

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN DI PT. QOURIER  
KARTIKA ADHIPERKASA (PERSEROAN TERBATAS)**

**RIANTI DEA RIZKY PRATIWI**

**8215163462**



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

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

***INTERNSHIP REPORT IN PT. QOURIER KARTIKA  
ADHIPERKASA (LIMITED PERSERO)***

***RIANTI DEA RIZKY PRATIWI***

***8215163462***



***This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a Bachelor of Economics Degree at Faculty of Economics in Universitas Negeri Jakarta***

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

## LEMBAR EKSEKUTIF

Rianti Dea Rizky Pratiwi. Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. 18 Juli – 31 September 2019. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi praktikan bertujuan untuk menambah ilmu, wawasan dan keahlian baru untuk diri praktikan supaya kedepannya praktikan mampu bersaing dalam dunia kerja. Kesempatan ini juga menjadi wadah yang tepat untuk mempraktikkan ilmu yang praktikan dapatkan selama perkuliahan ke dunia kerja yang sebenarnya. Praktikan melaksanakan PKL pada divisi *Marketing and Sales* di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. Tugas yang diberikan kepada praktikan antara lain seperti mengelola social media, mengelola kegiatan promosi, analisis *competitor*, dan melakukan *digital marketing and sales*.

Kata Kunci: *social media activity, competitor analysis, promotion activity, digital marketing*.

## ***EXECUTIVE SUMMARY***

*Rianti Dea Rizky Pratiwi. Internship Report at PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. 18 July - 31 September 2019. Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta.*

*The Internship program (PKL) for praktikan aim to add knowledge, insights and new expertise to the praktikan, so that in the future praktikan can compete in the world of work. This opportunity is also the right place to practice the knowledge gained during lectures to the real working world. Praktikan implement Internship program in the Marketing and Sales division at PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. Tasks given to the practitioner include managing social media, managing promotional activities, competitor analysis, and conducting digital marketing and sales.*

*Keywords: social media activity, competitor analysis, promotion activity, digital marketing.*

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT Qourier  
Kartika Adhiperkasa

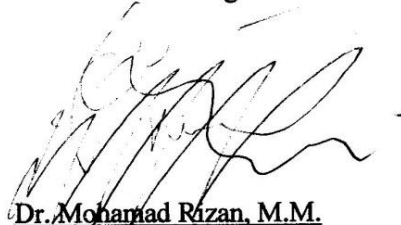
Nama Praktikan : Rianti Dea Rizky Pratiwi

Nomor Registrasi : 8215163462

Program Studi : S1 Manajemen

Menyetujui,

Pembimbing



Dr. Mohamad Rizan, M.M.  
NIP. 197206272006041001

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, S.E., M.Si.  
NIP. 197311162006041001

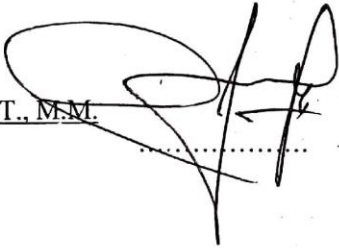


Seminar Pada Tanggal,.....

## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, S.E., M.Si.  
NIP. 197311162006041001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Agung Kresnamurti Rivai P., ST., M.M.</u> NIP. 197404162006041001		23-12-2019 .....
Penguji Ahli		
<u>Ika Febrilia, SE., M.M.</u> NIP. 198702092015042001		23-12-2019 .....
Dosen Pembimbing		
<u>Dr. Mohamad Rizan, M.M.</u> NIP. 197206272006041001		28-12-2019 .....

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi kita Muhammad SAW, keluarga beserta para sahabatnya, dan pengikutnya hingga akhir zaman, aamiin. Laporan ini praktikan susun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan laporan ini, Praktikan menyadari sepenuhnya bahwa selesainya laporan PKL ini tidak lepas dari dukungan, semangat, serta bimbingan dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan kali ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Mohamad Rizan, S.E, M.M. selaku pembimbing praktikan yang telah memberikan banyak arahan dan masukan kepada praktikan selama penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan.
2. Dr. Suherman, M.Si selaku Kepala Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah membantu praktikan untuk bisa mengajukan surat permohonan Praktik Kerja Lapangan di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa
3. Prof. Dr. Dedi Purwana E. S., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan selaku mahasiswi Fakultas Ekonomi untuk mengikuti program Praktik Kerja Lapangan
4. PT. Qourier Kartika Adhiperkasa selaku perusahaan tempat praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, yang telah memberikan praktikan

kesempatan untuk bergabung dan menjadi staff magang di perusahaan tersebut.

5. Orang tua praktikan yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada praktikan untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.

Praktikan menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga kritik dan saran sangat praktikan butuhkan. Semoga laporan ini bisa bermanfaat untuk praktikan khususnya, dan untuk semua pembaca.

Jakarta, 1 Oktober 2019

Praktikan

## DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF .....	iii
EXECUTIVE SUMMARY .....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....	v
LEMBAR PENGESAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
A.    Latar Belakang PKL.....	1
B.    Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C.    Kegunaan PKL.....	4
D.    Tempat PKL .....	6
E.    Jadwal PKL .....	7
BAB II.....	10
TINJAUAN PERUSAHAAN.....	10
A.    Sejarah Umum Perusahaan .....	10
B.    Struktur Organisasi Perusahaan .....	14
C.    Kegiatan Umum Perusahaan.....	17
I.    KEGIATAN USAHA UTAMA.....	17
BAB III .....	25
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....	25
A.    Bidang Pekerjaan.....	25
B.    Pelaksanaan Kerja.....	26
C.    Kendala Yang Dihadapi .....	44
D.    Cara Mengatasi Kendala .....	49
BAB IV .....	54
KESIMPULAN .....	54
A.    Kesimpulan .....	54
B.    Saran .....	55
DAFTAR PUSTAKA .....	57
LAMPIRAN – LAMPIRAN .....	58

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Logo perusahaan PT Qourier Kartika Adhiperkasa.....	14
Gambar II.2 Logo produk PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.....	14
Gambar II.3 Struktur Organisasi PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.....	15
Gambar II.4 Alur Penyampaian Jasa Ke Konsumen.....	22
Gambar III.1 Tampilan laman Facebook Qourier Indonesia.....	28
Gambar III.2 Tampilan laman LinkedIn Qourier Indonesia.....	28
Gambar III.3 Tampilan laman Instagram Qourier Indonesia.....	28
Gambar III.4 Tampilan Website Qourier Indonesia.....	29
Gambar III.5 <i>Layout Content</i> untuk <i>social media</i> .....	30
Gambar III.6 <i>Layout wording content</i> untuk <i>website</i> .....	31
Gambar III.7 <i>Layout personal approach by e-mail</i> .....	33
Gambar III.8 <i>Marketing Plan Layout</i> .....	34
Gambar III. 9 <i>Samsung Events</i> .....	36
Gambar III.10 <i>Instagram promotion post</i> .....	40
Gambar III.11 <i>Instagram promotion post</i> .....	41
Gambar III.12 <i>E-poster JLC</i> .....	43

## DAFTAR TABEL

Tabel II.I Produk PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.....	19
Tabel II.2 <i>Price</i> PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.....	20

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>No. Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
Lampiran 1	Daftar Tugas Harian PKL	58
Lampiran 2	Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan (PKL)	59
Lampiran 3	Surat Persetujuan Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL)	60
Lampiran 4	Lembar Penilaian PKL	61
Lampiran 5	Surat Penyelesaian Magang	62
Lampiran 6	Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan (PKL)	63
Lampiran 7	<i>Samsung Project</i>	76
Lampiran 8	<i>Indonesian Pet Expo</i>	77
Lampiran 9	Sesi Rapat dengan JNE	78
Lampiran 10	<i>Design Materi Publikasi</i>	79

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang PKL**

Di era seperti sekarang ini, persaingan dalam dunia kerja semakin meningkat. Bukan hanya mencari lulusan dari Universitas yang bereputasi, tapi banyak perusahaan sekarang yang melihat pengalaman dan kemampuan dari lulusan sarjana yang akan menjadi calon pegawai. Untuk itu, perguruan tinggi sebagai tempat pencetak sarjana baru, haruslah peka terhadap kebutuhan dan tuntutan tersebut, oleh karena itu kini banyak semua perguruan tinggi berlomba untuk meningkatkan mutu pendidikannya, agar mampu menghasilkan lulusan yang mumpuni dan bisa bersaing di pasar tenaga kerja.

Sebagai upaya mempersiapkan mahasiswa menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya, dan bisa bersaing dalam dunia kerja nantinya, Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta mempersiapkan program pelatihan atau sejenis, yang memungkinkan didikannya untuk bisa terjun langsung dan mendapatkan pengalaman dalam dunia kerja, hal tersebut di realisasikan melalui mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah kegiatan pengamatan terhadap suatu kegiatan kerja yang sesungguhnya, di mana mahasiswa sebagai Praktikan dituntut aktif dalam berpartisipasi pada berbagai kegiatan perusahaan dengan mengaplikasikan teori-teori yang didapat selama masa perkuliahan. Sehingga kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini diharapkan dapat memberi bekal yang cukup bagi Praktikan dengan tujuan untuk menjadi individu yang memiliki penguasaan keahlian operasional dan profesionalisme kerja yang

baik. Praktik Kerja Lapangan (PKL) sebagai salah satu mata kuliah yang ada dalam kurikulum Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (FE UNJ) bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif kepada mahasiswa secara nyata mengenai dunia kerja serta memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk mengaplikasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan. Setiap mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, khususnya Program Studi S1 Manajemen, diwajibkan untuk mengikuti program ini, karena PKL merupakan salah satu prasyarat untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi yang dimana pelaksanaannya dilakukan selama minimal 40 hari kerja.

Dalam Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, Praktikan berkesempatan untuk mengamati secara langsung sekaligus mengembangkan keahlian kerja dan belajar banyak hal pada perusahaan digitalisasi transportasi, yaitu PT. Qourier Kartika Adhiperkasa yang merupakan perusahaan multinasional, yang baru masuk dan beroperasi di Indonesia.

Sejalan dengan peningkatan teknologi dan pertumbuhan aktivitas perekonomian di dunia, PT. Qourier Kartika Adhiperkasa menjadi tempat yang tepat untuk belajar, dan menambah keahlian praktikan dalam dunia kerja khususnya dibidang *marketing*. Model bisnis perusahaan ini pun menjadi sangat menarik karena mengkombinasikan teknologi inovatif ke dalam bisniskonvensional, dan memiliki nilai *market share* yang tinggi di industri nya.

Praktikan memilih melaksanakan PKL di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa karena praktikan sangat tertarik dengan model bisnis Qourier

Indonesia, yang menjual digitalisasi transportasi, yang mana di era globalisasi industri 4.0 seperti sekarang ini, digital merupakan hal yang sangat penting dan harus menjadi perhatian agar kedepannya suatu perusahaan itu tidak tertinggal di industri nya. Bisa bekerja pada perusahaan ini juga merupakan pengalaman dan peluang yang sangat bagus, karena selain bisa terhubung langsung dengan dunia digitalisasi industri, praktikan juga bisa terhubung dengan banyak model industri lainnya seperti *market place*, *e-commerce*, dan perusahaan *retail* lainnya.

Dalam hal ini kemudian praktikan mengajukan permohonan Praktik Kerja Lapangan pada PT. Qourier Kartika Adhiperkasa dan praktikan ditempatkan di Departemen yang relevan dengan konsentrasi Praktikan di Program Studi S1 Manajemen, yakni Departemen *Marketing and Sales* pada bagian *Marketing*.

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain sebagai berikut:

### **1. Maksud Praktik Kerja Lapangan**

- a. Merupakan salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Memenuhi matakuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang ada di semester 7
- c. Mencari pengalaman kerja untuk memperkaya pengalaman dan pengetahuan
- d. Untuk belajar dan mengetahui bagaimana dunia kerja yang sebenarnya, khususnya gambaran mengenai dunia *marketing*

## 2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Untuk menjelaskan tugas dan wewenang divisi *Marketing and Sales* di perusahaan tempat praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
- b. Menjelaskan kegiatan Praktik Kerja Lapangan apa saja yang berkaitan dengan pemasaran, yang menjadi tanggung jawab praktikan.
- c. Memperoleh pengalaman kerja untuk meningkatkan kemampuan, wawasan dan keterampilan dalam ilmu *marketing* ataupun *general*, selama menjalankan praktik kerja lapangan.

## C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

### 1. Bagi praktikan

- a. Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa program S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan yang diperoleh dalam perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- c. Mengasah pola pikir, kreativitas, keberanian dan *skill* lainnya yang sangat diperlukan di dunia kerja.
- d. Mengenal kondisi nyata dunia kerja, mengenal bagaimana divisi *marketing* menjalankan pekerjaan dan bagaimana berhubungan dengan banyak orang dari perusahaan lainnya.
- e. Menjalin relasi dan bersosialisasi dengan karyawan di tempat praktikan melaksanakan PKL, sehingga di masa yang akan datang diharapkan

dapat terjalin kerjasama positif antara karyawan setempat dengan praktikan.

- f. Mendapatkan banyak ilmu baru, *skill* baru yang menunjang diri praktikan di dunia kerja
- g. Mengenal banyak relasi dari perusahaan lain yang kedepannya, praktikan harap bisa membawa jenjang karir untuk praktikan.

## **2. Bagi Universitas Negeri Jakarta**

- a. Mengembangkan dan meningkatkan hubungan baik antara perguruan tinggi dengan perusahaan.
- b. Sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi sampai sejauh mana kurikulum yang dibuat sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja yang terampil di bidangnya.
- c. Untuk mengetahui kemampuan mahasiswa didikan dalam mengaplikasikan ilmu yang didapat dari kegiatan perkuliahan.

## **3. Bagi PT. Qourier Kartika Adhiperkasa**

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat untuk perusahaan dan Universitas tempat praktikan menimba ilmu.
- b. Mendapatkan gagasan, ide, atau gambaran baru dari praktikan sebagai pegawai yang mengenal perusahaan dari luar. Sehingga perusahaan bisa mendapatkan ide-ide dan gagasan baru untuk meningkatkan performa kerjanya.
- c. Mendapatkan tenaga kerja baru yang memiliki semangat kerja yang tinggi dan mau belajar

- d. Mendapatkan relasi dan pemenuhan tanggung jawab dalam program sosial dan pengembangan yang dibentuk oleh perusahaan.

#### **D. Tempat PKL**

##### **1. Tempat Praktik Kerja lapangan**

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : PT. Qourier Kartika Adhiperkasa  
Tempat : *Sampoerna Strategic Square* Level 30, Kav  
45-46 Jakarta Selatan  
Nomor Telepon : 021-56953546 (*Call Center*)

##### **2. Alasan Pemilihan PT. Qourier Kartika Adhiperkasa**

Alasan Praktikan memilih PT. Qourier Kartika Adhiperkasa sebagai tempat praktik kerja lapangan dikarenakan PT. Qourier Kartika Adhiperkasa merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang logistik berbasis aplikasi, dan merupakan perusahaan digital *startup*. PT. Qourier Kartika Adhiperkasa juga merupakan perusahaan multinasional yang merupakan bagian dari Qourier Pte Ltd yang berbasis di Singapura.

Praktikan tertarik dengan bidang bisnis yang digeluti oleh perusahaan, khususnya pergerakan dalam bisnis digitalisasi. Praktikan juga ingin mengetahui lebih mendalam mengenai bagaimana mekanisme pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh PT. Qourier Kartika Adhiperkasa dalam menembus pasar Indonesia. Untuk itu praktikan memilih PT. Qourier Kartika Adhiperkasa sebagai tempat pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) untuk bisa banyak belajar dan mencari pengalaman di Divisi *Marketing and Sales*.

## **E. Jadwal PKL**

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah 3 bulan (61 hari kerja) terhitung dari 08 Juli 2019 sampai dengan 30 September 2019, dan dimulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB dari hari Senin sampai dengan Jumat.

Dalam prosesnya, Praktikan menjalankan beberapa persiapan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dan dibagi menjadi tiga tahap yaitu:

### **1. Tahap persiapan PKL**

Sebelum melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), Praktikan menyiapkan surat permohonan PKL dibantu oleh BAAK yang ditujukan ke PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. Praktikan mendapatkan informasi pelaksanaan PKL di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa dari *platform* pencari kerja di media sosial Instagram. Dalam postingan yang dibagikan di media sosial tersebut menyebutkan bahwa PT. Qourier Kartika Adhiperkasa sedang membuka program Magang untuk waktu 3 bulan. Melihat adanya peluang tersebut, praktikan segera mempersiapkan segala dokumen dan persyaratan yang dibutuhkan untuk mendaftar.

Pada 15 Mei 2019, praktikan mendaftarkan diri untuk mengikuti program magang di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa melalui *platform* pencari kerja tersebut. Praktikan mempersiapkan *CV*, Portofolio dan *Cover Letter* dalam proses pendaftaran tersebut.

Pada 13 Juni 2019, praktikan melakukan sesi wawancara pertama di *Coworking space* Kedasi di jalan Tanjung Duren VI, Jakarta Barat. Proses wawancara tersebut diharidi oleh saya Rianti Dea Rizky Pratiwi selaku

praktikan, Bapak Bernard selaku *Expantion Team* Qourier Pte Ltd Singapura, dan Bapak Kukuh Ardiansyah selaku *Lead HR Recruitment* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.

Pada 17 Juni 2019, praktikan melakukan sesi wawancara kedua di kantor PT. Qourier Kartika Adhiperkasa di jalan Jendral Sudirman, Jakarta Selatan. Proses tersebut dihadiri oleh praktikan, Bapak Bernard selaku *Expantion Team* Qourier Pte Ltd Singapura, dan Ibu Putri Kadarmanto selaku *Chief Executive Officer (CEO)* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.

Pada 20 Juni 2019, Praktikan dihubungi oleh Bapak Bernard, melalui *e-mailyang* menyatakan bahwa praktikan dinyatakan layak untuk diterima sebagai *Mareking Intern* di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.

Pada 24 Juni 2019 praktikan meminta surat keterangan mengikuti PKL di bagian administrasi Fakultas Ekonomi gedung R, lalu praktikan meminta persetujuan kepada koordinator prodi S1 Manajemen, Bapak Andrian Haro, S. Si, MM. dan setelah disetujui dan ditandatangani, praktikan menyerahkan surat tersebut ke BAAK pada 04 Juli 2019 untuk dibuatkan surat permohonan PKL di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa

Setelah mendapatkan surat permohonan PKL, selanjutnya praktikan memberikan surat tersebut kepada Bapak Kukuh Ardiansyah melalui *e-mail* di tanggal 5 Juli 2019.

## **2. Tahap Pelaksanaan PKL**

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 8 Juli 2019 dan berakhir pada tanggal 30 September 2019 dan dilaksanakan dari hari Senin sampai dengan Jumat.

Dengan ketentuan jam operasional:

Hari kerja : Senin s.d. Jumat

Jam kerja : 09.00 – 17.00 WIB.

Waktu : 12.00 – 13.00 WIB

## **3. Tahap Pelaporan**

Setelah kegiatan PKL selesai, Praktikan diharuskan untuk membuat laporan tentang kegiatan PKL yang praktikan laksanakan selama 3 bulan untuk dipertanggungjawabkan ke Universitas. Pembuatan laporan tersebut merupakan salah satu syarat kelulusan yang harus praktikan penuhi sebagai mahasiswa tingkat akhir seperti yang sedang praktikan tempuh saat ini. Praktikan membuat laporan PKL sesuai dengan buku pedoman PKL yang ditunjuk oleh dosen pembimbing. Penulisan dilakukan dengan mencari dan mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk penyusunan, yang selanjutnya diolah dan diserahkan sebagai tugas akhir laporan PKL.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Umum Perusahaan**

PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah salah satu *Eksklusif Partner* dari Qourier Pte Ltd di Singapura. Qourier Pte Ltd (Qourier Singapore) didirikan oleh Elston Yee, Wong Yongjie, dan Satheesh Tekku di Singapura pada tahun 2014. Qourier merupakan perusahaan yang bergerak di bidang logistik atau ekspedisi yang menawarkan jasa pengiriman dalam kota, antar kota dan pengiriman internasional atau antar negara. Selama 5 tahun berdiri, Qourier Pte Ltd telah melakukan perluasan ke berbagai negara di Asia, seperti di Malaysia, Thailand dan Indonesia.(www.qourier.com)

PT. Qourier Kartika Adhiperkasa ditunjuk sebagai *exclusive operator* bisnis Qourier di Indonesia. Qourier Indonesia didirikan di Jakarta berdasarkan akta No. 1 tanggal 02 Agustus 2018 dari notaris Sugih Haryati. Akta pendirian tersebut telah disahkan oleh Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dalam surat keputusannya Nomor AHU0036279.AH.01.01. 2018. (Qourier Indonesia,2018).

Qourier Indonesia didirikan untuk mempromosikan dan mengintegrasikan ketertarikan bisnis Qourier di Indonesia, dipimpin oleh Ibu Putri Kadarmanto selaku *President Director* Qourier Indonesia. Beliau adalah seorang profesional yang telah berpengalaman lebih dari 10 tahun di media, komunikasi pemasaran dan humas.(Qourier ID *Sales Deck*, 2019)

Model bisnis PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah *Business to Business*, dimana sangat berbeda dengan model bisnis Qourier Singapura.

Melalui kolaborasi dengan JNE *Express*, model bisnis Qourier Indonesia mampu melakukan pengiriman logistik dalam kota, antar kota dan Internasional dengan inovasi teknologi pengiriman yang didukung penuh oleh *dedicated riders* JNE. (Qourier ID *Sales Deck*, 2019)

Selama hampir 2 tahun terbentuk, perjalanan bisnis Qourier Indonesia mengalami banyak peningkatan, Qourier dibentuk di Indonesia sejak tahun 2017, dengan nama PT. Qourier Indonesia Kartika, sebelum selanjutnya berubah nama menjadi PT. Qourier Kartika Adhiperkasa pada Agustus 2018. Berjalan lebih dari 1 tahun, berbagai tahapan pengenalan pasar dilakukan oleh para pendiri Qourier baik dari pihak Singapura maupun pihak Indonesia, dalam kurun waktu 1 tahun tersebut Qourier Indonesia telah melakukan riset pasar hingga penyesuaian terhadap model bisnis Indonesia. Hingga puncaknya pada juli 2018 Qourier Indonesia berhasil melakukan kerja sama dengan JNE *Express* untuk mendukung penuh *riders* yang digunakan dalam bisnis. Kerja sama tersebut juga diliput oleh berbagai media seperti *Presidentpost*, *Swa.co.id* dan *Tribun News* Liputan06 dan lainnya. Hingga kini Qourier Indonesia telah memiliki lebih dari 95 pelanggan aktif yang terdiri dari perusahaan kecil, menengah hingga perusahaan besar, dan telah bekerja sama dengan beberapa *E-commerce* dan *Marketplace* besar di Indonesia seperti Blibli.com, Akulaku, dan Shopee. (Putri Kadarmento, wawancara, 23 September 2019)

### **1. Visi Misi Perusahaan**

Visi PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah menjaga logistik sesederhana mungkin untuk semua orang, dengan memanfaatkan kekuatan teknologi baru, serta ekonomi berbagi. ([www.qourier.com](http://www.qourier.com))

Sedangkan Misi PT.Qourier Kartika Adhiperkasa adalah sebagai berikut (Qourier Indonesia, 2018):

- 1) Menciptakan pengiriman yang mudah, terpercaya, dan dapat diandalkan
- 2) Memberikan pelanggan pengalaman pengiriman yang menyenangkan
- 3) Menciptakan kemudahan pengiriman dengan terus meningkatkan kekuatan teknologi

## 2. Budaya Perusahaan

Sebagai perusahaan *startup* yang baru berjalan selama dua tahun, PT. Qourier Kartika Adhiperkasa selalu berusaha menerapkan budaya dan nilai-nilai perusahaannya, budaya tersebut adalah sebagai berikut (Qourier Indonesia, 2018) :

1. *Reliable*: Berusaha menjadi partner ekspedisi atau pengiriman yang bisa diandalkan oleh pelanggan.
2. *Fast*: Menjadi jasa pengiriman yang cepat tanggap dan menjamin semua pengiriman sampai tepat waktu, atau *zero delay*
3. *Cheap*: Selalu berusaha menciptakan kemudahan pembayaran atau ekonomi untuk semua pelanggan Qourier dan memastikan menjadi perusahaan ekspedisi termurah di Jakarta
4. *Friendly*: Melayani pelanggan dengan ramah, informatif dan bersahabat. Nilai ini juga memastikan setiap pelanggan yang telah bergabung dengan Qourier menjadi asset yang berharga.

Selain nilai-nilai kerja yang ditenkan diatas, PT.Qourier Kartika Adhiperkasa juga memiliki budaya kerja yang menjadi standaroperasional

perusahaan. Adapun budaya atau aturan kerja tersebut adalah sebagai berikut (Qourier Indonesia, 2018):

- 1) Setiap kegiatan kerja atau tugas yang dilaksanakan oleh karyawan haruslah dilaporkan dalam *weekly report* yang dikomunikasikan selanjutnya kepada *supervisor* atau pimpinan.
- 2) Semua karyawan yang bekerja di PT.Qourier Kartika Adhiperkasa diharuskan selalu membuka atau mengakses aplikasi yang menjadi standar kerja di perusahaan, aplikasi tersebut antara lain:
  - a. *slack.com*: sebagai media komunikasi antara tim Qourier Indonesia dengan tim Qourier Singapura
  - b. *Basecamp*: aplikasi yang digunakan untuk penugasan yang diberikan kepada seluruh tim
  - c. *Google Drive*: sebagai media penyimpanan semua data perusahaan yang mana dapat diakses oleh tim dengan akun yang telah dibuatkan oleh perusahaan untuk masing-masing tim

### 3. Logo Perusahaan



**Gambar II.1 Logo Perusahaan PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.**  
**Sumber: *Legal Document Qourier Indonesia, 2019***

Ini adalah logo yang digunakan sejak PT.Qourier Kartika Adhiperkasa dibentuk hingga saat ini.



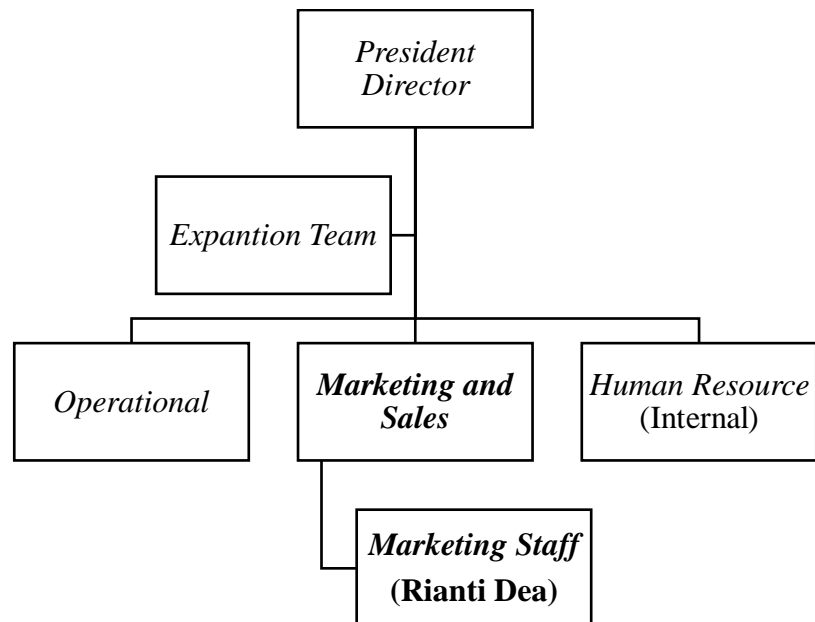
**Gambar II.2 Logo Produk PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.**  
**Sumber: *Legal Document Qourier Indonesia, 2019***

Sedangkan untuk logo yang kedua adalah logo yang digunakan untuk semua kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Qourier Kartika Adhiperkasa yang memiliki hubungan dengan produk yang bekerja sama dengan JNE *Express*. Logo ini digunakan sejak Juli 2018

### B. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi adalah susunan dan hubungan yang dibentuk setiap bagian dan posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan semua kegiatan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.

Berikut adalah Struktur Organisasi PT. Qourier Kartika Adhiperkasa:



**Gambar II.3 Struktur Organisasi PT. Qourier Kartika Adhiperkasa.**  
**Sumber: Data diolah oleh praktikan.**

Adapun beberapa tugas dan wewenang yang dimiliki oleh setiap divisi dalam perusahaan Qourieri Indonesia sebagaimana tertera dalam dokumen legal perusahaan adalah sebagai berikut:

#### **I. *Expantion Team***

- a. Berkordinasi dengan *Prisendet Director* Qourier Indonesia terkait semua kegiatan Operasional, *Marketing* dan *Sales*, *Finance* maupun semua urusan Internal perusahaan.
- b. Menjadi perantara antara Qourier Indonesia dengan Qourier Singapura
- c. Berkordinasi dengan pihak *JNE Express* terkait kegiatan *marketing* dan operasional
- d. Bertugas menjadi *support system* Qourier Indonesia

- e. Sebagai *Personil In Charge* (PIC) utama dalam melakukan kerja sama dengan Qourier Indonesia
- f. Menjadi *supervisor* atau perwakilan *President Director* dalam mengurus Divisi *Marketing and Sales*.

## **II. Operational**

- a. Berkordinasi dengan pihak JNE *Express* terkait kebutuhan operasional yang berhubungan dengan *riders, hub, fasilitas riders, dan delivery issue*
- b. Berkordinasi dengan *Expantional Team* dan *President Director* terkait *delivery issue* dan dalam pengambilan keputusan
- c. Berkordinasi langsung dengan para *riders* terkait *delivery*
- d. Berkordinasi dengan pihak *existing clients* terkait *delivery*
- e. Berkordinasi dengan *Expantional team* terkait penggunaan aplikasi atau *software* Qourier

## **III. Marketing and Sales**

- a. Berkordinasi dengan *Expantional team* dalam kegiatan marketing dan *sales*
- b. Berkordinasi dengan tim Qourier Singapura, terkait dengan *digital marketing*
- c. Berkordinasi dengan *President Director* terkait semua kegiatan *marketing dan sales*
- d. Berkordinasi dengan pihak eksternal (*clients, partner, public*) terkait promosi dan penjualan
- e. Bertanggung jawab atas berjalanya aktivitas pemasaran dan penjualan

#### **IV. *Human Resource (Internal)***

- a. Berkordinasi dengan *President Director* terkait dengan kegiatan internal perusahaan
- b. Berkordinasi dengan *Expantional Team* terkait dengan pengembangan pegawai perusahaan
- c. Berkordinasi dengan *President Director* dan seluruh divisi terkait penempatan dan keuangan internal

#### **C. Kegiatan Umum Perusahaan**

Merujuk pada pasal 3 Anggaran Dasar Perseroan sebagaimana termuat dalam Akta tanggal 02 Agustus 2018 No. 1, ruang lingkup kegiatan usaha Perseroan mencakup kegiatan usaha utama sesuai ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku seperti dijabarkan berikut ini:

##### **I. KEGIATAN USAHA UTAMA**

Adapun kegiatan usaha utama PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah menjalankan usaha dibidang Pengangkutan Darat, antara lain sebagai berikut:

1. Ekspedisi
2. Jasa pengiriman barang/Kurir,
3. Jasa pengambilan, penyortiran, pengangkutan dan pengiriman (domestik atau internasional) surat pos dan bingkisan (berbentuk surat) dan bungkusan oleh perusahaan yang tidak beroperasi dibawah pelayanan umum. Satu atau lebih moda transportasi mungkin dilibatkan dan aktivitas pengiriman mungkin dilakukan dengan angkutan pribadi atau angkutan
4. Angkutan darat (pipa/pipanisasi)

5. Menjalankan usaha-usaha dibidang transportasi
6. Transportasi hasil perkebunan
7. Transportasi pengangkutan
8. Transportasi penumpang
9. Meliputi pengangkutan barang, *container, tracking trainer*, peti kemas termasuk jasa pengepakan barang yang akan dikirim/bawa dan kegiatan usaha terkait.
10. Jasa pengangkutan barang/ *tracking*

Selain itu, sesuai dengan Anggaran Dasar Perseroan, maka dalam rangka optimalisasi pemanfaatan sumber daya yang dimiliki, Perseroan dapat melakukan kegiatan usaha penunjang yakni perdagangan baik *expor* maupun *impor*, jasa dan perdagangan. Saat ini, Perseroan hanya baru menjalankan sektor dibidang pengangkutan darat.

Adapun penjelasan *Marketing Mix* dari PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah sebagai berikut:

### **1. Product**

Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distribusi dan transportasi darat, PT. Qourier Kartika Adhiperkasa memiliki produk layanan jasa pengiriman *Same Day*, yang didukung penuh oleh *dedicated riders* JNE. Yang mana layanan tersebut juga didukung dengan teknologi terkini, dimana memungkinkan pelanggan melakukan pengiriman melalui *website* dan aplikasi *smartphone*. Adapun jenis layanan yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

**Table II.1**  
**Produk PT.Qourier Kartika Adhiperkasa**

Nama Produk	Deskripsi Produk
<b>Qourier Express</b>	Layanan <i>Same Day Delivery 3 Hours ( Pickup &amp; Delivery )</i> , dimana paket akan sampai dalam waktu 3 jam. Paket dijemput dan diantarkan khusus hanya untuk area Jakarta. Adapun standar dimensi untuk paket yang dikirimkan adalah 35cm x 35cm x 50cm dengan berat maksimum 20 kg.
<b>Qourier Standard</b>	Layanan <i>Same Day Delivery 6 Hours (3 jam untuk Pickup &amp; 3 jam untuk Delivery)</i> , dimana paket akan sampai dalam waktu 6 jam. Paket dijemput dan diantarkan khusus hanya untuk area Jakarta. Adapun standar dimensi untuk paket yang dikirimkan adalah 30cm x 30cm x 30cm dengan berat maksimum 5 kg.
<b>Qourier Customization</b>	Layanan <i>Same Day Delivery</i> khusus yang memungkinkan barang dijemput di daerah JADETABEK, dan diantarkan ke seluruh area Jakarta. Adapun standar dimensi untuk paket yang dikirimkan adalah 30cm x 30cm x 30cm dengan berat maksimum 5 kg.

Sumber: *website Qourier Indonesia, 2019*

## 2. Price

Sebagai perusahaan *startup* yang hadir dalam bisnis distribusi di Indonesia, dimana banyak perusahaan besar yang sudah lebih dulu ada dan beroperasi, Qourier Indonesia haruslah memiliki *sales point* yang bisa dijual kepada *customers*, dan menjadikan Qourier Indonesia sebagai perusahaan yang bisa turut bersaing dalam industri ini.

Salah satu *sales point* Qourier Indonesia terdapat pada *rate* yang diberikan kepada *customers*, dimana Qourier menetapkan *flat rate*, atau tarif tetap tanpa biaya tambahan. Adapun harga yang ditetapkan

disesuaikan berdasarkan produk layanan yang dipilih, yaitu sebagai berikut:

**Table II.2 Price  
PT.Qourier Kartika Adhiperkasa**

Nama Produk	Deskripsi Produk
<b>Qourier Express</b>	Harga yang ditetapkan untuk layanan Qourier Express adalah Rp. 13.000 untuk 5 km pertama, dan ditambah Rp. 2000/km selanjutnya.
<b>Qourier Standard</b>	Harga yang ditetapkan untuk layanan Qourier Standard adalah Rp. 15.000 untuk 0 - 25 km, 25 – 30 km adalah Rp. 25.000, 30 – 40 km adalah Rp. 35.000.
<b>Qourier Customization</b>	Harga yang ditetapkan untuk layanan Qourier Customisation adalah flat rate Rp. 35.000 untuk seluruh area Jakarta atau hingga 40 km.

Sumber: *website Qourier Indonesia, 2019*

### 3. Place

Konsumen dapat menemukan layanan Qourier Indonesia atau PT. Qourier Kartika Adhiperkasa dengan mengunjungi kantor yang berlokasi di *Sampoerna Startegic Square* Jalan Jendral Sudirman *South Tower level 30 Kav 45-46* Jakarta Selatan, Kode pos 12930. Selain memiliki kantor pusat di Jakarta Selatan, dalam melakukan operasional pengiriman, Qourier Indonesia juga turut bisa menggunakan *Hub JNE Express* yang berlokasi di Jalan Garuda no 62 RT02/RW05 Kemayoran, Kecamatan Kemayoran, Jakarta Pusat.

Pendistribusian jasa perusahaan dilakukan melalui dua media yaitu aplikasi *mobile* dan *website*. Dimana konsumen dapat menikmati

jasa pengiriman dengan Qourier Indonesia dengan terlebih dahulu mendaftarkan akun.

#### **4. Promotion**

Promosi yang dilakukan PT. Qourier Kartika Adhiperkasa secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua bentuk, yakni *offline* maupun *online*. Secara *offline*, Qourier Indonesia melakukan promosi melalui kunjungan *events*, pengadaan *events*, mengirimkan surat kepada calon *customers*, dan melakukan kerja sama dengan pihak kedua. Adapun *promotion tools* yang digunakan dalam *offline promotion* ini adalah berupa *flyer*, poster, proposal penjualan, dan kartu nama.

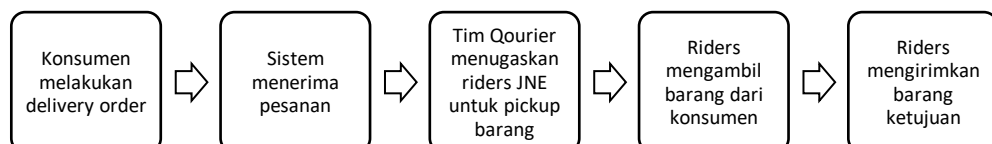
Sedangkan secara *online*, PT. Qourier Kartika Adhiperkasa aktif melakukan promosi melalui digital. Adapun media promosi yang digunakan untuk *online promotion* adalah *social media*, *website*, dan *e-mail*. Social media yang aktif digunakan Qourier Indonesia antara lain adalah Instagram, Facebook, dan LinkedIn. Selain melalui media sosial, promosi secara *online* juga dilakukan melalui *website*, dimana Qourier Indonesia memperkenalkan produk layanan melalui *website* resmi nya di [qourier.com/id](http://qourier.com/id). Sebagai perusahaan yang memiliki target market *Corporate* atau perusahaan, *e-mail* masih menjadi media promosi utama dalam perusahaan. Untuk itu, Qourier Indonesia juga secara aktif menyebarluaskan promosi melalui *e-mail blast* yang dikirimkan kepada *customers*. Dalam melakukan promosi, PT. Qourier Kartika Adhiperkasa juga mendapatkan dukungan penuh dari JNE Express sebagai salah satu bentuk kerja sama, beberapa bentuk

promosi yang dilakukan dengan pihak JNE *Express* antara lain adalah *Monthly Promotion* untuk JNE *loyal club (JLC) member* yang disebarakan melalui *e-mail*, dan bentuk kegiatan lainnya yang bisa diajukan oleh pihak Qourier Indonesia kepada pihak JNE. Dalam melakukan promosi secara *online*, PT. Qourier Kartika Adhiperkasa belum menggunakan pihak kedua, dimana semua konten promosi yang dilakukan melalui media digital, dibuat dan dijalankan secara langsung oleh Divisi *Marketing and Sales*, khususnya oleh bagian *marketing*.

### 5. *Process*

Proses (*Process*), adalah semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Elemen proses ini memiliki arti sesuatu yang dilakukan dari produk itu dibentuk atau dibuat hingga sampai kepada *customers*. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa, karena pelanggan bisa menilai dan merasakan jasa yang dijual melalui rangkaian proses yang tercipta.

Proses penyampaian jasa yang dilakukan oleh PT. Qourier Kartika Adhiperkasa kepada *customers*, dapat diilustrasikan sebagai berikut:



**Gambar IV.2 Alur Penyampaian Jasa kepada Konsumen.**  
**Sumber: Sales Deck PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019**

## 6. People

Dalam upaya mengembangkan bisnis, Qourier Indonesia bersinergi bersama Qourier Singapura dalam membentuk tim. Selain tim internal yang dibangun, dalam proses berjalannya, perusahaan ini juga turut bekerja sama dengan JNE *Express* yang turut memberikan *people support* untuk menjalankan bisnis. Adapun orang-orang yang terlibat dalam bisnis adalah antara lain:

1. Pegawai Qourier Indonesia: terdiri atas 3 divisi yang dibawah oleh *President Director* dan *Expantional Team* Singapura.
2. Pegawai Qourier Singapura: adapun tim singapura yang tergabung dalam bisnis dan turut terlibat dalam mendukung Qourier Indonesia adalah *Expantional Team* yang terdiri atas tim *Special Project*, dan *marketing*.
3. *Dedicated Riders* JNE: dalam menjalankan bisnisnya, Qourier Indonesia bekerja sama dengan pihak JNE *Express*, dimana salah satu bentuk kerja sama tersebut adalah berupa pengadaan *riders* atau kurir dari pihak JNE untuk Qourier Indonesia, sebanyak 10.000 *riders* aktif dan terlatih.
4. JNE *Marketing* tim dan Operasional tim: dalam menjalankan bisnis, pihak JNE *Express* juga turut terlibat dalam kegiatan *marketing* dan operasional. Dimana dalam kegiatan tersebut, ada beberapa kegiatan yang turut melibatkan PIC dari pihak JNE *Express*.

## 7. *Physical Evidence*

Adapun *Physical Evidence* yang menunjang bisnis Qourier Indonesia dapat dilihat dari tampilan *website*, dimana tampilan *website* tersebut dibentuk dengan konsep *user friendly*, sehingga pengunjung *website* bisa dengan mudah menemukan informasi yang mereka cari dengan mudah, selain itu dalam *website* juga dilengkapi dengan fitur *live chat* sehingga *customers* bisa dengan mudah berhubungan langsung dengan *customer service*. Selain *website*, Qourier Indonesia juga memiliki aplikasi *mobile* yang dapat di unduh di *play store* atau *app store*. Aplikasi *smartphone* tersebut diciptakan dengan konsep *user friendly*, sehingga memudahkan *customers* dalam melakukan pengiriman secara digital.

Selain dari *website* dan *mobile app*, bukti fisik lain yang berpengaruh dapat dilihat dari *riders* atau kurir Qourier Indonesia, dimana dalam menjalankan pengiriman, kurir dilengkapi dengan tas ransel, helm, dan jaket, yang warna dari ketiganya adalah *orange* sebagai *branding colour*. Dalam menjalankan bisnis juga, selain sepeda motor, para *riders* juga bisa menggunakan *van* atau mobil untuk mengangkut barang dengan volume besar. Selain memiliki kantor, Qourier Indonesia juga mempunyai akses untuk menggunakan *Hub JNE garuda*, yang mana tempat tersebut menjadi *hub* barang ketika proses *loading* pengiriman. Tempat tersebut juga bisa digunakan sebagai tempat pelatihan untuk para *riders*.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Pekerjaan**

Dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, praktikan di tempatkan pada Divisi *Marketing and Sales*. Divisi ini terdiri dari dua bagian berbeda yaitu bagian *Marketing* dan bagian *Sales*. Tugas utama divisi *Marketing* dan *Sales* adalah berfokus pada penyampaian komunikasi secara digital maupun tradisional untuk keperluan pemasaran maupun penjualan.

Pada bagian *Marketing* khususnya, bidang pekerjaan yang menjadi tugas praktikan adalah berkaitan dengan *branding, promotion, partnership, content creator, dan engagement*. Serta menjadi garda terdepan penyebaran informasi yang berkaitan dengan perusahaan melalui *social media*.

Praktikan selama dalam masa PKL berada dibawah bimbingan Bapak Bernard, selaku *Expantional Team* Qourier Singapura. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. Praktikan memiliki tugas sebagai berikut:

- a. Mengelola *Social Media* ( Instagram, Facebook, LinkedIn) dan Website PT. Qourier Kartika Adhiperkasa
- b. Membuat *Social Media and Website content*
- c. Melakukan *personal approaching* kepada *potential clients* untuk pengajuan *meeting*
- d. Membuat *Marketing Plan* dan *Marketing Timeline* jangka pendek
- e. Menyusun *events and campaign planning* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa

- f. Menghadiri *event* dan *meeting* yang berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan
- g. *Arranging and handling partnership*
- h. Membuat Konten Promosi dan mengatur segala aktivitas promosi

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melaksanakan PKL di divisi *Marketing and Sales* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa yang berlokasi di *Sampoerna Startegic Square* Jalan Jendral Sudirman *South Tower level 30 Kav 45-4* Jakarta Selatan Kode pos 12930.

Secara umum, Divisi *Marketing and sales* adalah satu-satunya divisi di Qourier Indonesia yang berhubungan secara langsung dengan *team* Qourier Singapura, dibawah pimpinan Bapak Bernard sebagai *Expantion Team*, dan Ibu Putri Kadarmanto sebagai *President Director* PT. Qoureir Kartika Adhiperkasa. Segala kebijakan dan perencanaan yang disusun untuk divisi ini haruslah diketahui oleh tim Singapura, sehingga dalam melakukan pekerjaan praktikan berkomunikasi langsung dengan Sheryll (tim *marketing* singapura) dan tim singapura lainnya.

Selain berhubungan langsung dengan tim singapura, divisi ini juga merupakan divisi sangat penting dalam perusahaan, dikarenakan tugas utama *marketing* dan *sales* adalah terfokus pada bagaimana *customers* bisa mengetahui dan menggunakan Qourier Indonesia sebagai *partner* ekspedisi perusahaannya.

Selain garda terdepan dalam penyampaian informasi, Divisi *Marketing and Sales* juga bertanggung jawab atas proses *partnership* yang dilakukan oleh perusahaan, dimana segala bentuk kemungkinan kerja sama dilakukan melalui kami. Khusus pada bagian *marketing*, bagian ini juga bertanggung jawab atas *social media content* maupun media *offline* ( surat, *flyer*, poster ) serta materi yang harus dipersiapkan pada setiap publikasinya.

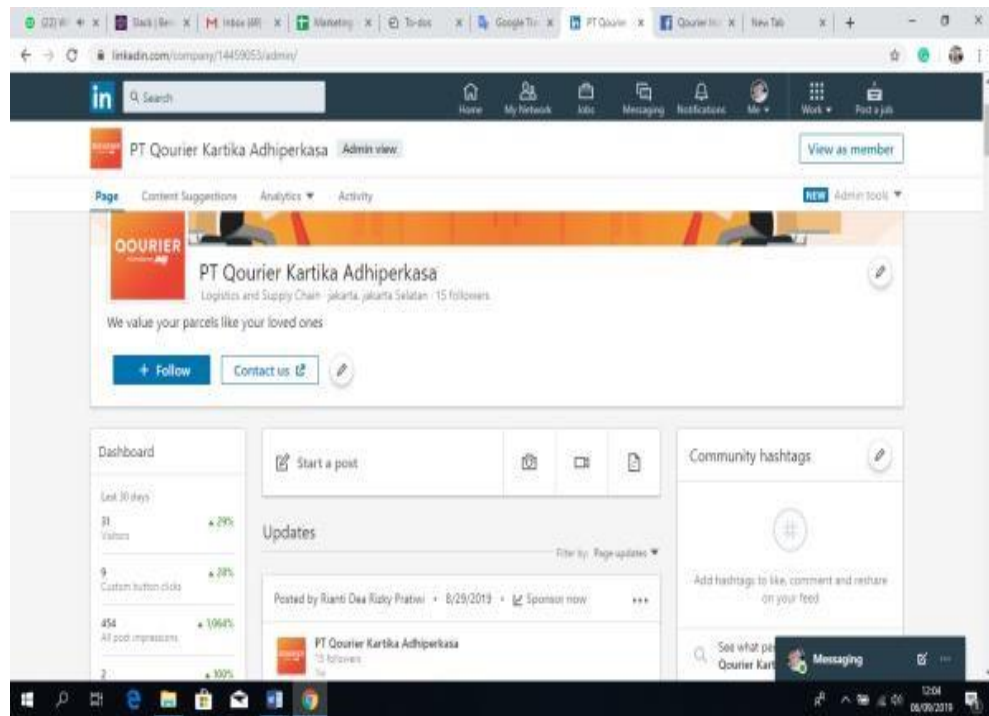
Tugas-tugas yang dikerjakan praktikan selama PKL di *Divisi Marketing and Sales* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah sebagai berikut:

### 1. Mengelola *Social Media* dan *Website* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa

Tugas utama praktikan dalam menjalankan PKL di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa adalah mengelola *social media* Qourier Indonesia, mulai dari Instagram, Facebook, dan LinkedIn. dalam mengelola *social media*, praktikan bertanggung jawab untuk membuat *content* yang akan dipublikasikan, membuat *design content* publikasi, melakukan *insight* terhadap postingan yang dilakukan di *social media*, dan melakukan komunikasi langsung dengan *customers* yang menjangkau Qourier Indonesia melalui *social media*, seperti melakukan *live chat*, membalas pesan di Instagram ataupun Facebook.



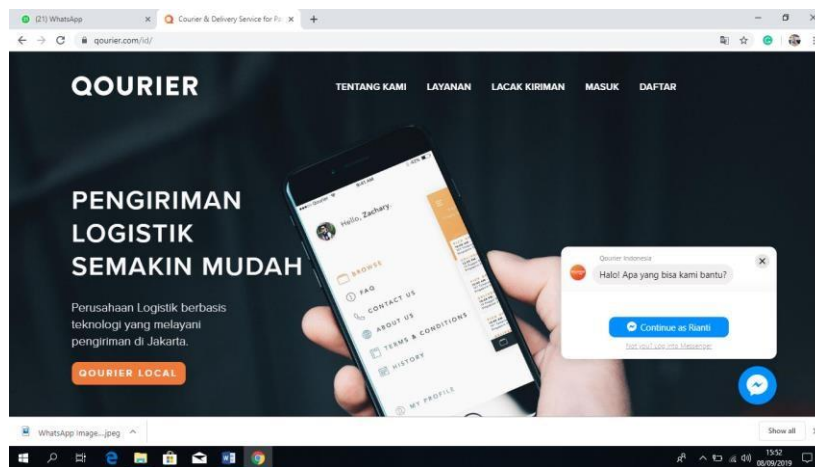
**Gambar III.1** Tampilan Laman Facebook Qourier Indonesia.  
**Sumber:** Laman Facebook PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019



**Gambar III.2 Tampilan LikedIn Qourier Indonesia**  
**Sumber: Laman LinkedIn PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019**



**Gambar III.3 Tampilan Laman Instagram Qourier Indonesia**  
**Sumber: Laman Instagram PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019**



**Gambar III.4 Tampilan Website PT.Qourier Kartika Adhiperkasa.**  
**Sumber: laman website Qourier Indonesia, 2019**

## 2. Membuat *Social Media and Website content*

Dalam membuat *content Social Media and Website*, praktikan berkordinasi langsung dengan Cheryl (tim Qourier Singapura) dan Bapak Bernard. Adapun dalam pembuatan *content social media* (Instagram dan Facebook) praktikan harus mengikuti *standardposting* yang telah ditetapkan oleh tim Qourier Singapura, seperti *branding colour* perusahaan Qourier, jenis huruf, dan beberapa *template* yang ditetapkan untuk jenis postingan.

Sedangkan untuk *content social media* LinkedIn, praktikan diberi kebebasan untuk menyalurkan ide atau pemikiran untuk pembuatan konten tersebut, dikarenakan akun LinkedIn Qourier Indonesia baru saja aktif ketika praktikan masuk ke perusahaan PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, sehingga dalam pengelolaannya, praktikan memiliki kuasa penuh dalam pembuatan *content* yang akan dipublikasikan.

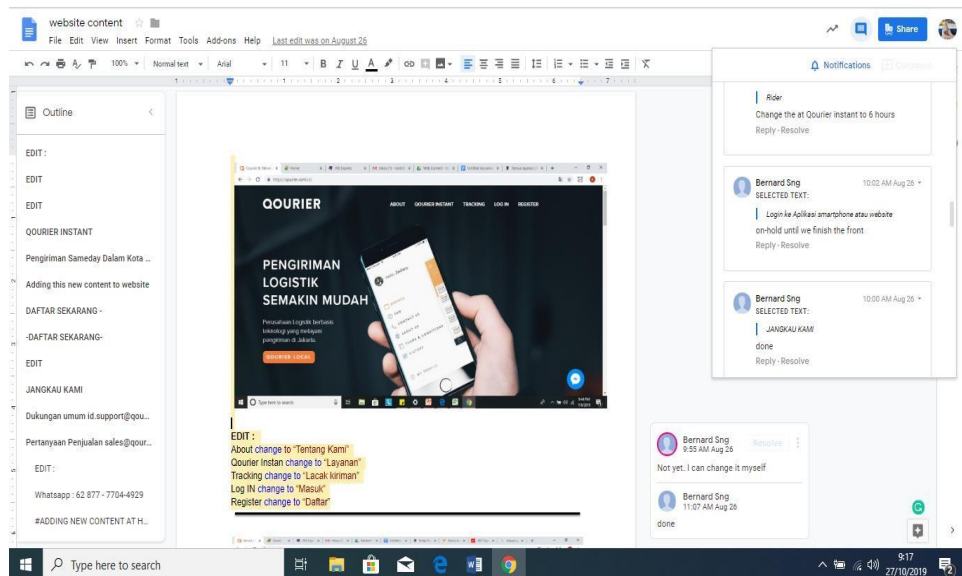
Selain Instagram, Facebook dan LinkedIn, praktikan juga bertanggung jawab dalam proses pembuatan *Website Content*, adapun tugas utama

praktikan adalah melakukan *edit and refreshing content* terhadap *Website Qourier Indonesia*, dimana praktikan berkordinasi langsung dengan Sheryll,

Bapak Bernard dan Annie selaku tim *design Qourier Singapura*. Pembuatan *Website Qourier Indonesia* masih berada di bawah pimpinan Qourier Singapura, untuk itu dalam pembuatan *design* baru ataupun *adding section* untuk *website* haruslah dilakukan oleh tim Qourier Singapur, adapun peran praktikan dalam proses ini adalah memberikan ide dan gagasan perubahan untuk *website content*, dan mengkomunikasikan hal tersebut dengan tim Qourier Singapur, untuk selanjutnya dilakukan perubahan sesuai arahan yang praktikan berikan.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
DATE	IDEA	DESCRIPTION	COPYWRITING	CONTENT DESIGN	INSPIRATION	DESIGN	STATUS	PURPOSE			
15 Juli 2019	#knowaboutus	is talk about qourier team. we introduce our team, and sharing team experience in social media	ex: #knowaboutus, hal Qourier, #mandarinPuli adalah presiden direktur Qourier Indonesia. Selain cangk, Bu Puli ini juga bos idaman loh karena sangat cerdas dan very friendly. memprom Qourier Indonesia selama hampir 2 tahun, sangat bangga pengalamannya bisnis yang bisa beliau bagikan ke para staf Qourier, sah menarik yah kalo bisa belajar langsung dari pemimpin nya langsung #knowaboutus #QourierTeam	name, personality, position, experience, and wishes for Qourier.			posted!	to get audience and introducing friendly and fast partner			
18 Juli 2019	#qourierproduct	is talk about qourier product, we introduce our service, and the differents of our compalator	ex: #LayananQourier: Halo Jakarta! Kini Qourier Hadir dengan layanan Sameday delivery, buat para Qourier yang punya bisnis, wajib banget nih untuk menggunakan layanan sameday, karena sangat cepat para konsumen kita nggak nunggu lama nunggu lama. Dengan Layanan Qourier Standard, Qourier bisa langsung mengirim paket ke konsumen hanya dalam 0 jam (01) bahkan dengan biaya flat of Rp. 15.000 untuk 2jam pertama buat Qourier yang ingin tau lebih lanjut mengenai Qourier Standard bisa DM mini atau Whatsapp wa 081777546600 #LayananQourier #QourierStandard #samedaydelivery	qourier product ( express and standard) include the general information like price, and slot time.				to introduce our and get audience so they can use Qourier, at making as their option for delive			
23 Juli 2019	#qourierfast	is talk about qourier advantages, work flow, our ideck, and etc	ex: ( delivery status ) : jangan bingung kalo status paket Qourier udah selesai, itu artinya paket yang udah di posting untuk dikirim sudah masuk ke aplikasi Qourier dan para riders team bisa mengambil paket tersebut untuk selanjutnya dikurir. berikut informasi mengenai status paket anda, saved artinya paket kalian udah di posting di aplikasi, load artinya paket yang kalian posting sudah bisa terlihat oleh riders, assigned artinya paket sudah diambil oleh riders di aplikasi Qourier, pickup : riders team akan mengambil paket ke alamat pickup, dan deliver artinya paket telah sampai untuk informasi lebih lanjut mengenai status paket kalian, silakan hubungi team di 021-5991-1565	title, description				to get audience so they can use			
			ex (tante sayur ) : sayur bisa adalah toko online shop yang menjual secara online beraneka makanan, sayur, buah dan minuman sehat. bismillah dan menu sayur hanya seharga beberapa ribuan saja, kini sayur bisa sudah memiliki puluhan pelanggan setia di berbagai daerah. team penjual paket Qourier karena pelayanan sameday delivery nya sangat mudah, dan memiliki call center yang siap sedia untuk selalu dihubungi, selamat kepada sayuran yang telah menjual online shop								

**Gambar III.5 Layout Content for Social Media Planning.**  
**Sumber: Work Sheet PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019**



**Gambar III.6 Layout Wording Content for Website.**  
**Sumber: Work Sheet PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019**

### 3. Melakukan Pendekatan Personal kepada *potential clients* untuk pengajuan *meeting*

Sebagai *Internyang* bertugas mengelola *social media* Qourier Indonesia, praktikan bertanggung jawab menjadi perantara antara perusahaan dengan *customers* yang terhubung melalui *social media*. Untuk itu praktikan juga bertugas melakukan pendekatan secara personal kepada *potential customers* untuk memperkenalkan *service* Qourier Indonesia.

Pendekatan secara personal ini dilakukan hanya melalui *media social* Instagram dan LinkedIn, adapun tahapannya dalam media social Instagram adalah sebagai berikut:

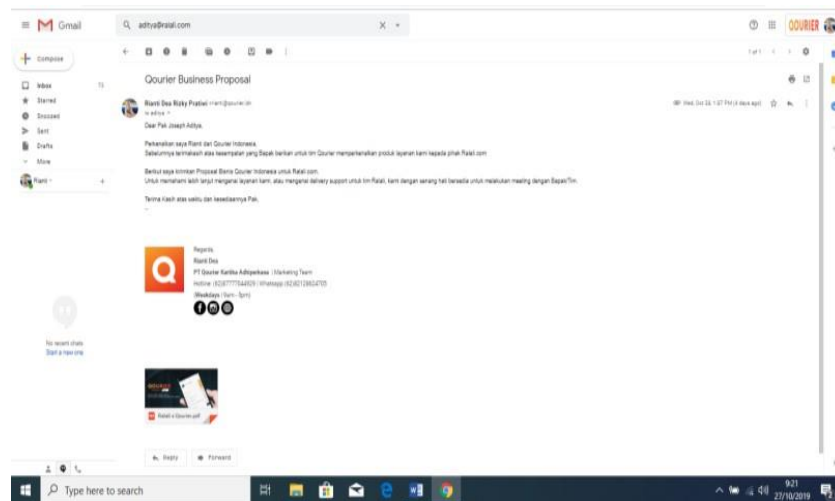
1. Mengirimkan pesan melalui *direct message* kepada akun bisnis *potential leads* yang ditargetkan, terkait dengan meminta kontak PIC atau seorang yang bertanggung jawab dibagian *logistics* atau distribusi

2. Menghubungi kontak tersebut melalui e-mail ataupun nomor WhatsApp. Yaitu dengan mengirimkan proposal penawaran dan mengajukan janji temu.
3. Melakukan *Followup* kepada *potential leads* yang sebelumnya telah praktikan hubungi
4. Jika praktikan berhasil mendapatkan jadwal *meeting*, selanjutnya praktikan menginformasikan hal tersebut kepada tim *sales* untuk selanjutnya menghadiri janji temu yang sudah disepakati.

Selain pendekatan personal yang dilakukan melalui Instagram, praktikan juga melakukan pendekatan tersebut melalui *media social* LinkedIn. Adapun tahapannya yaitu sebagai berikut:

1. Mencari kontak PIC dari perusahaan yang ditargetkan melalui *searching tools media social* LinkedIn. Untuk selanjutnya mengirimkan permintaan untuk terhubung kepada PIC tersebut di *media social* LinkedIn.
2. Setelah mendapatkan izin untuk terhubung di LinkedIn, praktikan memperkenalkan diri melalui *direct message* LinkedIn, untuk selanjutnya meminta kontak ataupun alamat email yang bisa dihubungi.
3. Mengirimkan proposal penawaran ke kontak yang telah diberikan, dan selanjutnya meminta waktu untuk janji temu.

Dalam melakukan pendekatan personal tersebut, praktikan juga bertugas membuat laporan terkait daftar *leads* yang telah dihubungi, dan menyimpan data *leads* tersebut di folder perusahaan



**Gambar III.7** Contoh *Layout Pendekatan Personal Melalui E-mail*.  
**Sumber:** *e-mail marketing staff PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019*

#### 4. Membuat Marketing Plan dan Marketing Timeline Jangka Pendek

Selama periode PKL berjalan yaitu dimulai dari bulan Juli hingga September, praktikan diharuskan membuat *Marketing Plan*, *Marketing Plan Social Media* dan *Marketing Timeline* untuk PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. Adapun *marketing plan* dan *marketing timeline* yang praktikan buat selanjutnya dilaporkan kepada Bapak Bernard dan Ibu Putri Kadarmanto selaku *President Director* Qourier Indonesia untuk kemudian dibahas dalam *marketing meeting*.

*Marketing Plan* yang praktikan susun adalah *marketing plan* jangka pendek

MARKETING TIMELINE		COMPANY: PT QOURIER KARTIKA ADHIPERKASA		Deadlines		August		September	
To Do	Sub Task	Details	PLAN A	PLAN B	WS1	WS2	WS3	WS4	WS5
1	PROPOSALS								
2	10% off for agent - Independence Day	10% off for agent - Independence Day	17 August						
3	10% promotion	10% off for service	4 September						
4		10% off for service							
5		10% off for service							
6		10% off for service							
7		10% off for service							
8		10% off for service							
9		10% off for service							
10		10% off for service							
11		10% off for service							
12		10% off for service							
13		10% off for service							
14		10% off for service							
15		10% off for service							
16		10% off for service							
17		10% off for service							
18		10% off for service							
19		10% off for service							
20		10% off for service							
21		10% off for service							
22		10% off for service							
23		10% off for service							
24		10% off for service							
25		10% off for service							
26		10% off for service							
27		10% off for service							
28		10% off for service							
29		10% off for service							
30		10% off for service							

**Gambar III.8** *Layout Marketing Timeline*

**Sumber:** *Work Sheet PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019*

yaitu untuk periode 6 bulan berjalan terhitung dari bulan July hingga bulan Desember. Sedangkan *Marketing Plan Social Media* adalah untuk periode 4 bulan yaitu bulan July hingga bulan Oktober. Adapun dasar penyusunan *Marketing Plan* tersebut adalah bertujuan untuk meningkatkan *awareness customers* terhadap Qourier Indonesia, dan juga sebagai garda informasi utama yang bisa mendatangkan *customers* baru untuk perusahaan.

## 5. Menyusun *events and campaign planning* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa

Untuk meningkatkan *awareness* pelanggan dan mendapatkan *customers* baru bagi perusahaan, salah satu kegiatan rutin yang dilakukan adalah membuat *events* atau *campaign* di media sosial. Sebagai *intern*, praktikan bertugas untuk membuat *events and campaign planning* untuk periode bulan

September atau Oktober. Dalam menjalankan tugas ini, praktikan berkordinasi langsung dengan Bapak Bernard selaku *supervisor*.

Adapun tahap pengajuan proposal *events and campaign* pada PT.Qourier Kartika Adhiperkasa adalah sebagai berikut:

1. Praktikan menyusun *events and campaign planning* dengan format penyusunan yang telah ditetapkan oleh pihak Qourier sebagai standar pengajuan.
2. Praktikan menjadwalkan *meeting* dengan atasan atau penanggung jawab tugas, yaitu Bapak Bernard, untuk selanjutnya mempersentasikan ide atau gagasan *events and campaign planning*.
3. Melakukan edit atau revisi terhadap *planning* yang diajukan (jika ada revisi)
4. Mengajukan proposal yang sudah direvisi tersebut kepada *President Director* Qourier Indonesia untuk mendapatkan persetujuan.
5. Apabila mendapatkan persetujuan, maka praktikan bertugas menyusun tim untuk pelaksanaan *events* dan *campaign* tersebut dibawah pimpinan Bapak Bernard. Apabila proposal tidak disetujui, maka proposal tersebut di *hold* untuk menjadi *events and campaign planning* periode selanjutnya.
6. Semua *progress* yang terjadi dalam pembuatan *events* dan *campaign* dilaporkan kepada atasan melalui *basecamp* dalam *weekly report*.

**6. Menghadiri *events* dan *meeting* yang berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan**

Sebagai *marketing intern*, praktikan juga terlibat aktif dalam semua kegiatan yang dilakukan di PT.Qourier Kartika Adhiperkasa, salah satunya turut menghadiri acara atau *meeting* yang dilaksanakan yang memang terkait dengan pemasaran ataupun penjualan yang dilakukan perusahaan.

Beberapa *events* yang turut dihadiri oleh praktikan selama masa PKL berlangsung adalah antarlain:

**1. Samsung *Events* bersama Acommerce dan Akulaku.**

Samsung *events* ini merupakan *events* yang dilaksanakan oleh perusahaan aCommerce dan Akulaku, dimana aCommerce sebagai *customers* kami meminta Qourier Indonesia untuk bisa menjadi penyedia jasa pengiriman *Same Day* untuk *special gift product* Samsung sebanyak 1260 produk yang dikirim ke seluruh area Jakarta. Untuk bisa menyediakan service tersebut, Qourier Indonesia melaksanakan pelatihan untuk *riders* yang ditugaskan dalam Samsung *project*. Pelatihan tersebut dilakukan oleh tim operasional bekerja sama



**Gambar III.9 Riders Training for Samsung Project.  
Sumber: data diolah oleh praktikan, 21 Agustus 2019**

dengan pihak *JNE Express*, dan dilakukan di *warehouse JNE Express* yang ada di Garuda Jakarta Pusat.

## 2. *Indonesian Pet Expo*

*Indonesian Pet Expo* diselenggarakan selama dua hari yaitu tanggal 2-3 Agustus 2019 bertempat di *BSD City Tangerang*. Praktikan menghadiri acara tersebut bersama tim *sales* dan Ibu Putri Kadarmanto untuk melakukan riset pasar dan pendekatan personal kepada seluruh UMKM yang turut hadir dan tergabung sebagai *Merchant* di Tokopedia.

Dalam kunjungan tersebut, praktikan membantu tim *sales* dalam memperkenalkan *Qourier Indonesia* sebagai perusahaan logistik yang ada di Jakarta, yaitu dengan turut memberikan *flyer* dan kartu nama. Selain itu praktikan juga melakukan survei kepada para *merchant* mengenai perusahaan logistik apa yang biasa mereka gunakan untuk pengiriman, dan menanyakan pendapat mereka mengenai *JNE*.

Selain menghadiri *events*, praktikan juga turut menghadiri beberapa *meeting* selama praktikan menjalankan PKL, Adapun *meeting* yang turut praktikan hadiri selama menjalankan program magang adalah:

### 1. *Meeting dengan Tim Marketing*

Dalam setiap *marketing meeting*, agenda ini turut dihadiri oleh *marketing team* Singapura, dimana dalam pelaksanaannya, *meeting* dapat dilakukan secara *online* maupun *offline*. Agenda *meeting* tersebut rutin dilakukan kurang lebih dua kali dalam sebulan.

Adapun hal-hal yang dibahas dalam meeting tersebut adalah mengenai *marketing plan* dan *marketing strategy*, beserta promosi dan kegiatan yang dilakukan oleh tim, serta kemajuan dari setiap perencanaan yang telah disusun. Dalam *meeting* ini juga kerap dibahas mengenai kordinasi yang dibentuk antar tim *marketing* Qourier Indonesia dengan tim *marketing* Qourier Singapura.

## **2. Meeting dengan Potential Leads**

Sebagai *marketing intern*, praktikan juga mempunyai tugas untuk turut mencari *potential leads* melalui *social media* seperti Instagram maupun LinkedIn. Untuk itu ketika praktikan mendapatkan *potential customers*, praktikan juga bertugas menjadwalkan *meeting* antara *customers* dan pihak Qourier Indonesia untuk selanjutnya membicarakan kemungkinan kerja sama. Dan dalam *meeting* tersebut, praktikan juga diharuskan hadir.

Beberapa agenda meeting bersama clients yang turut praktikan hadiri adalah:

### **1) Giftology (Gift and Flowers -Online Shop)**

Dalam agenda *meeting* ini praktikan sebagai tim *marketing* mempersentasikan produk perusahaan kepada pihak Giftology, selain itu praktikan dan tim juga membicarakan terkait permasalahan distribusi dan kebutuhan apa saja yang dimiliki oleh Giftology untuk selanjutnya menjadi point penting tim dalam menyediakan layanan distribusi untuk

Gitology. Setelah melakukan *meeting*, praktikan melakukan *followup* dengan menyertai proposal penawaran dan kerja sama yang untuk selanjutnya disetujui oleh pihak *clients* untuk menggunakan jasa Qourier sebagai partner distribusi perusahaan mereka.

### 2) **Geulis (*Clothing Brand – Online Shop*)**

Dalam agenda *meeting* dengan pihak Geulis, selain mempersentasikan mengenai perusahaan dan produk perusahaan, hal lain yang menjadi poin utama adalah mengenai operasional dan sistem pengiriman yang dilakukan oleh Qourier, khususnya terkait dengan *Application Programming Interface* (API). Setelah mengadakan *meeting*, praktikan melakukan *followup* dengan menyertai proposal penawaran dan kerja sama yang untuk selanjutnya disetujui oleh pihak *clients* untuk menggunakan jasa Qourier sebagai partner distribusi perusahaan mereka.

### 3) **Shopee (*Market Place*)**

Dalam agenda *meeting* dengan Shopee, adapun tugas utama yang praktikan lakukan adalah mencari informasi mengenai promosi atau kemungkinan kerja sama yang mungkin bisa diajukan oleh pihak Qourier kepada Shopee sebagai calon mitra. Sementara untuk pengajuan proposal dan *followup* dilakukan oleh Bapak Bernard.

## 7. *Arranging dan Handling Partnership*

Salah satu tugas praktikan sebagai *marketing intern* adalah menyusun, membuat, dan melaksanakan kerja sama dengan pihak lain dalam kegiatan promosi maupun kegiatan penjualan. Dalam tugas ini, praktikan dibimbing langsung oleh Bapak Bernard, dimana segala kegiatan *partnership* yang dibuat harus berdasarkan persetujuan dari Bapak Bernard.

Salama menjalankan magang di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, praktikan telah berhasil melakukan *partnership* dengan beberapa *clients*, antara lain:

### 1. *CoHive Space*

Kegiatan *partnership* yang dilakukan oleh Qourier Indonesia dan CoHive adalah dalam bentuk promosi, dimana setiap *member* Cohive dapat menikmati 20% *off* untuk pengiriman dengan Qourier Indonesia. Kerja sama promosi ini disebarakan melalui *e-mail*, *social media*, maupun *website*. Dimana promosi dapat ditemukan di *Official Website*



**Gambar III.10** Qourier X CoHive *Promotion*.

**Sumber:** Laman Instagram PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019

## 2. Tante Sayur (*Online Shop*)

Kegiatan kerja sama ini dilakukan oleh Qourier Indonesia dan Tante Sayur Indonesia dalam bentuk promosi, dimana *customers* Tante Sayur bisa mendapatkan gratis ongkir dengan minimum pembelian sebesar Rp. 100.000, dan pengiriman dilakukan melalui Qourier Indonesia. Adapun salah satu syarat untuk mendapatkan promo ini adalah dengan mem-follow akun Instagram Qourier Indonesia.

## 8. Membuat Konten Promosi dan *Handling The Promotion Activity*



Gambar III.11 Qourier X Tante Sayur *Promotion*

Sumber: Laman Instagram PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, 2019

Praktikan bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, adapun tugas yang praktikan lakukan terkait dengan aktivitas promosi adalah sebagai berikut:

**1. Membuat konten promosi**

Bukan hanya bertanggung jawab dalam membuat konten untuk promosi, praktikan juga bertugas membuat *design* dan *wording* untuk konten promosi tersebut, yang mana nantinya akan praktikan bagikan melalui *media social* ataupun *e-mail*.

**2. Berkordinasi dengan Marketing JNE Terkait JLC Monthly Promotion Activity**

JNE *Loyalty Club* (JLC) *Monthly Promotion* adalah bentuk promosi bulanan yang dilakukan oleh *Marketing Qourier Indonesia* bekerja sama dengan *Marketing JNE Express*, sebagai salah satu agenda *monthly promotion* perusahaan. Adapun kerja sama ini yaitu dalam bentuk *montly promotion* untuk *JLC member*, dimana praktikan adalah yangorang bertanggung jawab membuat *design* dan *wording* untuk promosi tersebut.

**3. Membuat Design dan Wording untuk Promotion Tools seperti Flyer, Poster.**

Selain mebuat konten promosi, praktikan juga bertanggung jawab dalam publikasi terkait aktivitas promosi, dimana semua kegiatan promosi akan praktikan bagikan melalui *social media* ataupun *e-mail*. Dalam kegiatan publikasi tersebut, praktikan juga bertanggung jawab membuat *design* dan *wording* untuk semua materi publikasi, tidak terkecuali untuk materi *flyer* dan poster *Qourier Indonesia*.

Adapun *software* yang digunakan dalam pengiriman *e-mail* promosi adalah *mailchimp*, dimana alamat email yang digunakan adalah [sales@qourier.id](mailto:sales@qourier.id)

#### 4. Mempublikasikan Kegiatan Perusahaan Melalui *E-mail Blast*

Kegiatan yang diinformasikan melalui *e-mail blast* adalah seperti kegiatan promosi, penjualan, *information updated*, dan kegiatan lainnya yang berhubungan dengan *customers*.



**Gambar III.12 e-poster JLC Monthly Promotion**  
**Sumber: Data diolah oleh praktikan, 5 Agustus 2019**

### **C.Kendala Yang Dihadapi**

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, ada beberapa kendala yang dihadapi oleh praktikan. Beberapa Kendala tersebut adalah:

#### **1. Alur Kerja dan Pelaporan Divisi *Marketing and Sales* di Bagian *Marketing*.**

Bagian *Marketing* pada PT. Qourier Kartika Adhiperkasa (Qourier Indonesia) berhubungan langsung dengan bagian *marketing* Qourier Singapura, dimana PIC atau penanggung jawab nya adalah *Expantion Team* yang berasal dari Qourier Singapura, sehingga alur kerja dan alur pelaporannya sedikit lebih rumit dari pada bagian lainnya di perusahaan. Semua pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan dikomunikasikan dengan tim *marketing* singapura, dan struktur pelaporan dan cara kerja juga mengikuti standar dari Qourier Singapura, sehingga pada awalnya praktikan merasa kesulitan dalam melakukan kordinasi tersebut.

Selain karena kendala Bahasa yang berbeda, dimana segala bentuk komunikasi dilakukan dalam Bahasa Inggris, kendala utama nya adalah karena terlalu banyak pemikiran atau pendapat yang harus praktikan tampung dalam setiap tugas yang praktikan kerjakan, sehingga hasil dari tugas tersebut membutuhkan banyak waktu untuk dilakukan, karena alur persetujuanyang panjang.

Sebagai contoh, ketika penyusunan *Marketing Plan* untuk 3 bulan masa magang, dalam kegiatan promosi atau publikasi, praktikan mengajukan untuk membuat iklan di media sosial Instagram, dimana

praktikan menyusun materi untuk Instagram dan *Facebook ads*. Segala bentuk *planning* yang disusun haruslah dibuat laporannya secara terperinci dengan *google document* ataupun *google sheet*, dimana standar dan format telah ditetapkan oleh pihak Singapura.

Laporan terstruktur tersebut kemudian diajukan dalam rapat internal divisi yang bersangkutan. Praktikan dalam praktiknya mengajukan proposal perencanaan tersebut kepada Bapak Bernard selaku penanggung jawab, setelah diadakan *meeting*, dan telah diperoleh keputusan mengenai perencanaan tersebut, praktikan harus mengajukan *draft* perencanaan tersebut kepada Ibu Putri Kadamanto selaku *Chief Executive Officer (CEO)*, ketika *draft* tersebut diajukan, banyak keputusan atau revisi yang diberikan oleh Ibu Putri yang mana revisi tersebut terkadang bertolak belakang atau berbeda dengan revisi sebelumnya yang telah disusun oleh tim *marketing*, sehingga dalam prosesnya praktikan melakukan revisi beberapa kali, hingga perencanaan tersebut disetujui oleh kedua belah pihak.

Dalam praktiknya, semua *draft* perencanaan melalui proses pengkoreksian yang panjang dan memakan waktu, sehingga pelaksanaannya bisa menjadi sedikit terlambat, dan hal ini sedikit membuat praktikan merasa kesulitan untuk bisa melaksanakan perencanaan tersebut tepat waktu.

## **2. Kurang Memahami Model Bisnis Perusahaan**

Model bisnis perusahaan Qourier Indonesia adalah B2B atau *Business to Business*. Sebagai seorang yang awam terhadap model B2B, praktikan

cukup kesulitan ketika harus menyusun *marketing plan* dan *marketing strategy* untuk B2B bisnis. Hal tersebut dikarenakan model bisnis yang familiar dengan praktikan adalah B2C, atau C2C, sedangkan *marketing plan* atau *marketing strategy* B2B dan B2C cukup berbeda. Sehingga dalam pelaksanaannya, baik dalam penyusunan perencanaan hingga *action list*, praktikan harus banyak belajar dan mencari tau apa itu B2B dan bagaimana proses pemasaran atau bentuk strategiyang biasa digunakan oleh perusahaan dengan model bisnis B2B.

Sebagai contoh, ketika dalam penyusunan *action list*, atau perencanaan kegiatan pemasaran, segala bentuk kegiatan yang disusun haruslah sesuai dengan model bisnis perusahaan. Pada bulan pertama pelaksanaan magang, *draft* perencanaan kegiatan pemasaran yang praktikan susun mengalami banyak revisi, ketika itu praktikan harus melakukan analisis atau *research* mengenai bentuk pemasaran yang dilakukan oleh pesaing, yang mana model bisnisnya sama dengan Qourier Indonesia.

*Research* tersebut praktikan lakukan dibawah arahan Bapak Bernard. Praktikan melakukan *research* dan analisis pada perusahaan JNE, Lalamove, Sicepat, JNT, Deliverie dan TIKI. Setelah mengamati proses pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut dalam menggarap pasar bisnis atau *corporate*, barulah praktikan mendapatkan gambaran secara garis besar mengenai bentuk kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan B2B.

Setelah mendapatkan arahan dan pengetahuan lebih, praktikan menyusun *actionlist* sesuai dengan format yang diberikan, dan dalam pengajuannya, praktikan juga memaparkan beberapa hal pendukung yang bisa memperkuat alasan mengapa perusahaan harus melakukan kegiatan promosi tersebut. Sebagai orang yang baru pertama kali terjun dalam bisnis Logistik dengan model bisnis B2B, tentunya melakukan hal tersebut tidaklah mudah, kurangnya pengetahuan dan *background* kerja yang praktikan miliki sangat menghambat pekerjaan yang diberikan oleh perusahaan, dan menyebabkan praktikan harus melakukan hal lain yang seharusnya tidak perlu dilakukan.

Sehingga dalam praktiknya praktikan banyak belajar dan bertanya mengenai hal-hal yang belum praktikan mengerti. Akan tetapi pengalaman tersebut juga menjadi ilmu baru yang sangat bermanfaat untuk praktikan kedepannya.

### **3. Qourier Indonesia Tidak Memiliki Tim *Design***

Sebagai perusahaan startup yang baru berjalan selama 2 tahun, Qourier Indonesia masih meminimaliskan struktur kepegawaian, sehingga menuntut para karyawannya menjadi seorang yang *multitasking*. Hal tersebut juga diterapkan kepada *Intern* yang sedang melaksanakan program magang.

Sebagai *marketing intern* yang tugas utamanya adalah mengelola *social media*, praktikan juga diharuskan untuk bisa membuat *design* untuk setiap *content* yang akan di publikasikan, dikarenakan tim Qourier Indonesia belum memiliki tim *design*, dan untuk *design* masih dibawah

oleh tim Qourier Singapura, hal ini sangat menyulitkan praktikan ketika mengerjakan publikasi di *social media*, dikarenakan kemampuan *design* yang praktikan miliki sangatlah minim.

Praktikan hanya mempunyai *background design* tingkat dasar, sehingga untuk bisa melakukan tugas ini, praktikan harus belajar dan mengembangkan kemampuan yang ada.

Sebagai contoh, ketika membuat materi publikasi bulanan untuk kegiatan promosi yang bekerja sama dengan JNE, praktikan membuat sendiri *wording* dan *design* materi tersebut, sehingga waktu yang dibutuhkan untuk membuat materi tersebut menjadi sangat lama. Setelah *wording* dan *design* selesai, *draft* materi tersebut haruslah di koreksi oleh Cheryl dan Bapak Bernard selaku penanggung jawab.

Setelah mendapatkan persetujuan tim, praktikan harus mengirimkan materi tersebut kepada Ibu Fanny selaku *marketing* JNE, untuk selanjutnya beliau periksa mengenai *design*, *wording*, dan *layout* untuk format *e-mail*. Apabila beliau memiliki beberapa masukan ataupun revisi, praktikan harus merubah atau merevisi materi tersebut. Dengan tidak adanya tim *design*, praktikan harus bertanggung jawab atas *design* publikasi di perusahaan, dan hal ini tentu pada awalnya tidak mudah untuk dijalankan.

Selain alur pelaporan materi yang cukup panjang, Qourier Indonesia sendiri memiliki standar publikasi yang cukup tinggi, seperti harus ada warna dasar untuk setiap *design* postingan di media sosial, harus

sesuainya materi publikasi dengan bisnis model perusahaan, ditambah jika ada promosi yang merupakan bentuk kerja sama dengan pihak lain seperti contohnya dengan JNE, praktikan juga harus menyesuaikan standar perusahaan pihak lain tersebut kedalam *design* yang praktikan buat.

Adanya tugas ini tentu menjadikan tanggung jawab praktikan semakin banyak, akan tetapi adanya tanggung jawab ini juga menambah keahlian praktikan dalam bidang *marketing*.

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Meskipun menghadapi banyak kendala ketika melaksanakan PKL, praktikan mencoba untuk tetap bisa mengatasi kendala tersebut, sehingga dapat menjalankan PKL dengan maksimal. Adapun cara praktikan dalam mengatasi kendala tersebut adalah sebagai berikut:

##### **1. Mengatasi Kendala Alur Kerja dan Pelaporan Divisi *Marketing and Sales* di bagian *Marketing*.**

Adapun hal yang praktikan lakukan dalam mengatasi kendala ini adalah dengan membuat beberapa *option* dalam setiap tugas atau pekerjaan yang harus praktikan ajukan kepada tim, sehingga ketika melakukan meeting dengan tim Qourier Indonesia dan Qourier Singapura, praktikan memiliki beberapa pilihan yang bisa dipilih atau diperbaiki sesuai dengan pendapat atau masukan dari tim, tanpa perlu membuat tugas tersebut dari awal lagi.

Selain itu praktikan juga membuat ruang *meetingonline* atau forum diskusi untuk setiap *planyang* akan disusun atau di *review*, sehingga meminimalisir adanya kesalah pahaman.

Sebagai contoh, ketika membuat *marketing plan* untuk periode 3 bulan, praktikan membuat *draft* perencanaan dalam 2 model untuk diajukan kepada Ibu Putri selaku *Chief Executive Officer* (CEO), dimana model pertama adalah *draft* asli yang praktikan buat, dan model kedua adalah *draft* yang telah direvisi dengan tim, sehingga Ibu Putri memiliki gambaran untuk membandingkan perencanaan yang diajukan oleh praktikan.

Selain itu dalam proses perencanaan juga, praktikan berdiskusi secara langsung dengan tim melalui forum *chat* atau bertanya secara langsung kepada tim ketika dalam proses pembuatan. Dengan melakukan kedua hal tersebut, kendala yang praktikan alami menjadi berkurang, alur pemeriksaan menjadi lebih pendek karena revisi dan semua masukan bisa diminimalisir dengan mengadakan forum diawal proses pembuatan, dan ketika pengajuan, Ibu Putri juga memiliki 2 *draft* yang bisa beliau jadikan perbandingan sehingga revisi bisa dilakukan hanya dengan menambah atau mengurangi beberapa hal, dan tidak harus membuat laporan tersebut dari awal lagi.

Contoh lain adalah ketika praktikan membuat perencanaan *detail* mengenai agenda *event* yang terdapat dalam *marketing plan*, praktikan membuat agenda tersebut menggunakan *google suite* (*google sheet*) yang praktikan bagikan kepada tim *marketing* dan Ibu Putri, sehingga kedua belah pihak bisa secara langsung melakukan *review* dan diskusi dalam *tools*

*chat* yang disediakan oleh *google*. Hal ini sangat membantu mengatasi kendala yang ada.

## **2. Mengatasi kendala kurangnya pemahaman terhadap model bisnis perusahaan.**

Adapun yang praktikan lakukan untuk mengatasi kendala ini adalah dengan melakukan banyak *research*, baik secara *online* maupun bertanya langsung kepada tim *marketing* Qourier. Praktikan juga banyak mempelajari dokumen atau data yang dimiliki perusahaan terkait kegiatan *marketing* dan *sales* yang dilakukan oleh Qourier untuk menambah pemahaman dan kepekaan bisnis dalam B2B model. selain itu, praktikan juga meminta masukan atas ide atau gagasan yang praktikan buat, sehingga bisa menjadi pengukur dan pengkoreksi atas pemahaman praktikan terhadap model bisnis B2B.

Sebagai contoh ketika menghadapi kendala dalam penyusunan kegiatan promosi, ataupun materi publikasi, praktikan selalu mencari banyak referensi dari perusahaan lain ataupun dari internet untuk materi publikasi yang akan praktikan buat, maupun menentukan kegiatan promosi yang akan dibuat. Seperti melakukan *browsing* dan *brandstorming* terhadap pesaing untuk selanjutnya disimpan sebagai folder referensi.

Hal tersebut sangat membantu praktikan dalam memunculkan ide dan gagasan dalam membuat materi promosi ataupun publikasi. Hal lain yang praktikan lakukan adalah dengan banyak belajar dan bertanya kepada rekan dan Bapak Bernard untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai

bagaimana perusahaan B2B itu bekerja. Hal yang praktikan lakukan ternyata sangat memberi dampak positif untuk praktikan, dan membantu mengatasi kendala yang praktikan alami.

### 3. Mengatasi kendala *design*

Dikarenakan ilmu *design* yang minim, dan praktikan juga tidak memiliki banyak pengalaman dalam membuat *design*, sehingga hal yang bisa praktikan lakukan adalah menggunakan *tools* yang sudah menyediakan template untuk *design*, dan mudah untuk digunakan seperti aplikasi canva.

Praktikan juga mengatasi hal tersebut dengan banyak belajar dari tim *Design* Qourier Singapura yaitu dengan banyak bertanya aplikasi apa saja yang digunakan dan belajar menggunakan aplikasi tersebut secara otodidak. Tuntutan untuk membuat *design* sendiri ini juga menjadi nilai lebih tersendiri dikarenakan praktikan bisa mempelajari hal baru dan menambah kemampuan praktikan dibidang lain.

Sebagai contoh ketika mendapatkan tugas membuat materi promosi bulanan dengan JNE, hal yang praktikan lakukan untuk mengatasi kendala dalam kegiatan *design* adalah dengan belajar hal-hal dasar mengenai pengeditan gambar. Praktikan melakukan *browsing* melalui *youtube* untuk belajar secara otodidak mengenai bagaimana cara menghapus *background*, bagaimana menambahkan efek pada photo, bagaimana merubah ukuran postingan, dan hal lain termasuk mencari tau *web* atau *link* yang digunakan untuk mendownload gambar atau photo yang dibutuhkan secara gratis.

Praktikan juga melakukan diskusi online dengan annie sebagai *staff design* untuk Qourier Singapura, seperti banyak bertanya mengenai standar

pengeditan yang Qourier miliki, dan juga meminta annie untuk sesekali membantu praktikan dalam membuat *layout* untuk poster atau alat publikasi lainnya. Dengan melakukan hal-hal tersebut, kendala dalam mebuat *design* bisa teratasi, dan kemampuan praktikan dalam *design* juga semakin bertambah

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan praktikan kurang lebih selama 2 (dua) bulan di PT. Qourier Kartika Adhiperkasa, praktikan memperoleh banyak pengalaman dan pengetahuan baru meliputi dunia kerja dan pengetahuan umum lainnya. Setelah melaksanakan PKL di Qourier Indonesia selama kurang lebih 3 bulan, praktikan mendapatkan banyak ilmu dan pengetahuan baru, bukan hanya sekadar teori melainkan dalam praktik kerjanya secara langsung. Kesimpulan ini praktikan buat berdasarkan tujuan praktikan dalam melaksanakan PKL. Kesimpulan yang diperoleh setelah melaksanakan PKL yaitu antara lain:

1. Praktikan mampu menjalankan, menjelaskan, dan menjabarkan secara terperinci mengenai tugas dan wewenang yang ada di Divisi *Marketing and Sales* PT. Qourier Kartika Adhiperkasa
2. Praktikan mampu menjalankan dan menjelaskan dengan baik semua tugas *marketing* yang diberikan kepada praktikan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL) berlangsung.
3. Praktikan memperoleh pengalaman kerja dibidang *marketing* dan *sales*, yang turut meningkatkan ilmu, wawasan, dan keterampilan praktikan dalam bidang tersebut.

## **B.Saran**

Setelah melaksanakan kegiatan PKL ini, Praktikan ingin memberikan saran dan masukan untuk perusahaan, universitas, dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, yaitu:

### **1. Saran untuk Mahasiswa**

- a. Banyak melakukan *research* dan mencari informasi lebih mengenai pekerjaan yang berhubungan dengan *marketing* dan *sales*, sehingga ilmu dan wawasan mengenai kedua bidang tersebut nantinya bisa membantu melakukan pekerjaan selama magang berlangsung.
- b. Banyak melatih *skill* yang sangat dibutuhkan oleh karyawan selama bekerja, seperti kemampuan komunikasi, bekerja dalam tim, persentasi, dan *design*.
- c. Banyak bertanya, dan jangan sungkan untuk mengemukakan ide dan gagasan ketika bekerja, karena hal tersebut akan membantu dalam menjalankan tugas, dan meningkatkan kemampuan diri.

### **2. Saran untuk Universitas Negeri Jakarta**

- a. Meningkatkan kualitas pelayanan akademik secara menyeluruh, khususnya pada tahap persiapan Praktik Kerja Lapangan.
- b. Lebih memberikan arahan kepada mahasiswa mengenai syarat-syarat yang harus dipenuhi selama Praktik Kerja Lapangan berlangsung.
- c. Memberikan lebih banyak mata kuliah yang menekankan pada praktik bukan hanya teori, karena hal tersebut sangat bermanfaat untuk mahasiswa ketika menjalankan magang.

### **3. Saran untuk PT. Qourier Kartika Adhiperkasa**

- a. Lebih memperjelas alur pelaporan dan kordinasi di perusahaan, seperti hanya memberikan laporan ke supervisor saja, atau satu orang

penanggung jawab. Sehingga kedepannya diharapkan alur pelaporan tugas dan pekerjaan menjadi lebih singkat dan jelas.

- b. Memiliki tim *design graphic* atau audio visual sendiri. Saat ini tim design Qourier Indonesia masih dikelola oleh tim Qourier Singapura, sehingga dalam praktik promosi, perusahaan masih menggunakan pihak lain. Dengan adanya tim *design* sendiri, diharapkan kedepannya bisa menciptakan konten promosi yang lebih baik dan maksimal.
- c. Memperluas media promosi. PT. Qourier Kartika Adhiperkasa masih minim dalam pengadaan *events*, dan *campaign*. Dimana bentuk promosi yang dilakukan masih melalui media sosial dan *e-mail* saja. Diharapkan kedepannya lebih banyak *events* yang dibentuk untuk meningkatkan *customers engagement*, dan untuk lebih dekat dengan *potensial customers*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ball, Nathan. 2014. *Science Founding Team*.
- Guru Ekonomi. 2019. "Pengertian Struktur Organisasi Menurut Para Ahli." *sarjana ekonomi.co.id*: 1. <https://sarjanaekonomi.co.id/struktur-organisasi-menurut-para-ahli/>.
- Hermana, Budi. 2019. "Sitasi Dan Referensi." *Kompasiana.com*.  
<https://www.kompasiana.com/budihermana/55011e08a333113072512d9f/sitasi-dan-referensi>.
- Kadarmanto, Putri., Bernard. 2019. *Working Folder PT. Qourier Kartika Adhiperkasa*. Jakarta: Qourier Indonesia.  
<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1ckMVkRbh5IGMJmRBVbHkae6JQG2jQfrX>.
- Kadarmanto, Putri. 2017. *Legal Document*. Jakarta.
- PT. Qourier Kartika Adhiperkasa. 2017. "Perkenalkan Kami." *website Qourier Indonesia*. <https://qourier.com/id/>.
- . 2018a. "Facebook Qourier Indonesia." *Qourier Indonesia*.  
<https://www.facebook.com/qourier.id/>.
- . 2018b. "Instagram Qourier Indonesia." *qourier.id*.  
<https://www.instagram.com/qourier.id/>.
- . 2018c. "Linkedin Qourier Indonesia." *Qourier Indonesia*.  
<https://www.linkedin.com/company/14459053/admin/>.
- Purnama, D., Saparudin, Mardiaty, U., Zain, N., Prihatni, R., & Krisnamurti, A. 2012. Universitas Negeri Jakarta *Pedoman Praktik Kerja Lapangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta*. ed. Ed N. Hidayat.

## **LAMPIRAN – LAMPIRAN**

## LAMPIRAN 1

### Daftar Tugas Harian PKL

NO	HARI	TANGGAL	WAKTU		URAIAN TUGAS
			MASUK	KELUAR	
1	Senin	08 Juli 2019	09.00	17.00	Masa pengenalan dengan seluruh anggota tim, lingkungan kerja, dan budaya kerja Qourier.
					Membuat e-mail karyawan, dan menginstal semua aplikasi yang digunakan selama bekerja di PT. Qourier, yaitu aplikasi Admin console, shipping website, freshdesc, basecamp, slack, dan mobile apps
					Melakukan pengenalan dan pelatihan terhadap aplikasi-aplikasi yang telah di download
2	Selasa	09 Juli 2019	09.00	17.00	Pengenalan kepada aplikasi admin console, dan shipping website
3	Rabu	10 Juli 2019	09.00	17.00	Pengenalan kepada aplikasi admin console, dan shipping website
4	Kamis	11 Juli 2019	09.00	17.00	Pengenalan kepada aplikasi admin console, dan shipping website, dan freshdesc
5	Jumat	12 Juli 2019	09.00	17.00	Pengenalan kepada aplikasi basecamp dan slack
6	Senin	15 Juli 2019	09.00	17.00	Membuat <i>marketing plan</i> dan <i>marketing strategy</i>
					Melakukan revisi untuk <i>wording</i> poster
					Membuat <i>planning content</i> untuk Instagram, fb dan linkedIn berkordinasi dengan Bapak Bernard dan Sheryll dari tim Qourier Singapura

7	Selasa	16 Juli 2019	09.00	17.00	Revisi <i>Website Content</i> berkordinasi dengan Bapak Bernard dan Sheryll
					Membuat <i>script Offering Letter</i> untuk dikirimkan melalui e-mail
8	Rabu	17 Juli 2019	09.00	17.00	<i>Meeting</i> dengan Bapak Bernard dan Ibu putri ( CEO Qourier Indonesia) untuk menyusun <i>action list</i> selama masa PKL berjalan
					Membuat <i>design</i> untuk Instagram dan facebook <i>content</i>
9	Kamis	18 Juli 2019	09.00	17.00	Memposting <i>content</i> di Instagram dan Facebook melalui aplikasi Hootsuite
10	Jumat	19 Juli 2019	09.00	17.00	Posting social media content ke Instagram dan facebook
					Melakukan followup penawaran untuk konsumen saat ini melalui email.
					Membuat design untuk social media post
11	Senin	22 Juli 2019	09.00	17.00	membuat LinkedIn content planning
					Membuat report untuk daftar social media lieds yang telah dihubungi
					Meeting dengan Ibu Putri (CEO Qoureir Indonesia)
12	Selasa	23 Juli 2019	09.00	17.00	Membuat design untuk Instagram Highlight
					Melakukan checking report mengenai website
13	Rabu	24 Juli 2019	09.00	17.00	Posting social media content ke Instagram dan facebook
					Rapat dengan Bapak bernard
14	Kamis	25 Juli 2019	09.00	17.00	Izin Sakit
15	Jumat	26 Juli 2019	09.00	17.00	membuat proposa pengajuan events and campaign

16	Senin	29 Juli 2019	09.00	17.00	Rapat dengan marketing team dari singapura
					Rapat dengan tim sales
17	Selasa	30 Juli 2019	09.00	17.00	Membuat design social media content
					Membuat content social media planning
18	Rabu	31 Juli 2019	09.00	17.00	Review marketing plan dan marketing strategy untuk bulan September
					Posting social media content ke Instagram dan facebook
19	Kamis	1 Agustus 2019	09.00	17.00	Membuat <i>design</i> dan <i>wording</i> Poster untuk <i>monthly promotion</i> JLC, berkordinasi dengan Bapak Bernard tim Qourier Singapura dan Fanny Elvandari <i>marketing team</i> JNE Pusat
					Mengerjakan <i>wording content</i> untuk LinkedIn Qourier Indonesia
					Menghubungi vendor percetakan untuk mencetak <i>flyer</i>
20	Jumat	2 Agustus 2019	09.00	17.00	Menghadiri <i>event Indonesian Pet Expo</i> di BSD City tanggerang dengan <i>marketing and sales team</i>
21	Senin	5 Agustus 2019	09.00	17.00	<i>Meeting</i> dengan mba Meghan dari tim <i>marketing</i> Asmarku.com ( <i>marketplace</i> ) untuk membicarakan kerja sama terkait <i>Independence Days Promotion</i>
					Melakukan <i>posting</i> di LinkedIn Qourier Indonesia
					Membuat design untuk Instagram <i>Content</i>
22	Selasa	6 Agustus 2019	09.00	17.00	Membuat design dan <i>wording</i> poster untuk Independence Days Promotion, yang selanjutnya akan di posting di Instagram dan Facebook Qourier Indonesia

					Membuat laporan <i>Marketing Progress</i> dan <i>Future Plan</i> untuk <i>Monthly Report</i> JNE, berkordinasi dengan Bapak Bernard
					Melakukan posting di LinkedIn Qourier Indonesia
23	Rabu	7 Agustus 2019	09.00	17.00	Izin Sakit
24	Kamis	8 Agustus 2019	09.00	17.00	Mengirim e-mail kepada Carausel Indonesia dan PT. Visionet Internasional (OVO) berkaitan dengan <i>Partnership</i> dan <i>Promotion</i> , berkordinasi dengan Bapak Bernard
					<i>Meeting</i> dengan Geulis ( <i>online shop</i> ) bersama Bapak Bernard dan Bapak Suryani selaku <i>Owner</i> Geulis
25	Jumat	9 Agustus 2019	09.00	17.00	Membuat <i>design</i> dan <i>wordingcontent</i> instagram dan facebook untuk memperingati Hari Raya Idul Adha.
					Posting content ke Instagram dan Facebook
					Melakukan <i>connecting</i> melalui email dengan pihak PT. Visionet Internasional (OVO) menindaklanjuti mengenai pengajuan <i>Partnership</i>
26	Senin	12 Agustus 2019	09.00	17.00	Membuat <i>design Independence Days</i> instagram dan facebook post untuk memperingati hari kemerdekaan
					Membuat <i>JNE marketing planning persentation</i> untuk selanjutnya di berikan kepada Bapak Bernard untuk melengkapi dokumen laporan <i>meeting</i> dengan pihak JNE

					Melakukan <i>review</i> dan <i>editing</i> berkaitan dengan <i>MoU</i> Video promosi
27	Selasa	13 Agustus 2019	09.00	17.00	Posting content ke Instagram, LinkedIn dan Facebook
					Melakukan <i>followup</i> penawaran untuk konsumen saat ini melalui email.
					Mempersiapkan content untuk email <i>blast</i> berkordinasi dengan Bapak Bernard
28	Rabu	14 Agustus 2019	09.00	17.00	Mengirimkan e-mail <i>blast</i> untuk promosi Hari Kemerdekaan
					Mengirimkan <i>followup</i> e-mail berkaitan dengan penawaran <i>partnership</i> (Carousel)
29	Kamis	15 Agustus 2019	09.00	17.00	Melakukan <i>research</i> untuk menggunakan Instagram dan facebook ads
					mengirimkan <i>followup</i> e-mail berkaitan dengan penawaran <i>partnership</i> (OVO)
					Membuat <i>design</i> untuk Instagram <i>Content</i> berkaitan dengan <i>Partnership</i> yang dilakukan oleh Qourier Indonesia dan CoHive ( <i>Coworking space</i> )
30	Jumat	16 Agustus 2019	09.00	17.00	Mengerjakan Facebook ads berkordinasi dengan Zack ( Qourier Singapore Team)
					Melakukan <i>research</i> untuk <i>Event</i> dan <i>campaign</i> yang mungkin dilakukan di bulan Agustus
					Membuat <i>Customers Satisfaction Survey</i>
31	Senin	19 Agustus 2019	09.00	17.00	Membuat content untuk Instagram, Facebook, dan LinkedIn Qourier Indonesia

					Meeting dengan Bapak Bernard untuk evaluasi mengenai <i>progress marketing plan</i> dan <i>merivew story line</i> video promosi	
32	Selasa	20 2019	Agustus	09.00	17.00	Membuat perencanaan penyelenggaraan <i>event</i> di bulan September
						Melakukan kordinasi dengan mas Junta ( <i>tim content creator</i> untuk video promosi) terkait <i>progress pengerjaan story line</i> video
33	Rabu	21 2019	Agustus	09.00	17.00	Mengunjungi JNE <i>Hubs</i> Garuda untuk meliput berjalannya <i>riders training</i> yang dilakukan oleh Qourier Indonesia untuk Samsung Project
34	Kamis	22 2019	Agustus	09.00	17.00	Membantu tim operasional dalam <i>event Samsung Project</i> berkordinasi dengan mas Dimas terkait merespon keluhan atau pertanyaan dari konsumen
35	Jumat	23 2019	Agustus	09.00	17.00	Meeting Internal untuk evaluasi Samsung project
36	Senin	26 2019	Agustus	09.00	17.00	Mempersiapkan properti yang dibutuhkan untuk pembutaan video
						Melakukan review dan pengeditan untuk website content
						Melakukan posting di Instagram dan facebook Qourier Indonesia
						Membuat design untuk Instagram dan facebook content
37	Selasa	27 2019	Agustus	09.00	17.00	Mencari <i>event</i> untuk bulan September, dan membuat 1 <i>event</i> atau <i>campaign</i> yang akan diajukan kepada Bapak Bernard dan Ibu Putri

					Memposting <i>content</i> di Instagram dan Facebook melalui aplikasi Hootsuite untuk seminggu kedepan
38	Rabu	28 Agustus 2019	09.00	17.00	Membuat design promosi JLC berkordinasi dengan Bapak Bernard
					Berkordinasi dengan mas Junta melalui whatsapp terkait dengan video promosi perusahaan
39	Kamis	29 Agustus 2019	09.00	17.00	Membuat design Tahun Baru Islam untuk di <i>posting</i> di Instagram dan facebook
					Mempersiapkan data dan template e-mail untuk <i>email blast</i> melalui aplikasi mailchaimp
40	Jumat	30 Agustus 2019	09.00	17.00	Mengirim e-mail penawaran kerjasama kepada Erha Beauty
					Membuat laporan mengenai <i>insight Facebook ads</i> yang sudah dilakukan
41	Senin	02-Sep-19	09.00	17.00	Membuat cost of marketing planning
					Membuat laporan untuk media promosi
42	Selasa	03-Sep-19	09.00	17.00	Membuat content vidio samsung project
					Melakukan followup terkait vidio perusahaan
43	Rabu	04-Sep-19	09.00	17.00	Membuat design untuk social media post
44	Kamis	05-Sep-19	09.00	17.00	Membuat marketing plan untuk social media
					Posting social media content ke Instagram dan facebook
45	Jumat	06-Sep-19	09.00	17.00	Memposting Partnership content ke Instagram, Facebook dan LinkedIn

					membuat LinkedIn content planning untuk bulan September
46	Senin	09-Sep-19	09.00	13.00	Membuat design untuk social media post
					Melakukan followup penawaran untuk konsumen saat ini melalui email.
47	Selasa	10-Sep-19	09.00	17.00	Melakukan research terkait digital wallet information untuk Qourier Indonesia
					Melakukan banchmarking terhadap fasilitas website dan aplikasi tools yang dimiliki oleh competitors
48	Rabu	11-Sep-19	09.00	17.00	Izin Sakit
49	Kamis	12-Sep-19	09.00	17.00	Posting social media content ke Instagram dan facebook
					Membuat konten promosi untuk bulan September
50	Jumat	13-Sep-19	09.00	17.00	Membuat banchmarking perusahaan kompetitor mengenai fasilitas yang digunakan oleh riders nya
					Rapat dengan ibu Putri CEO Qourier Indonesia
51	Senin	16-Sep-19	09.00	17.00	Posting konten media sosial ke Instagram dan Facebook
					Rapat dengan ibu Putri CEO Qourier Indonesia- menindaklanjuti hasil corporate video
					Membuat LinkedIn content
52	Selasa	17-Sep-19	09.00	17.00	Melakukan wording content untuk e-fyer
					Membuat design untuk Instagram dan facebook content
					membuat wording content LinkedIn
53	Rabu	18-Sep-19	09.00	17.00	Copywriting untuk LinkedIn post

					Membuat laporan biaya untuk marketing plan
					Design for Instagram dan facebook content
54	Kamis	19-Sep-19	09.00	17.00	Design untuk LinkedIn post
					Menghubungi Manajemen JNE untuk bag project
					Membuat design instagram dan facebook post
55	Jumat	20-Sep-19	09.00	17.00	Izin Sakit
56	Senin	23-Sep-19	09.00	12.00	Meeting dengan Bapak Bernard dan Ibu putri ( CEO Qourier Indonesia) untuk membahas bag project dan marketing plan
57	Selasa	24-Sep-19	09.00	17.00	Menghubungi pihak client terkait konten promosi
					Posting konten ke instagram dan facebook
					Menghubungi Cohive manajemen untuk meriew terkait hasil kerja sama yang sudah dilakukan
58	Rabu	25-Sep-19	09.00	17.00	Membuat General Provision untuk materi promosi dengan Tantesayur ( Qourier Client)
					Membuat design content untuk materi social media seminggu kedepan
					Membuat content untuk Instagram dan Facebook
59	Kamis	26-Sep-19	09.00	17.00	Membuat copywriting untuk linkedIn content
					Posting di social media ( instagram dan facebook)
					Membuat proposal pengajuan pergantian model tas riders kepada Manajemen JNE

60	Jumat	27-Sep-19	09.00	17.00	Meneruskan pembuatan copywriting untuk linkedIn content
					Handover tugas untuk marketing intern selanjutnya
61	Senin	30-Sep-19	09.00	17.00	Copywriting untuk LinkedIn post
					posting promotion post ke Instagram dan facebook
					followup Vidio perusahaan

## LAMPIRAN 2

### Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan



*Building  
Future  
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT

Kampus Universitas Negeri Jakarta

Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220  
Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id



Nomor : 7531/UN39.12/KM/2019

04 Juli 2019

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.  
HRD PT Qourier Kartika Adhiperkasa  
Sampoerna Strategic Square, Jl. Jendral Sudirman, Jakarta  
Selatan

Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Rianti Dea Rizky Pratiwi  
Nomor Registrasi : 8215163462  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Jenjang : S1  
No. Telp/Hp : 089653557822

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "**Praktek Kerja Lapangan**" pada tanggal **08 Juli 2019** sampai dengan tanggal **30 September 2019**. Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan  
dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmoyo, SH.  
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen



### LAMPIRAN 3

### Surat Persetujuan Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

**QOURIER**  
**PT. QOURIER KARTIKA ADHIPERKASA**  
Sampoerna Strategic Square, South Tower level 30  
Jalan Jendral Sudirman Kab 45-46 Jakarta Selatan 12930

---

Jakarta, 08 Juli 2019

Nomor : QOURIERID/JKT/007/2019  
Perihal : Surat Keterangan

Dengan Hormat,


Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Rianti Dea Rizky Pratiwi  
NIM : 8215163462  
Jurusan : S-1/Manajemen  
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Jakarta

Adalah benar telah diterima untuk melaksanakan Program Magang pada PT. QOURIER Kartika Adhiperkasa, terhitung mulai tanggal 8 Juli 2019 sampai dengan tanggal 30 September 2019 di Divisi Marketing and Sales (Marketing)

Demikian kami sampaikan, agar surat keterangan ini dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Kami,

  
**KUKUH ARDIANSYAH**  
Kukuh Ardiansyah  
HRD PT. QOURIER Kartika Adhiperkasa

CS Scanned with CamScanner

## LAMPIRAN 4

### Lembar Penilaian 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 SARJANA (S1)  
2... SKS**

Nama : Rianti Dea Rizky Pratiwi  
No.Registrasi : 021543462  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : Pt. Gomer Kartika Adhiperkasa  
Alamat Praktik/Telp : Sampurna Strategic Square  
Jln. Jendral Sudirman, Jakarta

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	84	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 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 : $\frac{913}{10 \text{ (sepuluh)}} = 91,3$  Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>91,3</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	91,3	A	Angka bulat	huruf
91,3	A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	85					
3	Sikap dan Kepribadian	98					
4	Kemampuan Dasar	98					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	91					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	98					
8	Aktivitas dan Kreativitas	91					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	91					
10	Hasil Pekerjaan	90					
Jumlah		913					

Jakarta, 9/11/2019  
Penilai

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Pramadhani R.P.  
- President Director -

## LAMPIRAN 5

### Surat Keterangan Telah Selesai Melaksanakan PKL

**QOURIER**  
**PT. QOURIER KARTIKA ADHIPERKASA**  
Sampoerna Strategic Square, South Tower level 30  
Jalan Jendral Sudirman Kab 45-46 Jakarta Selatan 12930

Jakarta, 30 September 2019

Nomor : QOURIERID/JKT/008/2019  
Perihal : Surat Keterangan

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Rianti Dea Rizky Pratiwi  
NIM : 8215163462  
Jurusan : S-1/Manajemen  
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Jakarta

Adalah benar telah selesai melaksanakan Program Magang pada PT. QOURIER Kartika Adhiperkasa, terhitung mulai tanggal 8 Juli 2019 sampai dengan tanggal 30 September 2019 di Divisi *Marketing and Sales (Marketing)* dengan hasil *Very Good*

Demikian kami sampaikan, agar surat keterangan ini dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Kami,

  
**QOURIER**

Kuku Ardiansyah  
HRD PT. QOURIER Kartika Adhiperkasa

LAMPIRAN 6

Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan



Building  
Future  
Leaders

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

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



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Rianti Dea Risky Pratiwi  
No. Registrasi : 8215163462  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : P.T. Courier Kartika Adhiperkasa  
Alamat Praktik/Telp : Sampurna Strategic Square, Jl. Jendral Sudirman, Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin /08- Juli - 2019	1. <i>df</i>	
2.	Selasa /09- Juli - 2019	2. <i>df</i>	
3.	Rabu /10- Juli - 2019	3. <i>df</i>	
4.	Kamis /11- Juli - 2019	4. <i>df</i>	
5.	Jum'at /12- Juli - 2019	5. <i>df</i>	
6.	Senin /15- Juli - 2019	6. <i>df</i>	
7.	Selasa /16- Juli - 2019	7. <i>df</i>	
8.	Rabu /17- Juli - 2019	8. <i>df</i>	
9.	Kamis /18- Juli - 2019	9. <i>df</i>	
10.	Jum'at /19- Juli - 2019	10. <i>df</i>	
11.	Senin /22- Juli - 2019	11. <i>df</i>	
12.	Selasa /23- Juli - 2019	12. <i>df</i>	
13.	Rabu /24- Juli - 2019	13. <i>df</i>	
14.	Kamis /25- Juli - 2019	14. <i>df</i>	
15.	Jum'at /26- Juli - 2019	15. <i>df</i>	

Jakarta, 26- Juli - 2019  
Penilai,

*[Signature]*  
**QUORIER**  
(Kartika Adhiperkasa)

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

CS Scanned with  
CamScanner



Building  
Future  
Leaders

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 : Rianti Dea Rizky Pratiwi  
No. Registrasi : 8215163462  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Courier Kartika Adhiperkasa  
Alamat Praktik/Telp : Sampoerna Strategic Square  
Jln. Jendral Sudirman, Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 29 - Juli - 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa / 30 - Juli - 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu / 31 - Juli - 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis / 1 - Agustus - 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat / 2 - Agustus - 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin / 5 - Agustus - 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa / 6 - Agustus - 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Kamis / 8 - Agustus - 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Jumat / 9 - Agustus - 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin / 12 - Agustus - 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa / 13 - Agustus - 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Rabu / 14 - Agustus - 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Kamis / 15 - Agustus - 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Jumat / 16 Agustus 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.		15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 16 - Agustus - 2019  
Penilai,

**COURIER**  
(MURAH & CEPAT)

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



Building  
Future  
Leaders

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  
...2... SKS

Nama : Rianti Dea Rizky Pratiwi  
No. Registrasi : B215163462  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Gaudier Kartika Adiperkhasa  
Alamat Praktik/Telp : Sampoerna Strategic Square  
Jln. Jenderal Sudirman, Jakarta.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 19 - Agustus - 2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa / 20 - Agustus - 2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu / 21 - Agustus - 2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis / 22 - Agustus - 2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jumat / 23 - Agustus - 2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin / 26 - Agustus - 2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa / 27 - Agustus - 2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu / 28 - Agustus - 2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Kamis / 29 - Agustus - 2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Jumat / 30 - Agustus - 2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Senin / 2 - September - 2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Selasa / 3 - September - 2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu / 4 - September - 2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis / 5 - September - 2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat / 6 - September - 2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 6 - September - 2019  
Penilai,

*[Signature]*  
**COURIER**  
(... ..)

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



Building  
Future  
Leaders

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 9001:2008 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2 SKS

Nama : Rianti Dea Rizky Pratiwi  
No. Registrasi : 8215163462  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : Pt. Courier Kartika Adhipertasa  
Alamat Praktik/Telp : Sampoerna Strategic Square  
Jl. Jenderal Sudirman, Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin /9- September-2019	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa/10-September-2019	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu/11-September-2019	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis/12-September-2019	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jum'at/13-September-2019	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Senin /16-September-2019	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Selasa/17-September-2019	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Rabu /18-September-2019	8. <i>[Signature]</i>	
9.	kamis /19-September-2019	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin /23-September-2019	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa /24-September-2019	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Rabu /25-September-2019	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Kamis /26-September-2019	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Jum'at /27-September-2019	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Senin /30-September-2019	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, Senin, 30 September 2019  
Penilai,

*[Signature]*  
**COURIER**  
(Kartika Adhipertasa)

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

## LAMPIRAN 7

### Samsung Project



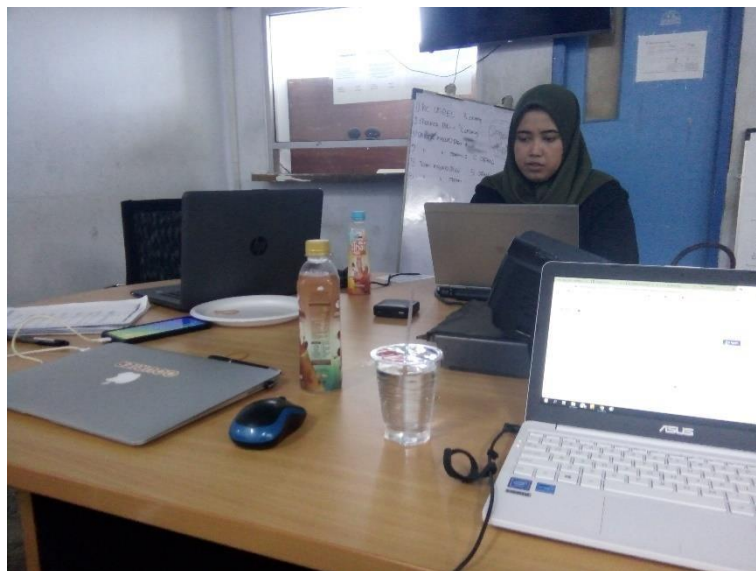
**LAMPIRAN 8**

**Indonesian Pet Expo**



## LAMPIRAN 9

### Sesi rapat dengan JNE



**LAMPIRAN 10**  
**Design materi publikasi**

PROMO KHUSUS

**J L C**  
 JNE LOYALTY CARD

MAKSIMAL  
 UNTUK 3X  
 PENGIRIMAN

\*Hanya untuk  
 Standard Service  
 \*masukan kode 1010  
 ketika mendaftar

**QOURIER**  
 POWERED BY **JNE**

**RP. 10.100**

**NIMATI PENGIRIMAN SAME  
 DAY KE SELURUH AREA  
 JAKARTA HANYA DENGAN  
 RP. 10.100!**

Daftar Sekarang  
<https://qourier.com/id>

Qourier Indonesia. 08777044929 @qourier.id

**QOURIER**  
 POWERED BY **JNE**

**Qourier  
 Standard**

**15K!**  
 PAKET SAMPAI  
 DALAM 6 JAM

BUSINESS USER

**QOURIER**

**SPESIAL  
 PROMO KEMERDEKAAN**

INDONESIA 74 TAHUN  
 MERDEKA

**DISKON  
 70%**

17<sup>th</sup>  
 AUGUST

Get 70% off for QOURIER STANDARD only  
 #QOURIER17PROMO

**QOURIER**

**COHIVE** **QOURIER**

**DISCOUNT 20%**

**FOR ALL COHIVE MEMBERS**  
 \*Claiming your benefit by filling up the form