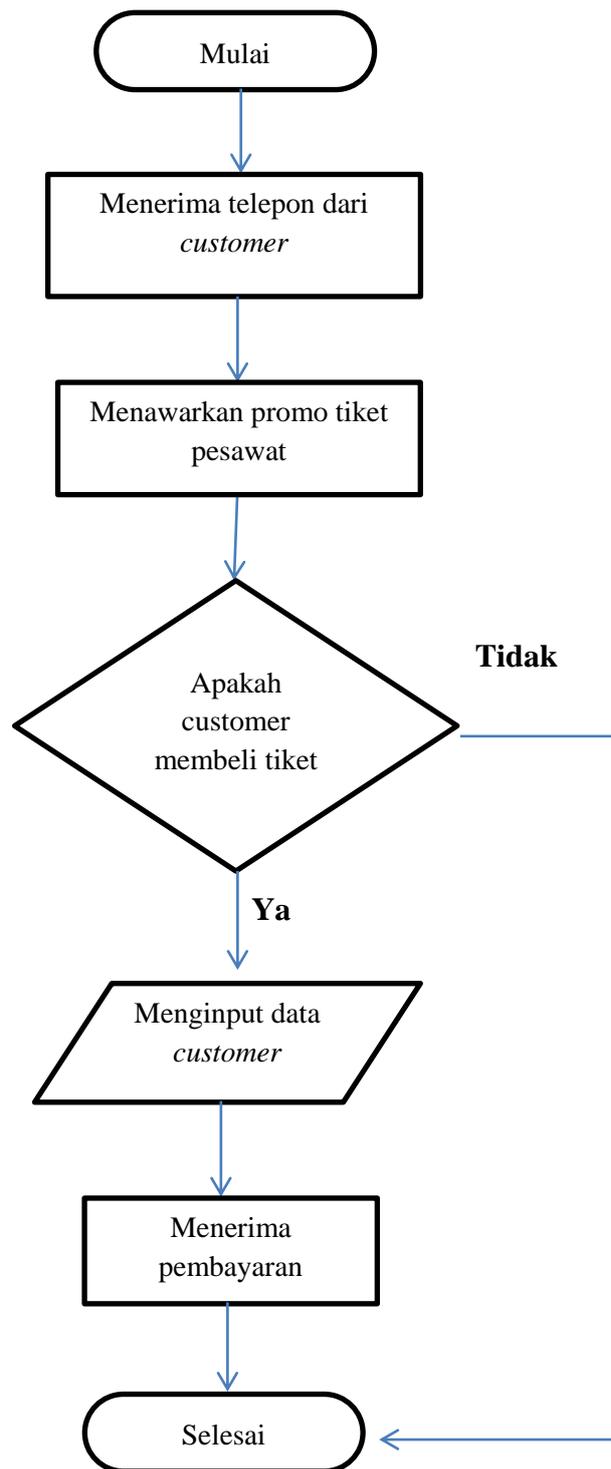
People

Karyawan dari PT Jakarta Express Utama diisi oleh orang-orang yang berkompeten serta profesional dalam bidang masing - masing. Dengan integrasi dari orang-orang yang berkompeten menghasilkan tim yang solid dan dapat bekerja sama dengan baik untuk mencapai target dan kepuasan konsumen.

PT Jakarta Express utama banyak menjalin kerjasama dengan beberapa *travel* lain di Indonesia serta menjalin kerjasama dengan Bank Sinarmas, Bank BNI dan Bank BCA untuk memperluas jaringan pemasaran. PT Jakarta Express Utama memiliki konsumen dari berbagai kalangan, mulai dari anak-anak sampai dengan lansia unur 60 tahun.

Process

Keseluruhan proses layanan pada PT Jakarta Express Utama dilakukan dengan profesionalitas kerja demi tercapainya kepuasan konsumen. Proses yang dilakukan oleh konsumen dalam pemesanan tiket maupun paket *tour* sangat mudah sehingga konsumen tidak merasa di persulit dalam melakukan pemesanan. Selain itu, praktikan juga membuat *flowchart* pada gambar II.3 yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan yaitu kegiatan penjualan tiket pesawat.



Gambar II.3.

Diagram Alir Penjualan Tiket Pesawat Pada PT.Jakarta Express Utama

Sumber : Diolah oleh praktikan

Physical Evidence

Physical Evidence atau fasilitas fisik yang dimiliki oleh PT Jakarta Express Utama yaitu berupa bangunan Ruko yang merupakan *Head Office* di tata menjadi sebuah kantor yang terdiri dari empat lantai. Lantai 1 merupakan tempat *Customer Service*. Lantai 2 terdapat ruang rapat, Divisi *Support* dan Divisi *Ticketing*. Lantai 3 terdapat Divisi *Tour*. Lantai 4 Divisi *Acct & Finance*.

Media pendukung untuk kegiatan perusahaan PT Jakarta Express Utama menyediakan peralatan seperti perangkat komputer yang terhubung dengan internet, mesin printer untuk mencetak laporan kerja, serta kendaraan dinas. Dimana fasilitas tersebut guna menunjang kinerja pada PT Jakarta Express Utama.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan selama 40 hari kerja melakukan kegiatan Praktek Kerja Lapangan. Kegiatan yang dilakukan pada PT Jakarta Express Utama, praktikan ditempatkan di Divisi *Support* yang bertugas :

1. *Memposting* dan menerima pemesanan setiap paket *tour* dan tiket pesawat di media sosial.
2. Ikut kegiatan pameran yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Membuat desain brosur untuk pameran.

B. Pelaksanaan Kerja

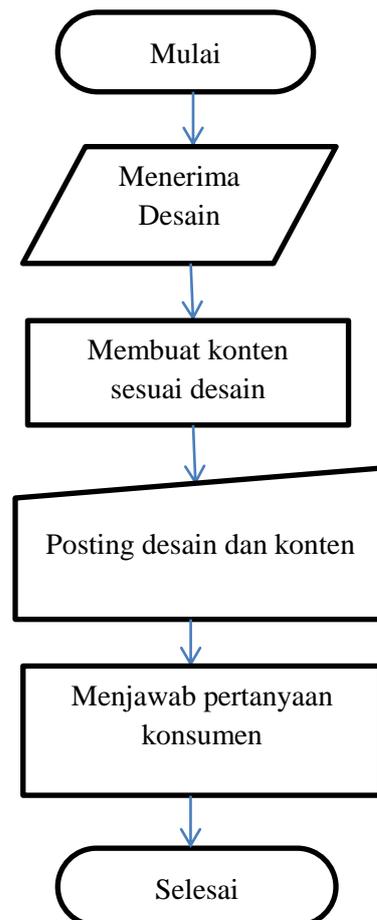
Selama melaksanakan PKL, praktikan diberi tugas sesuai dengan bidang praktikan, jenis pekerjaan yang diberikan ditentukan oleh pembimbing PKL dan disesuaikan dengan kebutuhan tenaga kerja pada saat itu.

1. *Memposting* dan menerima pemesanan setiap paket *tour* dan tiket pesawat di media sosial.

Praktikan melakukan tugasnya di Divisi *Support* yaitu mempromosikan produk-produk yang dimiliki oleh PT Jakarta Express Utama melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram dengan memposting desain. Selain itu praktikan

menjawab *comments*, dan pesan yang di ajukan para konsumen melalui media sosial dengan melihat *Google Spreadsheet* yang telah diberikan oleh *Manager Support*.

Adapun diagram alir yang dibuat oleh praktikan sebagai berikut:



Gambar III.1

Diagram Alir Promosi Produk Pada Media Sosial

Sumber : diolah oleh praktikan



Gambar III.2

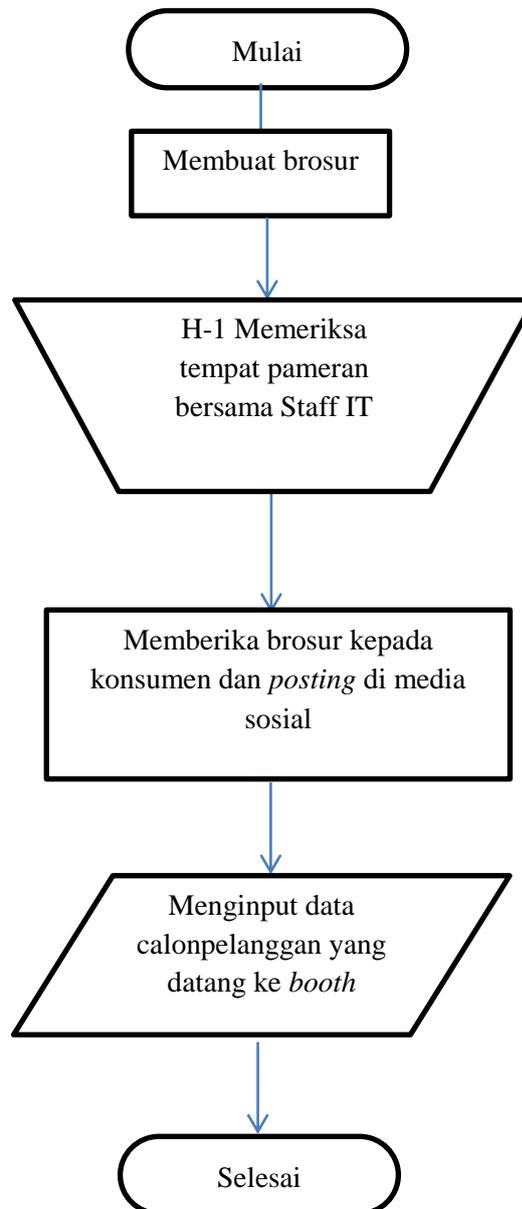
Contoh Promosi di Media Sosial

Sumber: Data Internal PT Jakarta Express Utama

Praktikan akan menerima *booking* tiket pesawat atau paket *tour* melalui media sosial .Setelah itu, praktikan menginformasikan kepada *Staff Ticketing* dan *Staff Tour* apabila menerima *booking* melalui media sosial.

2. Ikut kegiatan pameran yang dilakukan oleh perusahaan.

Praktikan membantu *Manager Support* menyiapkan dan melaksanakan pameran di beberapa *event* .Seperti *Event Bazaar Air Asia* yang diadakan di Mall Kota Kasablanka, *Event Korea Travel Fair 2018* di Mall Kota Kasablanka dan pameran di Maxx Box Lippo Village. Adapun Diagram alir yang dibuat oleh praktikan sebagai berikut:



Gambar III.3

Diagram Alir Kegiatan Pameran yang Dilakukan Oleh Perusahaan.

Sumber: diolah oleh praktikan

3. Membuat desain untuk di *posting* di media sosial dan brosur untuk pameran.

Praktikan membuat desain yang sederhana untuk di posting di media sosial seperti “*Tips Liburan On Budget*”. Praktikan membuat beberapa brosur yang akan di pakai untuk *event* yang sedang berlangsung seperti brosur saat ada pameran di

Maxx Box Lippo Village, dan *Event* Korea Travel Fair 2018 di Mall Kota Kasablanka.



Gambar III.4

Contoh Brosur Saat Pameran di Maxx Box Lippo Village

Sumber : diolah oleh praktikan



Gambar III.5

Contoh Desain Praktikan di Media Sosial

Sumber : diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Selama PKL praktikan menghadapi beberapa kendala sebagai berikut:

1. Jaringan internet yang lemah menyebabkan praktikan tidak dapat mengunggah produk dan melewati *prime time* pada media sosial.
2. Praktikan mengalami kesulitan ketika tidak memahami mekanisme pemesanan tiket dan *tour* melalui media sosial, maka praktikan kehilangan calon pelanggan.
3. Praktikan kurang memahami konsep dasar desain grafis dalam membuat brosur.

D. Cara Mengatasi Kendala

Praktikan mencoba mengatasi kendala tersebut dengan beberapa cara, antara lain:

1. Praktikan meminta tolong kepada *Staff IT* untuk memperbaiki jaringan internet agar dapat mengunggah produk pada media sosial dan praktikan dapat mengunggah produk di *prime time* selanjutnya.
2. Praktikan bertanya kepada *manager support* mengenai mekanisme pemesanan tiket dan *tour* melalui media sosial agar praktikan tidak kehilangan calon pelanggan.
3. Praktikan menambah pengetahuan dan mengasah kreativitas dengan membaca buku mengenai desain grafis, banyak bertanya kepada tim desain grafis dan mencermati konten brosur untuk *event*.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Selama melaksanakan PKL di PT Jakarta Express Utama, praktikan menarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Praktikan mengetahui cara *memposting* dan menerima pemesanan paket *tour* dan tiket pesawat di media sosial yaitu dengan konsumen memesan melalui *direct message* setelah itu, praktikan menginformasikan kepada *staff tour* atau *staff ticketing* untuk *menginput* data konsumen.
2. Praktikan mengetahui proses kegiatan pameran yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan memeriksa tempat pameran sebelum kegiatan berlangsung setelah itu, memberikan brosur kepada konsumen dan *menginput* data calon pelanggan yang datang ke *booth*.
3. Praktikan dapat mengetahui cara membuat desain brosur untuk pameran yaitu dengan menambahkan gambar destinasi wisata yang indah dan desain yang menarik.
4. Praktikan mengimplementasikan teori yang telah dipelajari di Universitas Negeri Jakarta dengan dunia kerja yang sesungguhnya.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran. Agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain:

Bagi Perusahaan:

1. Sebaiknya perusahaan menambah jaringan internet agar dapat menunjang pekerjaan karyawan PT Jakarta Express Utama. Terutama untuk para karyawan yang sangat membutuhkan jaringan internet yang stabil.
2. Sebaiknya perusahaan memberikan orientasi kepada mahasiswa PKL sesuai dengan SOP.
3. Sebaiknya perusahaan menyiapkan supervisi bagi praktikan, agar mempermudah praktikan dalam melaksanakan tugasnya.
4. Sebaiknya perusahaan memberikan gambaran terlebih dahulu sebelum memberikan tugas kepada praktikan. Terutama gambaran mengenai *event* yang akan berlangsung.

Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta:

Saran praktikan bagi Fakultas Ekonomi UNJ seharusnya mengembangkan kurikulum dengan menambahkan materi *digital marketing* pada mata kuliah

e-commerce untuk Program Studi DIII Manajemen Pemasaran, mengingat bahwa pada saat ini hampir semua perusahaan melakukan promosi menggunakan *digital marketing*.

DAFTAR PUSTAKA

Akmal, Akhwanul dan Mey Hartati Lubis. *Strategi Promosi Pada Politeknik LP3I Medan*. Jurnal Bisnis Administrasi Volume 03, Nomor 02, 2014, 01-09, 2014.

Hajat, Nurahma, *et.al.* *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.

Handayani, Dina. *Company Profile. PT.Jakarta Express Utama*. Jakarta: PT.Jakarta Express Utama, 2018.

Kakasih, Sandhi CH.,Silvya L. Mandey dan Willeam J.F.A. Tumbuan. *Produk, Harga, Promosi, Dan Filosofi Terhadap Loyalitas Konsumen Meubel Bambu Batik Tekun Jaya Di Kabupaten Kepulauan Sangihe*. Jurnal EMBA 379 Vol.2 No.3, 2014.

Widagdo, Herry . *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Komputer Pada PT. XYZ Palembang*. Forum Bisnis Dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah STIE MDP Vol. 1 No. 1, 2011.

Lampiran 1 : Surat Pengajuan PKL



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180

Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 1834/UN39.12/KM/2018
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

20 Juli 2018

Yth. HRD PT. Jakarta Express Utama
Jl. Pecenongan 72, Jakarta Pusat

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

Nama : **Wulan Siti Rohimah**
Nomor Registrasi : 8223163954
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 087770632463

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 23 Juli s.d. 20 September 2018 dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat



Woro Basmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen Pemasaran (D3)

Lampiran 2 : Surat Penerimaan PKL



Jakarta, Agustus 2018
No.218/SPDPT/VIII/18
Lamp.: -

**Kepada YTH.
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
Dan Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta**

Perihal: **Jawaban Izin Praktek Kerja Lapangan**

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat Mo.1834/UN39.12/KM/2018 tanggal 20 Juli 2018 perihal permohonan izin pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan, maka dengan ini kami sampaikan bahwa kami dapat menerima Mahasiswa tersebut yaitu:

No.	Nama	No Registrasi	Program Studi
1	Wulan Siti Rohimah	8223163954	Manajemen Pemasaran

Untuk melaksanakan PKL di Perusahaan kami, dengan penempatan di:

Lokasi PKL: Kantor Pusat TX Travel
Kompleks Ruko Atap Merah Blok D10-11
Jl. Pecenongan No.72, Jakarta Pusat 10120
Divisi: Divisi Support (Marketing Communication)
Periode: 23 Juli s.d 14 September 2018
Penanggung Jawab: Dina Handayani – Support Manager

Demikian hal ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Jakarta, Agustus 2018

**KANTOR PUSAT
TX TRAVEL**

Dina Handayani
Support Manager

Address
Komplek Ruko Atap Merah Blok D 10-11
Jl. Pecenongan No. 72, Jakarta Pusat 10120

Telephone
Telp. (021) 380 9999
Fax. (021) 381 0808

Website
www.txtravel.com
Travel Network Pertama di Indonesia



Lampiran 3 : Daftar Absensi 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.fc.unj.ac.id



DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN 3 SKS

Nama : Wulan Siti Rohimah
No. Registrasi : 8223163954
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT Jakarta Extras Utama
Alamat Praktik/Telp : Ruko Alfa Merah Blok D-II
Jl. Pecerenangan 72 Jakarta 1021-3809999

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 23 Juli 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa, 24 Juli 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu, 25 Juli 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis, 26 Juli 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat, 27 Juli 2018	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin, 30 Juli 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa, 31 Juli 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu, 1 Agustus 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis, 2 Agustus 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat, 3 Agustus 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin, 6 Agustus 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa, 7 Agustus 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu, 8 Agustus 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis, 9 Agustus 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat, 10 Agustus 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 10 Agustus 2018
Penilai,

[Signature]
DINA H. TRAVEL

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 : Wulan Siti Rohimah
No. Registrasi : 8223163954
Program Studi : DS Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. Jakarta Express Utama
Alamat Praktik/Telp : Duko Ater Meriah Blok D-11
Jl. Pecerenangan 72, Jakarta / 021 - 380 9999

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 13 Agustus 2018	1. [Signature]	
2.	Selasa, 14 Agustus 2018	2. [Signature]	
3.	Rabu, 15 Agustus 2018	3. [Signature]	
4.	Kamis, 16 Agustus 2018	4. -	izin sakit ✓
5.	Jumat, 17 Agustus 2018	5. [Signature]	
6.	Senin, 20 Agustus 2018	6. [Signature]	
7.	Selasa, 21 Agustus 2018	7. [Signature]	
8.	Rabu, 22 Agustus 2018	8. [Signature]	
9.	Rabu Kamis, 23 Agustus 2018	9. [Signature]	
10.	Jumat, 24 Agustus 2018	10. [Signature]	
11.	Senin, 27 Agustus 2018	11. [Signature]	
12.	Selasa, 28 Agustus 2018	12. [Signature]	
13.	Rabu, 29 Agustus 2018	13. [Signature]	
14.	Kamis, 30 Agustus 2018	14. [Signature]	
15.	Jumat, 31 Agustus 2018	15. [Signature]	

Jakarta, 31 Agustus 2018
Penilai,

[Signature]
Pina H

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.fc.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
3.... SKS

Nama : Wulan Siti Rohimah
No. Registrasi : 8123163954
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : Pt. Jakarta Express Utama
Alamat Praktik/Telp : Pulo Atap Merak BGR 0-4
Jl. Pecenegangan 72, Jakarta 1021-380 9999

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

Jakarta, 14 September 2018
Penilai,

[Signature]
(Dina H.)

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

Lampiran 4 : Penilaian Hasil PKL



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



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM DIPLOMA III SKS

Nama : Wulan Siti Rahmah
 No.Registrasi : 0223163954
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : PT. Jakarta Express Utama
 Alamat Praktik/Telp : Ruko Atap Meriah Blok D-11
 Jl. Pecenongan 72, Jakarta / 021-3809999

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN						
		46-100							
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian :						
2	Kedisiplinan	95	Skor	Nilai	Bobot				
3	Sikap dan Kepribadian	90	86-100	A	4				
4	Kemampuan Dasar	90	81-85	A-	3,7				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	95	76-80	B+	3,3				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90	71-75	B	3,0				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90	66-70	B-	2,7				
8	Aktivitas dan Kreativitas	85	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 : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)						
			Nilai Rata-rata :						
			<table border="1"> <tr> <td>$\frac{910}{10 \text{ (sepuluh)}}$</td> <td>=</td> <td>91</td> </tr> </table>			$\frac{910}{10 \text{ (sepuluh)}}$	=	91	
$\frac{910}{10 \text{ (sepuluh)}}$	=	91							
			Nilai Akhir :						
			<table border="1"> <tr> <td>91</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>			91	A	Angka bulat	huruf
91	A								
Angka bulat	huruf								
	Jumlah	910							

Jakarta, SEPTEMBER 2018
 Penilai,

DINA HANDAYANI
 (.....)
 TX TRAVEL

Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 5 : Sertifikat PKL



Lampiran 6 : Kegiatan PKL

Kegiatan Selama PKL

Hari dan Tanggal	Kegiatan
Senin, 23 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Perkenalan dengan staff yang ada di PT.Jakarta Express Utama. • Mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Shocking</i> Bangkok Pattaya, <i>MotoGP Sepang</i>, dan <i>Japan Exprole Kyushu</i>.
Selasa, 24 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Diberikan arahan oleh <i>Manager Support</i> cara membuat konten yang menarik . • Menjawab kolom <i>comment</i> yang diajukan oleh <i>customer</i>. Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo Bali Merdeka dan <i>flash sale</i> Guilin.
Rabu, 25 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Etihad <i>Aiways</i> , promo <i>Japan Exprore Kyushu</i> dan promo tiket Turkish Airlines .
Kamis, 26 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat <i>Ask Me a Question</i> di Instagram dan menjawab pertanyaan yang diajukan oleh <i>customer</i> di Instagram. • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Experience Lapland</i>, promo tiket Jet Airways ,dan promo tiket Singapore Airlines. • Membuat Brosur untuk pameran di Maxx Box Lippo Village .
Jumat,27 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran di Maxx Lippo Village , membuat <i>instastory</i> , serta <i>live</i> di instagram. • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo Hainan <i>Moslem</i> dan promo Hainan <i>Travel Fair</i>.
Senin, 30 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Garuda Indonesia , <i>Philippine Airlines</i> , <i>Vietnam Airlines</i> dan promo <i>Tour Korea Jeju</i> .
Selasa, 31 Juli 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Saudi Airlines, Thai Airways dan mem-<i>posting</i> video di Bangka Belitung.
Rabu, 1 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo Best of Turkey , promo <i>Tour China Moslem</i> dan Nusa Penida.
Kamis, 2 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Korea Jeju</i>, promo <i>Tour 3 Negara</i> dan promo tiket Cathay Pacific.
Jumat, 3 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Jetstar dan promo Dream Cruise.
Senin,6 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Italy +Santorini</i>, promo <i>Tour Guilin Sanjiang</i> dan

	China Moslem <i>Tour</i> .
Selasa, 7 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> pulau Itsukushima, <i>flash sale</i> Bali Merdeka , promo tiket Cathay Pacific, dan promo tiket Turkish Airlines
Rabu, 8 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Me-<i>regrann</i> acara Indonesia <i>Learning Network</i> . • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Garuda Indonesia ,promo Japan Kimono Mura, dan promo tiket pesawat Jakarta-Palembang.
Kamis, 9 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo Shocking West Europe ,promo <i>franchisee</i> di PT.Jakarta Express Utama. • membuat <i>giveaway</i> di Instagram dan Facebook.
Jumat, 10 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo Shocking West Europe, promo Korea ,promo tiket Singapore Airlines , promo Amazing Artic Tour, dan promo Shocking Korea.
Senin,13 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo kemerdekaan Hainan dan promo tiket Jetstar. • Membuat <i>highlight</i> di Instagram untuk setiap <i>postingan</i> sesuai dengan kategori.
Selasa, 14 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo kemerdekaan Hainan Moslem Tour ,promo Tour Guilin , promo tour MOTOGP, dan promo tour Harbin.
Rabu, 15 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Thai Lion, dan Singapore Airlines. • Menjawab pertanyaan melalui pesan di Intagram dan facebook.
Kamis, 16 Agustus 2018	Sakit
Jumat, 17 Agustus 2018	Libur Hari Kemerdekaan
Senin, 20 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Garuda Indonesia, promo MotoGP, promo tiket Malaysia Airlines. • membuat desain untuk memperingati hari kemerdekaan .
Selasa, 21 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> Bali Semangat, promo tiket Singapore Airlines ,promo tiket Jet Airways.
Rabu, 22 Agustus 2018	Libur Idul Adha
Kamis, 23 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Persiapan untuk pameran Bazaar AirAsia . • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> desain Bazaar Air Asia dan promo <i>Mega Sale</i> .
Jumat, 24 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> <i>Tour Inner Mongolia</i> dan promo tiket Jetstar. • Mengikuti pameran event Bazaar Air Asia, membuat <i>instastory</i> , serta <i>live</i> di Instagram.
Senin, 27 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> Fuji Shibazakura Festival promo <i>Tour Auntumn In Korea</i>, dan promo tiket Philippine Airlines.

Selasa, 28 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Hainan China</i>, promo <i>Tour Amazing West Europe</i> dan promo <i>Tour 3 Negara</i>.
Rabu, 29 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Cathay Pacific, video <i>Trip Bangka Belitung</i> dan membuat brosur Korea Travel Fair 2018.
Kamis, 30 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Persiapan untuk pameran <i>event</i> Korea Travel Fair 2018. • Membuat konten Hainan <i>Flash Sale</i>.
Jumat, 31 Agustus 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pameran <i>event</i> Korea Travel Fair 2018. • Membuat <i>instastory</i> , serta <i>live</i> di Instagram. Mencari dan mem-<i>posting</i> gambar <i>Auntumn in Korea</i> .
Senin, 3 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Shandong</i>, promo tiket MotoGP dan promo <i>Tour West Europe</i>.
Selasa, 4 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> <i>Flash Sale Tour Hainan</i>, promo <i>Tour Harbin</i> dan promo <i>Tour Bali Semangat</i>.
Rabu, 5 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat desain Tips Liburan. • membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Philippine Airlines dan promo tiket Etihad Airways.
Kamis, 6 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Shocking West Europe</i>, promo <i>tour</i> Beijing, dan promo <i>Tour East Europe</i>.
Jumat, 7 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket Jestar ,super promo <i>Tour Hainan</i> . • Menjawab <i>comment</i> serta pesan di intagram dan facebook.
Senin, 10 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat <i>Ask me a Question</i> di instagram . • Menjawab semua pertanyaan yang diajukan oleh <i>customer</i> .
Selasa, 11 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat <i>live</i> di Instagram ketika CEO PT.Jakarta Express Utama menjadi narasumber di radio serta menjawab pertanyaan <i>customer</i> di live Instagram.
Rabu, 12 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour 3 Negara</i> ,promo <i>tour</i> Qingdao Shandong , promo <i>Tour</i> Bangkok Pattaya dan promo <i>Tour</i> Guilin Sanjiang.
Kamis, 13 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo <i>Tour Hainan Moslem</i> , promo tiket Air Canada dan promo <i>Tour</i> dengan Dream Cruise
Jumat, 14 September 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten dan mem-<i>posting</i> promo tiket pesawat Cathay Pacific, promo tiket Qatar Airways , promo <i>Tour Auntumn in Korea</i>, dan promo tiket pesawat Etihad Airways . • Pamit kepada CEO ,<i>Manager Support</i> dan seluruh karyawan PT.Jakarta Express Utama .

