

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN DI BANNER

**ADLINA ISKANDAR POLEM
8215163378**



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

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

INTERNSHIP REPORT AT BANNER

ADLINA ISKANDAR POLEM
8215163378



***This Internship Report was written to comply one of the requirement
Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economics Jakarta***

BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2019

ABSTRAK

Adlina Iskandar Polem. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Banner, Conclave Arteri Jalan Sultan Iskandar Muda No. 17B Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12240. PKL dilaksanakan sejak 26 Agustus hingga 1 November 2019 atau selama 47 hari kerja. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi praktikan adalah untuk menambah pengalaman dan melatih diri untuk persiapan menghadapi persaingan di dunia kerja nanti dan untuk mendapatkan ilmu dan nilai yang tidak didapatkan selama perkuliahan sehingga praktikan berpengalaman, berintelektualitas tinggi dan siap bersaing.

Tugas yang diberikan kepada praktikan antara lain: *customer journey assistant*, *support sales promotion*, *market research*, dan *churn rate*. Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, praktikan mengetahui bagaimana kegiatan pemasaran produk Banner di Indonesia, mengoperasikan platform seperti Tokopedia, Mailchimp, Google My Business dan membuat kegiatan promosi penjualan melalui kegiatan pemasaran yang efektif.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), *Product Marketing*, Banner, *customer journey assistant*, *support sales promotion*, *market research*, dan *churn rate*.

ABSTRACT

Adlina Iskandar Polem. Internship Report at Banner, Conclave Arteri Jalan Sultan Iskandar Muda No. 17B Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12240. Bachelor's Degree in Management, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta. The internship program starts from August 26th to November 1st 2019 or lasted for 47 workdays. SI Management Program Department of Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta.

The purpose of the internship for the practitioner is to add experience and train themselves to face the real workforce and to gain knowledges and values that are not obtained during lectures so the practitioner experienced, high intellectual and ready to compete.

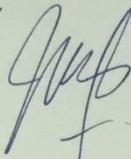
The duties that have been given to the practitioner are: customer journey assistant, support sales promotion, market research and churn rate. From the implementation of the internship, the practitioner knows how marketing activities for Banner in Indonesia, operate any platform such as Tokopedia, Mailchimp, Google My Business to support sales, and create sales promotion through effective marketing activities.

Keywords: Internship, Product Marketing, Banner, customer journey assistant, support sales promotion, market research, and churn rate.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR
Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan di Banner
Nama Praktikan : Adlina Iskandar Polem
Nomor Registrasi : 8215163378
Program Studi : S1 Manajemen

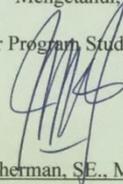
Menyetujui,
Pembimbing

ae.


Andrian Haro, S.Si., M.M
NIP. 198509242014041002

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Manajemen



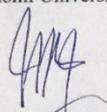
Dr. Suherman, SE., M.Si

NIP. 19731116 200604 1 001

Seminar pada tanggal:.....

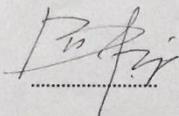
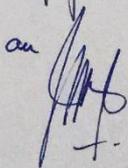
LEMBAR PENGESAHAN

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>Dra. Basrah Saidani, M.Si</u> NIP 196301191992032001		28 Januari 2020
Penguji Ahli		
<u>Ika Febrilia SE, M.M</u> NIP 198702092015042001		28 Januari 2020
Dosen Pembimbing		
<u>Andrian Haro, S.Si., M.M</u> NIP 198509242014041002		28 Januari 2020

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sebagai di Banner. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan menemui beberapa hambatan untuk menyelesaikan laporan ini, namun berkat segala doa, usaha, dan juga bantuan dari semua pihak yang dengan senang hati membantu. Oleh karena itu, dengan tulus hati praktikan menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan motivasi, semangat serta doa untuk praktikan dalam menyusun laporan PKL, kepada yang terhormat:

1. Andrian Haro, S.Si, M.M selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana E.S, M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Suherman, SE., M.Si, selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Mama Tati yang tak henti – hentinya memberikan bantuan dan dukungan baik secara moril maupun materil.
5. Mba Entin yang setia menemani dan membantu setiap harinya sehingga setiap hari akan berjalan dengan mudah dengan bantuannya

6. Mas Andikha, Mas Pandji, Kak Irfan selaku Team dari Banner yang telah menerima dan membimbing praktikan
7. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan menyadari dalam penulisan laporan ini masih terdapat banyak sekali kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki. Untuk itu praktikan sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bermanfaat bagi praktikan khususnya dan pembaca pada umumnya

Tangerang, Desember 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat PKL	5
E. Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM BANNER	8
A. Sejarah Umum Perusahaan.....	8
B. Logo Perusahaan.....	11
C. Struktur Organisasi Perusahaan	12
D. Kegiatan Umum Perusahaan	13
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	27
A. Bidang Kerja.....	27
B. Pelaksanaan Kerja.....	27
C. Kendala yang dihadapi	46
D. Cara Mengatasi Kendala.....	48
BAB IV KESIMPULAN	50
A. Kesimpulan.....	50
B. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN-LAMPIRAN	54

DAFTAR TABEL

Tabel II.1 Tabel Daftar Produk Banner.....	15
Tabel II.2 Tabel Daftar Harga Produk Banner.....	19

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Logo Banner	11
Gambar II.2 Struktur Organisasi Banner	12
Gambar II.3 <i>B2B Flyer</i>	14
Gambar II.4 Halaman Tokopedia Banner	21
Gambar II.5 Halaman <i>Website</i> Banner.....	22
Gambar II.6 Halaman Youtube Banner	22
Gambar II.7 Halaman Instagram Banner	23
Gambar II.8 <i>Whatsapp Business</i> Banner.....	24
Gambar II.9 Kupon Promo Banner	25
Gambar II.10 Bazaar Banner.....	26
Gambar III.1 <i>Flowchart Recurring Order</i>	28
Gambar III.2 <i>Flowchart One Time Purchase</i>	29
Gambar III.3 <i>Flowchart Marketplace</i>	30
Gambar III.4 Tampilan <i>Sales Order</i>	31
Gambar III.5 Tampilan <i>Google Calender</i> Banner	31
Gambar III.6 Tampilan Casy RPX.....	32
Gambar III.7 Tampilan <i>Website</i> RPX Corporate	32
Gambar III.8 <i>Flowchart B2B</i>	33
Gambar III.9 Surat Jalan PAXI.....	34
Gambar III.10 <i>Invoice</i> PAXI.....	34
Gambar III.11 <i>Broadcast Blast Messages</i>	35
Gambar III.12 <i>Broadcast Chat</i> Tokopedia.....	36
Gambar III.13 <i>Milist Mailchimp</i>	37
Gambar III.14 Kode Promo Banner	38
Gambar III.15 <i>Feedback Master</i>	39
Gambar III.16 <i>Feedback Master & CSAT</i>	39
Gambar III.17 <i>R&D Facial Wash</i> Banner.....	40
Gambar III.18 <i>Survey Facial Wash</i> Banner	41
Gambar III.19 Mengunduh Data <i>Order</i> Banner.....	42
Gambar III.20 <i>Raw Data Order</i>	42
Gambar III.21 <i>Raw Data Customer</i>	43
Gambar III.22 <i>Raw Data Line Item</i>	44
Gambar III.23 PivotTable	44
Gambar III.24 Menghitung Churn Rate	45
Gambar III.25 Grafik Churn Rate	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Izin PKL.....	55
Lampiran 2 Surat Penerimaan PKL	56
Lampiran 3 Lembar Penilaian PKL	57
Lampiran 4 Daftar Hadir PKL	58
Lampiran 5 Daftar Kegiatan Harian PKL	61
Lampiran 6 Dokumentasi	67
Lampiran 7 Kartu Konsultasi Pembinaan PKL	67

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Presiden Jokowi menyampaikan tentang dunia yang cepat berubah melalui banyaknya kejutan-kejutan dalam keseharian. Baik di negara kita maupun di dunia. Semua keterbatasan dan ketidakmungkinan bisa diterobos oleh ilmu pengetahuan, teknologi, dan inovasi. Mahasiswa, nantinya, sebagai calon tenaga kerja diharapkan dapat menjadi tenaga kerja yang berkualitas untuk menciptakan kejutan-kejutan itu nantinya.

Universitas Negeri Jakarta, khususnya Fakultas Ekonomi merupakan salah satu lembaga pendidikan yang ada di Indonesia yang ikut serta dalam menyiapkan mahasiswa yang nantinya akan menjadi tenaga kerja yang akan berperan penting untuk Indonesia. Hal tersebut dapat terwujud apabila ada kerjasama yang baik antara lembaga pendidikan sebagai sumber daya manusia dan dunia usaha serta instansi yang terkait didalamnya. Salah satu upaya yang dilakukan Universitas Negeri Jakarta untuk mendukungnya adalah mewajibkan para mahasiswanya mengikuti Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang merupakan salah satu bagian dari kurikulum perkuliahan program S1 Fakultas Ekonomi. Hal ini bukan hanya merupakan satu syarat dalam menyelesaikan program pendidikan melainkan juga sebagai sarana pembekalan serta tempat pembelajaran dan pengalaman bagi para mahasiswa yang berpengalaman, berintelektualitas tinggi dan siap bersaing.

Praktikan berkesempatan menjalankan Praktik Kerja Lapangan sebagai *Product Marketing Intern* di Banner yang berlokasi di Conclave Arteri Jalan Sultan Iskandar Mudan 17B Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12440. Banner merupakan sebuah merek produk dari PT. Anugerah Wajah Pria yang bergerak dalam industri perawatan pria yang menjual berbagai kebutuhan perawatan pria seperti alat cukur, shampoo, sabun mandi, krim cukur.

Praktikan memilih tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Banner didasari dengan harapan sebagai sarana untuk menerapkan ilmu yang sudah didapatkan dalam bangku perkuliahan yang dimana mencakup mengenai pemasaran. Serta praktikan ingin mendapatkan ilmu baru dan belajar bagaimana dinamika bisnis khususnya dalam sebuah *startup* dan industri perawatan pria yang mana itu adalah hal yang baru bagi praktikan dan mempelajari sebuah produk sekaligus memasarkannya dengan efektif sehingga dapat bersaing di pasar.

Praktikan sangat tertarik dengan visi dari Banner sendiri yang ingin menjadi nomor satu untuk merek lokal produk perawatan pria di Indonesia. Dengan pasar yang sudah cukup luas dan dikenal, praktikan juga ingin turut membantu dan mengetahui bagaimana memasarkan produk yang dijual melalui dunia digital atau internet seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin maju dan bagaimana Banner menghadapi dan mengatasinya.

Banyak perusahaan-perusahaan baru bermunculan saling berlomba untuk memimpin, namun Banner mampu memimpin dengan kualitas dan pasar yang semakin dikenal meskipun di tengah-tengah kemajuan pasar perawatan pria sedang berkembang pesat dan cepat lewat inovasi dan eksistensinya. Karena berbagai

kelebihan dan latar belakang perusahaan yang menarik itulah praktikan memilih dan tertantang untuk melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Banner.

B. Maksud dan Tujuan PKL

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

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- a. Merupakan salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Memperluas wawasan berpikir dan menambah pengetahuan bagi praktikan dalam menerapkan teori yang diperoleh selama di bangku kuliah dengan kondisi yang ada di lapangan, khususnya yang berkaitan dengan ilmu konsentrasi Manajemen Pemasaran.
- c. Mendapatkan pengalaman kerja di bidang yang sesuai dengan konsentrasi belajar praktikan, yaitu Manajemen Pemasaran.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Untuk mempelajari keterampilan sebagai *Customer Journey Assistant* di bidang *Product Marketing*.
- b. Untuk menerapkan dan mengaplikasikan keterampilan yang sudah di dapat dan di pelajari selama perkuliahan di lingkungan kerja dunia nyata dalam membuat *Sales Promotion*.
- c. Untuk melatih kemampuan mahasiswa dalam melakukan *market research & development* untuk menunjang *Product Marketing*.

- d. Untuk dapat mengaplikasikan kemampuan mahasiswa dalam *Microsoft Excel* untuk mendukung Churn Rate.

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan di Banner diharapkan antara lain:

1. Kegunaan Bagi Praktikan

- a. Memberi praktikan kesempatan untuk belajar lebih banyak tentang pemasaran khususnya sebagai *Product Marketing* yang mungkin tidak dipelajari selama perkuliahan.
- b. Memberi praktikan kesempatan untuk mengaplikasikan dan menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh dalam perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- c. Dengan melaksanakan PKL, praktikan belajar keterampilan komunikasi yang efektif, disiplin, dan manajemen waktu yang efisien. PKL juga membantu praktikan untuk menemukan peluang baru dalam dunia kerja di masa depan.

2. Kegunaan Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi tenaga kerja yang profesional dan berpengalaman.
- b. Membuka peluang kerjasama antara Universitas dengan perusahaan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di kemudian hari.

- c. Mendapatkan umpan balik (*feedback*) berupa saran dan kritik untuk menyempurnakan dan memperbarui kurikulum yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

3. Kegunaan Bagi Banner

- a. Mengisi kebutuhan bagian operasional dan sebagai perpajangan tangan dari manajemen.
- b. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat.
- c. Sebagai tolak ukur performa perusahaan apakah berkembang atau tidaknya perusahaan.
- d. Dapat memperoleh masukan dan bantuan mengenai kondisi dan permasalahan yang dihadapi perusahaan.

D. Tempat PKL

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : Banner

Tempat : Conclave Arteri,

Jalan Sultan Iskandar Muda No. 17B Kebayoran Lama,
Jakarta Selatan 12240

Nomor Telepon : 085715866674

Email : bannershave@gmail.com

Website : bannershave.com

E. Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberapa tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:

1. Tahap Persiapan

Proses persiapan dimulai ketika pada suatu hari praktikan melihat lowongan *Product Marketing Internship* Banner pada laman Instagram @magang_id, lalu praktikan mengirimkan Email yang berisikan *Intention Letter* dan CV kepada *email* yang tercantum. Tidak butuh waktu lama, 2 jam setelah itu praktikan menerima *email* balasan berupa undangan *Interview* dan praktikan melaksanakan wawancara di kantor tersebut lalu pada keesokan harinya praktikan menerima kabar bahwa praktikan diterima dan dapat melakukan magang di Banner. Selanjutnya, praktikan mengurus kebutuhan surat dan administrasi yang diperlukan di Biro Administrasi Akademik dan Keuangan (BAAK) UNJ.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di Banner yang terletak di Conclave Arteri Jalan Sultan Iskandar Muda No. 17B Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12240. Praktikan melaksanakan PKL selama 40 (empat puluh) hari kerja, terhitung dari tanggal 26 Agustus 2019 sampai dengan tanggal 1 November 2019. Praktikan melakukan kegiatan PKL dari hari Senin sampai hari Jumat, mulai pukul 10.00 – 18.00 WIB.

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan, praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL yang berguna sebagai bukti telah melaksanakan PKL di Banner. Pembuatan laporan ini sebagai syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL di Banner. Praktikan juga membuat laporan hasil magang di Banner dengan diberikan tugas *Internship Report Presentation* dan mempresentasikannya di akhir periode waktu magang.

BAB II

TINJAUAN UMUM BANNER

A. Sejarah Umum Perusahaan

1. Profil Banner

Banner adalah sebuah merek produk dari PT. Anugerah Wajah Pria. Banner adalah perusahaan yang bergerak dalam industri perawatan pria yang menjual berbagai kebutuhan perawatan pria seperti alat cukur, shampoo, sabun mandi, krim cukur.

Pengalaman pribadi pendiri yaitu Pandji, Andhika dan Wicak membawa mereka untuk membangun Banner. Cerita dimulai ketika pada tahun 2012 Pandji dan Andhika mempunyai usaha potong rambut pria bernama “Patron”. Mereka melihat bahwa mencukur untuk pria masih umum dilakukan di rumah dan melihat potong rambut pria hanya menyediakan jasa potong rambut saja, mereka ingin mengembangkan fokus ke produk cukuran yang secara praktis langsung di kirim ke rumah secara rutin. Untuk memulainya, ketiga pendiri pergi ke supermarket untuk membeli pisau cukur. Namun para pendiri menemukan beberapa masalah:

- Pisau cukur berkualitas harganya tidak masuk akal
- Di samping itu, pisau cukur murah kualitasnya tidak menghargai muka kita
- Tidak ada alternatif pisau cukur berkualitas tapi harganya bersahabat
- Seharusnya lebih mudah untuk membeli kebutuhan sehari-hari seperti pisau cukur untuk pria-pria *modern* di luar sana

Para pendiri juga melihat bahwa perawatan pribadi pria di Indonesia sedang meningkat dengan:

- Sebanyak 2.7x peningkatan pencarian untuk merek perawatan pribadi pria yang menunjukkan peningkatan tajam dalam kategori perawatan pria. Sumber: *Google Data 2018*
- Sebesar 20% pertumbuhan per tahun nya untuk tempat perawatan pria (pangkas rambut). Sumber: *Indonesian Barbershop Association*
- 2x pertumbuhan untuk pencarian kata: “Perawatan wajah pria”. Sumber: *Google Data 2018*
- Rp 3 trilyun untuk nilai industri perawatan pria di Indonesia. Sumber: *Nielsen research 2014*

Dari data tersebut membuktikan bahwa pria mulai memberi perhatian lebih pada perawatan pribadi dan kulit. Maka dari itu pada tahun 2016 para pendiri membuat produk Banner sebagai pisau cukur berlangganan *online* yang secara praktis dikirim kepada pelanggan secara rutin. Banner memiliki cara unik untuk menawarkan produk mereka melalui layanan berlangganan. Jadi pelanggan tidak perlu khawatir tentang kebutuhan perawatan mereka kehabisan stok. Banner memberikan produk pisau cukur dengan harga terjangkau namun juga berkualitas tinggi dan menggabungkannya dengan layanan berlangganan untuk kartrid (pisau) isi ulang yang membuatnya lebih nyaman bagi semua orang untuk membeli pisau cukur.

Sebagai pria modern yang menganggap cukuran sebagai kebutuhan yang esensial, para pendiri percaya ada cara yang lebih baik untuk membeli pisau cukur dan produk perawatan pria lainnya. "Berkualitas, praktis, dan terjangkau." Nilai-nilai ini yang ingin mereka hadirkan bagi para pengguna produk Banner. Para pendiri ingin membuat sebuah merek produk perawatan pria yang dipikirkan secara matang, inovatif, dan aspiratif. Banner berfokus untuk melayani pria metropolitan dan *urban modern* yang suka merawat penampilan mereka secara rutin.

Namun mencukur hanyalah permulaan bagi Banner. Banner ingin dapat mengakomodasi kebutuhan perawatan pribadi pria secara maksimal. Untuk memaksimalkannya, Banner juga melengkapi produknya dengan produk perawatan alami lainnya yang dirancang secara baik untuk pria seperti sabun mandi, shampoo, krim cukur, dan dengan produk baru lainnya yang akan dapat meningkatkan nilai seumur hidup pelanggan kami dan mengumpulkan segmen baru bagi Banner.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Para pendiri telah berteman baik sejak sekolah menengah pertama. Sejak itu, mereka telah belajar, bekerja, dan berbagi ide bersama. Banner ditujukan untuk mewujudkan visi mereka yaitu menjadi nomor satu untuk merek lokal perawatan pria. Mereka percaya dapat mencapainya melalui misi mereka dengan:

- Mendidik pasar tentang rutinitas perawatan pribadi pria yang terbaik.

Banner mengangkat betapa pentingnya perawatan dan bagaimana pengaruhnya ke dalam kegiatan sehari-hari untuk pria dengan menyediakan konten yang menarik dan informatif.

- Meningkatkan kebiasaan pria untuk menjaga penampilan pribadinya. Banner membuat proses pembelian menjadi lebih efektif dan efisien melalui layanan berlangganan produk perawatan pria
- Menyediakan produk-produk berkualitas tinggi dengan harga yang wajar. Banner menyediakan produk perawatan pribadi berkualitas tinggi untuk pria modern tanpa merampok uang pelanggan mereka

B. Logo Perusahaan

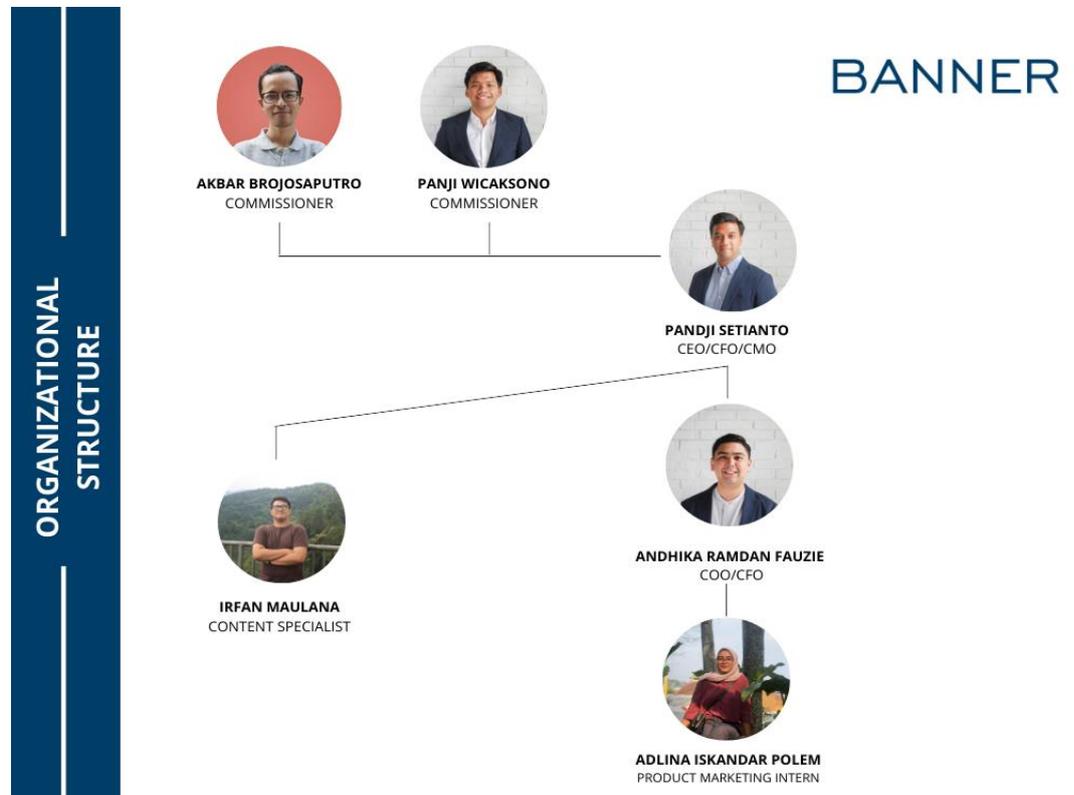
The logo consists of the word "BANNER" in a bold, blue, sans-serif font. The letters are evenly spaced and have a consistent height and weight.

Gambar II.1 Logo Banner

Sumber: *Database* Banner

Banner sendiri mempunyai arti kata “*Excellent*” yang mana artinya Banner secara merek/produk mempunyai kualitas yang *excellent* dan baik. Mencukur identik dilakukan di pagi hari untuk memulai hari dan dengan mencukur menggunakan Banner diharapkan nantinya akan maksimal dan baik juga harinya.

C. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar II.2 Struktur Organisasi Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

1. *CEO/CFO/CMO*

- Bertanggung jawab untuk mengelola akuisisi, *branding*, keuangan, dan pengembangan produk.

2. *COO/CFO*

- Memegang rantai komando kedua untuk Banner. Bertanggung jawab untuk mengelola operasional, penjualan, retensi, riset pasar, layanan pelanggan, dan sumber daya manusia.

3. *Commisioner*

- Bertanggung jawab untuk memastikan bahwa tugas perusahaan kepada pemegang saham dipenuhi dengan bertindak sebagai penghubung antara dewan dan manajemen tingkat atas.
- Bertanggung jawab untuk mendukung pengembangan pribadi dan profesional eksekutif perusahaan.
- Mempromosikan perusahaan secara eksternal dan temukan peluang untuk pembiayaan atau pertumbuhan bisnis.

4. *Content Specialist*

- Bertanggung jawab untuk merencanakan dan memproduksi konten untuk media sosial Banner, menyediakan materi kegiatan pameran, penelitian kegiatan media sosial, dan desain produk.

D. Kegiatan Umum Perusahaan

Banner merupakan perusahaan produk perawatan wajah pria yang terbagi menjadi dua jenis penjualan:

a) B2B

Banner menjual produknya dan bekerja sama dengan beberapa pangkas rambut pria seperti PAXI dan SYMMETRY *Barbershop*.

BANNER



Shave Butter (100 ml) | Rp 89.000
Cukuran makin mulus dan nyaman.

- Shave Butter adalah krim transparan untuk membantu melancarkan gerakan silet saat cukuran.
- Melindungi kulit dari iritasi saat cukuran, melembutkan, dan melembabkan rambut wajah Anda.
- Diperkaya Virgin Coconut Oil organik dan bahan natural lainnya yang baik dan aman untuk kulit.



Soothing Mist (100 ml) | Rp 79.000
Wajah segar setelah cukuran.

- Soothing Mist dapat menenangkan kulit Anda setelah cukuran.
- Hanya beberapa semprot ke wajah dan Soothing Mist akan menenangkan kulit Anda.
- Tidak pedas di muka! Menggunakan Virgin Coconut Oil organik dan bahan natural lainnya yang baik untuk kulit Anda.

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>1 buah Rp 89.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4 buah Rp 356.000 Rp 267.000</td> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;"> <div style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; color: white; font-weight: bold;"> Hemat hingga 30% </div> </td> </tr> <tr> <td>7 buah Rp 623.000 Rp 435.000</td> </tr> <tr> <td>11 buah Rp 979.000 Rp 624.000</td> </tr> </table>	1 buah Rp 89.000		4 buah Rp 356.000 Rp 267.000	<div style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; color: white; font-weight: bold;"> Hemat hingga 30% </div>	7 buah Rp 623.000 Rp 435.000	11 buah Rp 979.000 Rp 624.000	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>1 buah Rp 79.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4 buah Rp 316.000 Rp 237.000</td> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;"> <div style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; color: white; font-weight: bold;"> Hemat hingga 30% </div> </td> </tr> <tr> <td>7 buah Rp 553.000 Rp 385.000</td> </tr> <tr> <td>11 buah Rp 869.000 Rp 552.000</td> </tr> </table>	1 buah Rp 79.000		4 buah Rp 316.000 Rp 237.000	<div style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; color: white; font-weight: bold;"> Hemat hingga 30% </div>	7 buah Rp 553.000 Rp 385.000	11 buah Rp 869.000 Rp 552.000
1 buah Rp 89.000													
4 buah Rp 356.000 Rp 267.000	<div style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; color: white; font-weight: bold;"> Hemat hingga 30% </div>												
7 buah Rp 623.000 Rp 435.000													
11 buah Rp 979.000 Rp 624.000													
1 buah Rp 79.000													
4 buah Rp 316.000 Rp 237.000	<div style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 5px; color: white; font-weight: bold;"> Hemat hingga 30% </div>												
7 buah Rp 553.000 Rp 385.000													
11 buah Rp 869.000 Rp 552.000													

Produk Banner tidak mengandung SLS/SLES, paraben, silikon, minyak, mentol/mintol, parafin, povidone, alkohol, dan tidak diuji pada hewan.

bannershave.com
@shavewithbanner
0811-9777-101

Gambar II.3 B2B Flyer

Sumber: *Database Banner*

b) B2C

Penjualan produk Banner langsung kepada konsumennya dibagi menjadi 2 jenis, yaitu:

1) *Recurring Order*

Tipe ini merupakan pembelian bagi pelanggan yang berlangganan isi ulang pisau cukur. Ada 3 tipe langganan yaitu: *Shave Plan 1*, *Shave Plan 2*, dan *Shave Plan 3* yang artinya akan dikirimkan isi ulang pisau cukurnya per bulan, per 2 bulan atau per 3 bulan.

2) *One Time Purchase*

Tipe ini merupakan pembelian sekali beli secara *regular*.

Empat bauran pemasaran produk Banner:

1. Produk (*Product*)

Tabel II.1 Tabel Daftar Produk Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

<i>ITEM</i>	<i>PICTURE</i>	<i>PRODUCT</i>	<i>PRICE</i>
<i>SHAVE</i>		<i>Starter Pack</i>	120,000
		<i>Lite Pack</i>	89,000
		Isi Ulang Pisau Cukur <i>2 Cartridge</i>	85,000
		Isi Ulang Pisau Cukur <i>4 Cartridge</i>	170,000

<i>ITEM</i>	<i>PICTURE</i>	<i>PRODUCT</i>	<i>PRICE</i>
<i>SHAVE</i>		<i>Natural Shave Butter</i> 100 ml	89,000
		<i>Natural After Shave Mist</i> 100 ml	79,000
		<i>Shaving Care</i>	149,000
		<i>Shaving Kit</i>	249,000

<i>ITEM</i>	<i>PICTURE</i>	<i>PRODUCT</i>	<i>PRICE</i>
<i>SHOWER</i>		<i>Natural Shower Gel 250 ml</i>	89,000
		<i>Natural Hair Shampoo 250 ml</i>	89,000
		<i>Natural Shower Gel 500 ml</i>	149,000
		<i>Natural Hair Shampoo 500 ml</i>	149,000

<i>ITEM</i>	<i>PICTURE</i>	<i>PRODUCT</i>	<i>PRICE</i>
SET		<i>Shower Set</i>	159,000
		<i>Shower Set Plus</i>	259,000
		<i>Value Set</i>	299,000
		<i>Value Set Plus</i>	399,000

<i>ITEM</i>	<i>PICTURE</i>	<i>PRODUCT</i>	<i>PRICE</i>
		<i>Complete Set</i>	399,000
		<i>Complete Set Plus</i>	499,000

2. Price (Harga)

Tabel II.2 Tabel Daftar Harga Produk Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

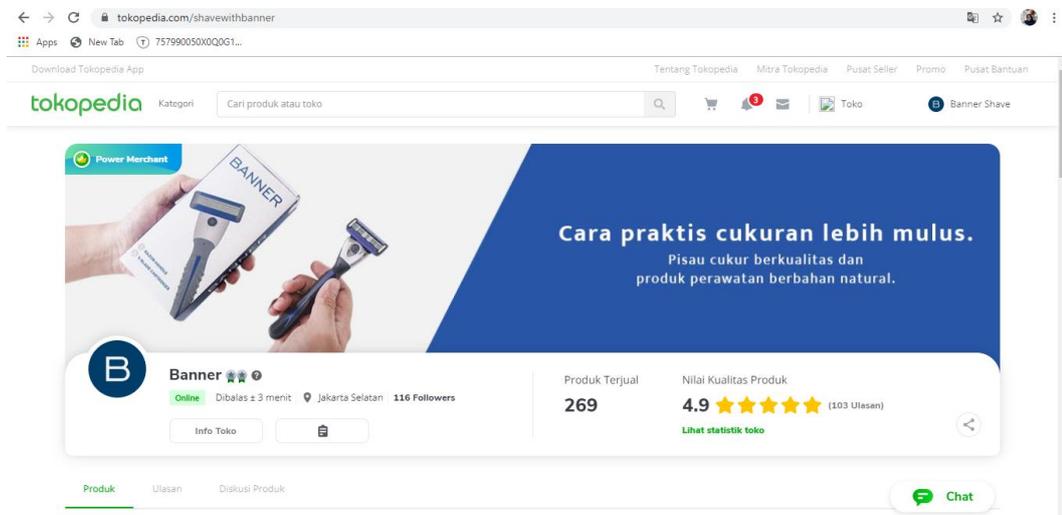
<i>ITEM</i>	<i>PRODUCT</i>	<i>PRICE</i>
<i>SHAVE</i>	Starter Pack	120,000
	Lite Pack	89,000
	Isi Ulang Pisau Cukur 2 Cartridge	85,000
	Isi Ulang Pisau Cukur 4 Cartridge	170,000
	Natural Shave Butter 100 ml	89,000
	Natural After Shave Mist 100 ml	79,000
	Shaving Care	149,000
	Shaving Kit	249,000
<i>SHOWER</i>	Natural Shower Gel 250 ml	89,000
	Natural Hair Shampoo 250 ml	89,000
	Natural Shower Gel 500 ml	149,000
	Natural Hair Shampoo 500 ml	149,000

<i>ITEM</i>	<i>PRODUCT</i>	<i>PRICE</i>
<i>SET</i>	Shower Set	159,000
	Shower Set Plus	259,000
	Value Set	299,000
	Value Set Plus	399,000
	Complete Set	399,000
	Complete Set Plus	499,000

3. Tempat (*Place*)

Praktikan ditempatkan sebagai *Product Marketing* dibawah *COO* di bidang operasi perusahaan untuk mengelola kegiatan pemasaran, mengelola penjualan, mengoperasikan *marketplace*, membuat promosi dan komunikasi eksternal. Banner berkantor di Conclave Arteri Jalan Sultan Iskandar Muda 17B Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Untuk memasarkan produk-produk nya secara *offline*, produk Banner dapat ditemukan di berbagai pangkas rambut pria seperti PAXI PLUSH Plaza Indonesia, Plaza Senayan dan Pondok Indah Mall. Untuk *online*, Banner menjual produknya melalui *website* di <https://bannershave.com/> dan beberapa marketplace seperti:

- Tokopedia <https://www.tokopedia.com/shavewithbanner>
- Shopee <https://shopee.co.id/shavewithbanner>
- Maskoolin <https://www.maskoolin.com/products/supplier/supplier-banner-shave/>
- Facebook <https://www.facebook.com/shavewithbanner?>



Gambar II.4 Halaman Tokopedia Banner

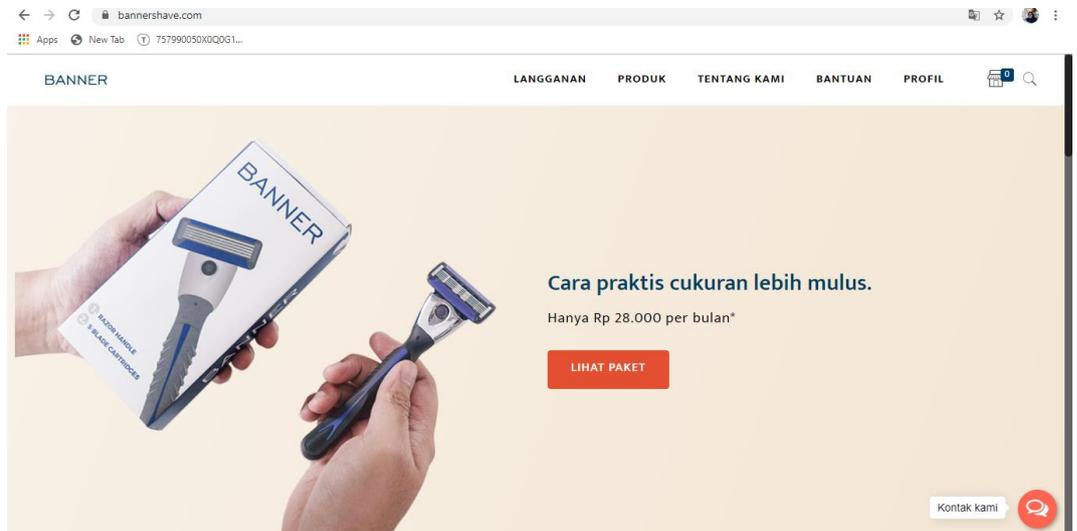
Sumber: tokopedia.com/shavewithbanner

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi yang dilakukan oleh Banner dilakukan dengan berbagai cara yang mengacu pada *Elements of Marketing Communication*. Secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua bentuk, yakni *offline* maupun *online*. Untuk kegiatan promosi secara sebagian besar umumnya masih dilakukan melalui *Email*, *Website* dan *Whatsapp* serta akun *social media* seperti *Instagram & Facebook*. Promosi dengan memberikan info penawaran special berupa potongan harga diberikan seringkali ketika terjadi hari-hari besar seperti Hari Kemerdekaan, Hari Pahlawan, Hari Belanja Nasional.

- a) Contoh promosi produk yang dilakukan oleh Banner secara *online marketing* yaitu:

1) Website

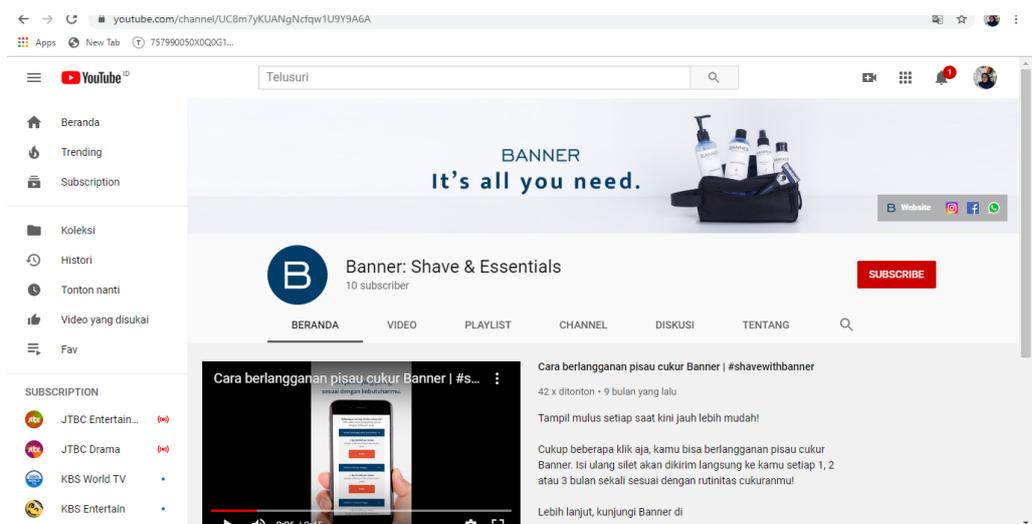


Gambar II.5 Halaman Website Banner

Sumber: <https://bannershove.com/>

Promosi melalui website merupakan promosi utama yang dilakukan oleh Banner. Setiap pelanggan memulai berlangganan dimulai dengan mendaftar melalui website.

2) Youtube



Gambar II.6 Halaman Youtube Banner

Sumber: youtube.com/channel/UC8m7yKUANGNcfqw1U9Y9A6A

Promosi melalui youtube merupakan cara lain promosi yang dilakukan oleh Banner. Promosi melalui youtube berisikan tutorial cara berlangganan, tutorial mencukur, cara-cara menggunakan produk Banner.

3) *Instagram*



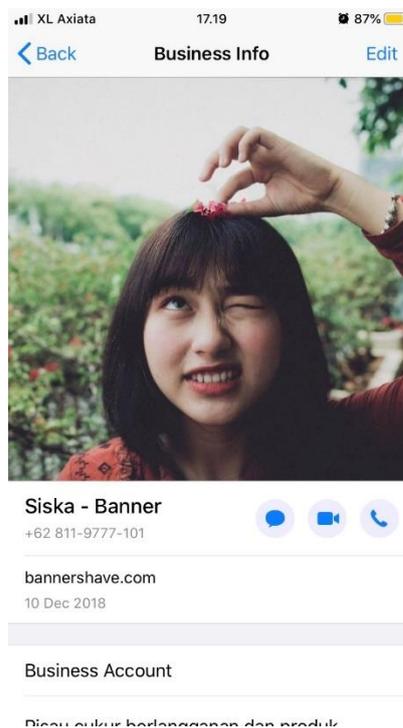
Gambar II.7 Halaman Instagram Banner

Sumber: www.instagram.com/shavewithbanner/

Promosi melalui Instagram merupakan cara lain promosi yang dilakukan oleh Banner. Promosi melalui Instagram merupakan cara Banner untuk selalu aktif dan *up to date* memberikan info-info terbaru baik itu promosi tentang produk, promo penawaran-penawaran yang special dan juga memberikan info-info cara penggunaan produk Banner, kandungan produk Banner juga sebagai penghubung antara Banner dengan pelanggannya agar tetap dekat dan terjaga.

b) Contoh promosi produk yang dilakukan oleh Banner secara *sales promotion* yaitu:

1) Siska (*Whatsapp Business*)



Gambar II.8 Whatsapp Business Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Siska merupakan cara Banner untuk menjadi penghubung antara pelanggan dengan Banner sebagai *customer support*. Siska diciptakan dengan sama hal nya seperti Jobstreet yang mempunyai Lina ataupun Telkomsel yang mempunyai Veronica, Banner menggunakan Siska sebagai nomor yang fungsinya untuk sebagai penghubung dan media komunikasi antara Banner dengan pelanggannya. Melalui Siska

(Whatsapp Business) dilakukan juga promosi produk Banner lewat *blast messages* whatsapp dan juga fungsi Whatsapp Business Siska sebagai alat komunikasi menghubungi pelanggan, sebagai perantara penjualan ataupun kebutuhan pembelian.

2) Kode Promo

Gunakan kode kupon ini untuk dapatkan
diskon 10%!

MANDIPRAKTIS

Gambar II.9 Kupon Promo Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Promosi juga dilakukan dengan membagikan kode voucher. Promosi dengan memberikan info penawaran special berupa potongan harga seringkali diberikan ketika terjadi hari-hari besar seperti Hari Kemerdekaan, Hari Pahlawan, Hari Belanja Online Nasional.

c) Contoh promosi produk yang dilakukan oleh Banner secara *Personal Selling*:

Promosi secara *offline* yang dilakukan oleh Banner yaitu antara lain meletakkan brosur dan *product display* di pangkas rambut pria yang telah bekerja sama seperti PAXI PLUSH dan setiap 2 bulan sekali Banner juga

melakukan promosi dan penjualan melalui bazaar atau *event* yang berlangsung di Jakarta.



Gambar II.10 Bazaar Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Banner, praktikan bertugas sebagai *Product Marketing Intern*, *job description* utama dari posisi ini ialah:

1. *Customer Journey Assistant*
2. *Support Sales Promotion*
3. *Market Research*
4. *Churn Rate*

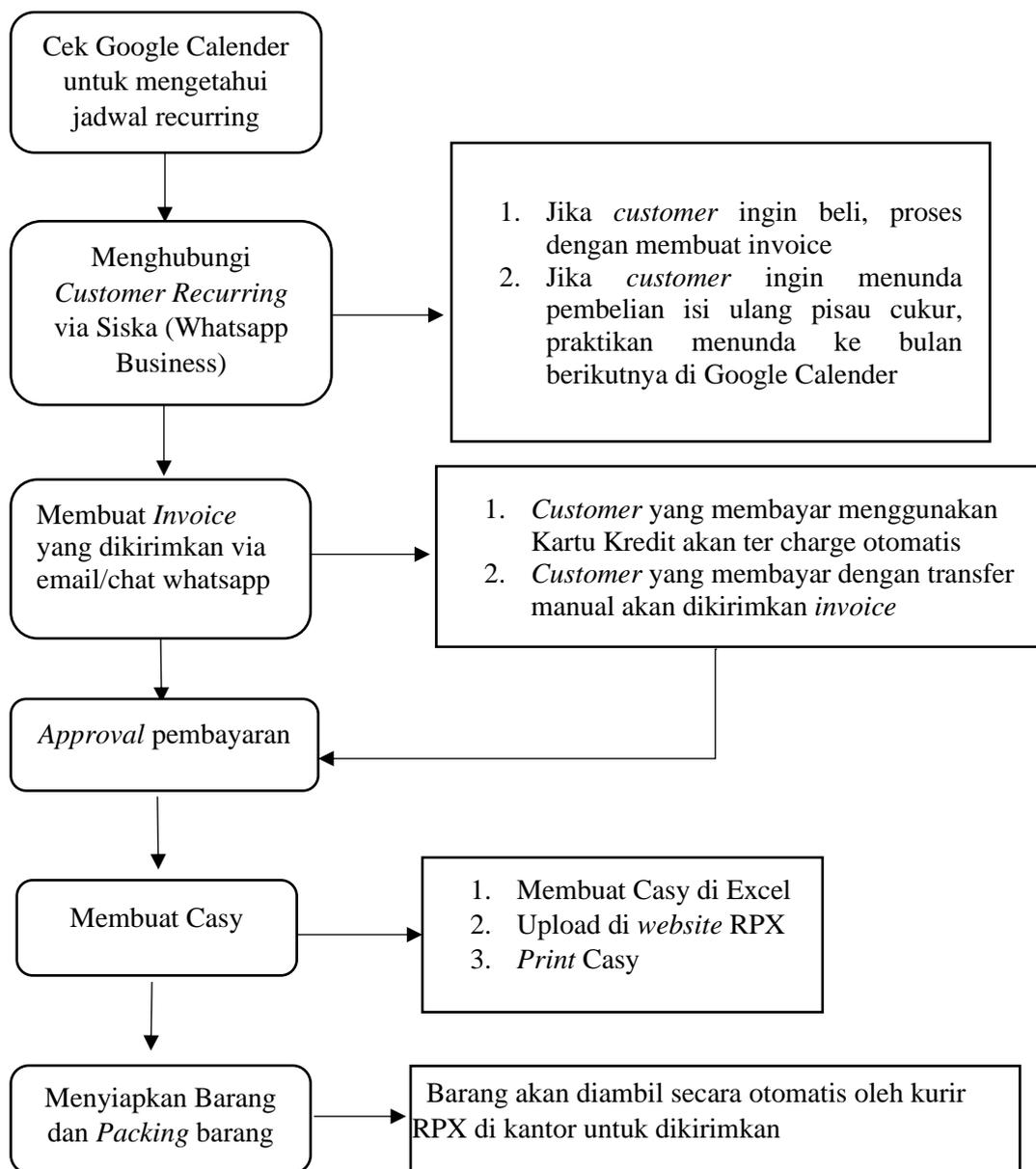
B. Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan praktik kerja lapangan dilaksanakan selama kurang lebih 40 hari kerja terhitung dari 26 Agustus – 1 November 2019. Praktik kerja lapangan ini dilaksanakan selama hari kerja Senin s.d Jumat pada pukul 10.00–18.00. Berikut ini uraian tugas-tugas yang dikerjakan praktikan selama Praktik Kerja Lapangan di Banner:

1. *Customer Journey Assistant*

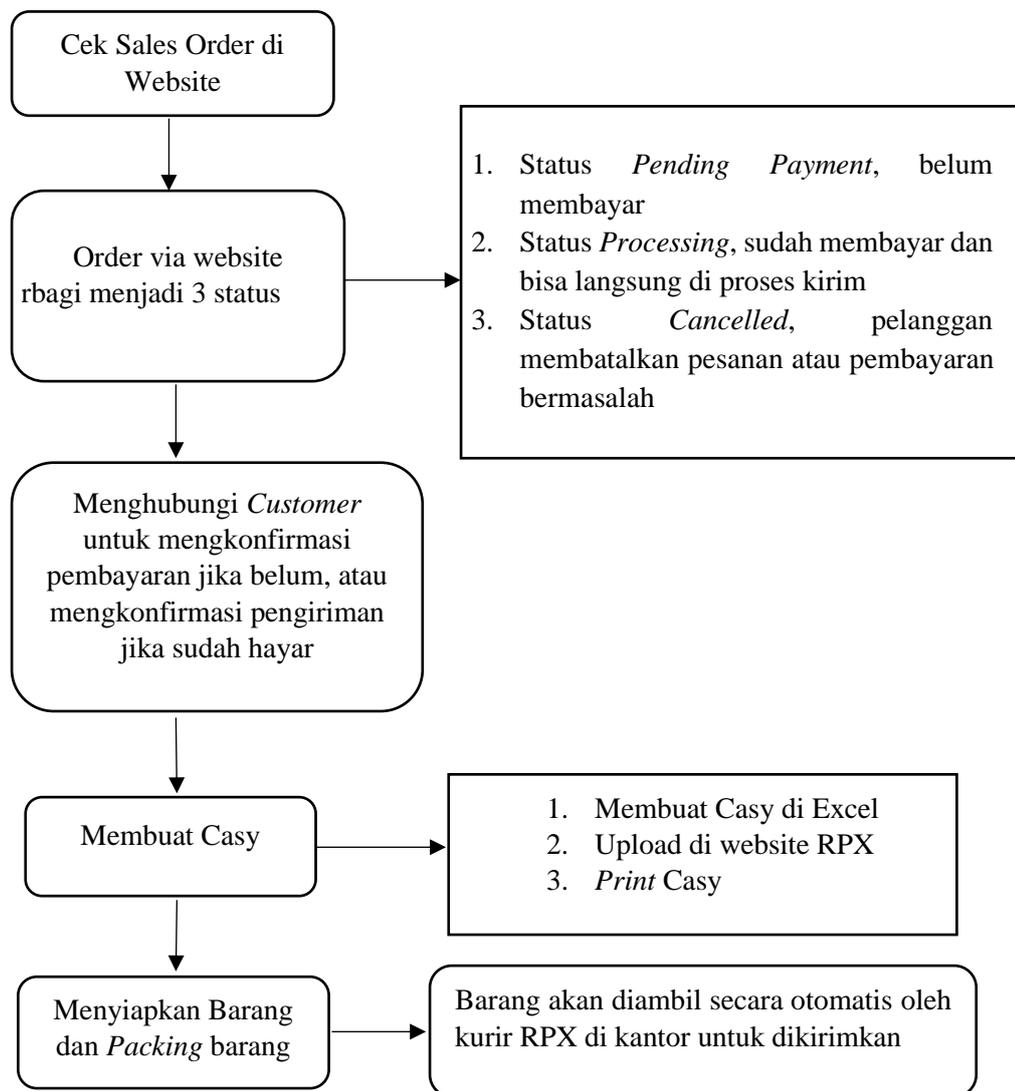
Dalam praktiknya, praktikan bertanggung jawab untuk mengelola penjualan. Praktikan bertanggung jawab dan memastikan bahwa setiap penjualan yang dimulai dari masuknya pesanan produk dari website atau *marketplace* lalu memprosesnya, hingga memastikan produk tersebut sampai ke pelanggan terlaksana dengan baik.

- a) Berikut adalah prosedur mengenai alur-alur yang praktikan kerjakan untuk pembelian *recurring order* untuk isi ulang pisau cukur melalui *website*:



Gambar III.1 Flowchart Recurring Order

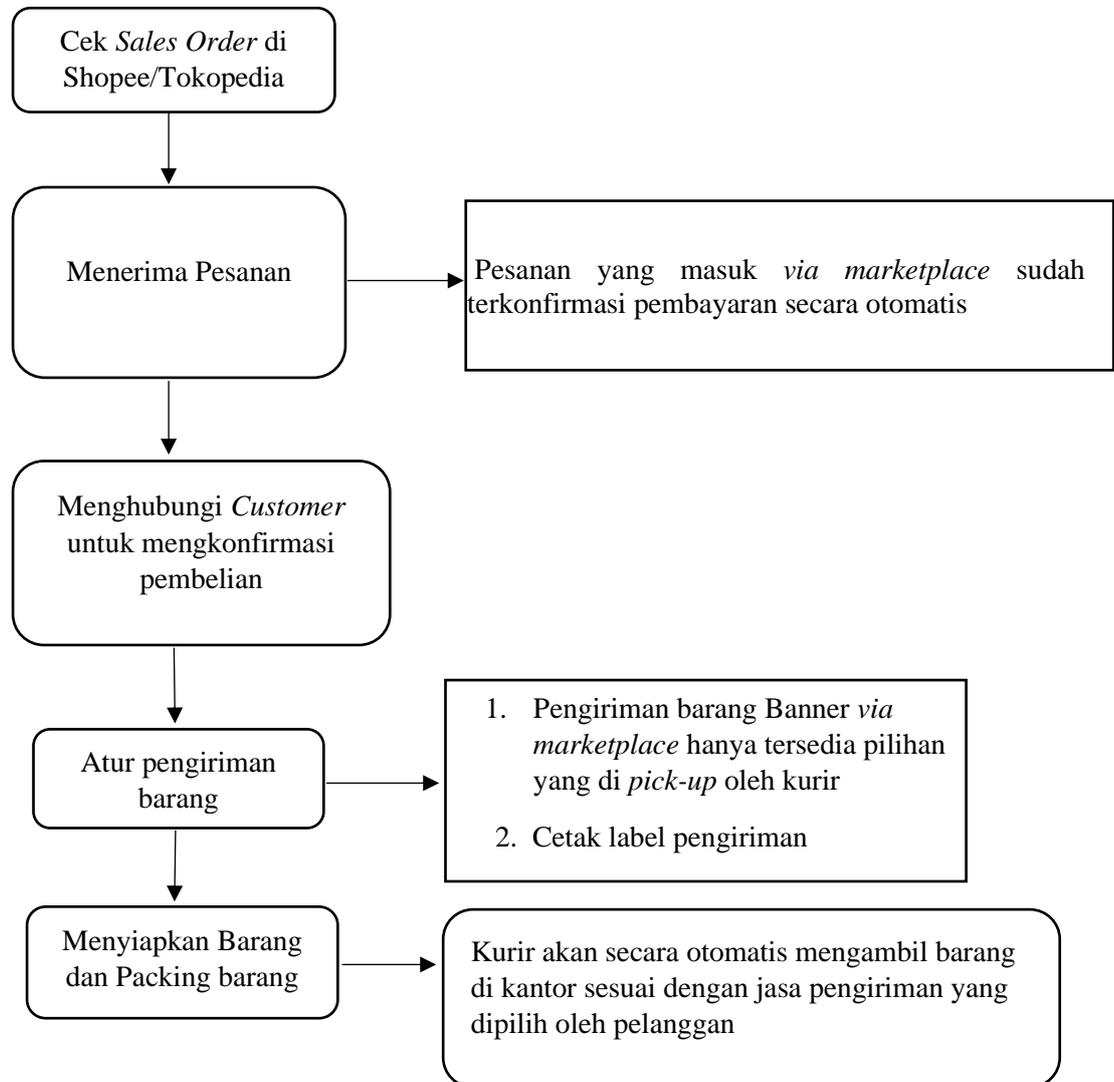
Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)



Gambar III.2 *Flowchart One Time Purchase*

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

- c) Secara keseluruhan, berikut adalah prosedur penjelasan mengenai alur-alur yang praktikan kerjakan untuk pembelian via *Marketplace*:



Gambar III.3 Flowchart Marketplace

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Berikut adalah penjelasan mengenai dokumen dan website yang praktikan kerjakan menyangkut *Recurring order* dan *one time purchase order*:

- 1) Halaman *website* yang berisikan data yang masuk baik *recurring order* ataupun *one time purchase*

Order	Date	Status	Ship to	Total	Actions
#2746 Muhammad Pitrawan Saputra	Nov 6, 2017	Completed	Muhammad Pitrawan Saputra, Jalan Limau II no. 4, Kelurahan Kramat Pela, Kecamatan Kebayoran Baru, Kabayoran Baru, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12130 via JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg	Rp 129,000	
#2745 I Made Satria Yudistira	Nov 6, 2017	Completed	I Made Satria Yudistira, Taman Surya 3 Blok 1 7 No 3, Kalideres, Kota Jakarta Barat, DKI Jakarta, 11839 via JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg	Rp 129,000	
#2742 Aryudho Mahardi Setianto	Nov 6, 2017	Completed	Aryudho Mahardi Setianto, Jl. Balai Pustaka Barat no. 332, Rawamangun, Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur, DKI Jakarta, 13220	Rp 94,000	

Gambar III.4 Tampilan Sales Order

Sumber: bannershove.com/wp-admin/

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
1 Shave Plan 2 - Glenn Jeff Shave Plan 3 - Syarif Dya	2	3 Shave Plan 3 - Danny	4	5 Shave Plan 1 - Wafi Chafi Shave Plan 2 - Wanistyor	6 Shave Plan 2 - Pamungka Shave Plan 3 - Rochana	7
8	9 Shave Plan 2 - Bobby Her	10 Shave Plan 2 - Liem Fredi Shave Plan 1 - David Muh Shave Plan 2 - Fransco S Shave Plan 2 - Joshua Ad	11 Shave Plan 3 - Vincent Ut	12 Shave Plan 2 - Thomas Ji	13	14
15 Shave Plan 1 - Action Her Shave Plan 2 - Anugrah A 2 more	16 Shave Plan 2 - Gustaf Deu Shave Plan 3 - Yua nanda	17 Shave Plan 1 - Timothy H Shave Plan 3 - Nourandi	18 Shave Plan 2 - Goddy Tan Shave Plan 3 - Anindika N	19 Shave Plan 2 - Ifan Guna	20 Shave Plan 1 - Holidi	21
22 Shave Plan 2 - Made Eko Shave Plan 3 - Adu	23 Shave Plan 3 - Yudlio No	24 Shave Plan 1 - Andhiko P Shave Plan 2 - Nanda Efa Shave Plan 3 - Wilson	25 Shave Plan 1 - Nurao Ma Shave Plan 3 - Anindika Shave Plan 3 - Rudy Purno	26 Shave Plan 2 - Suward N Shave Plan 3 - Anisya Dwi Shave Plan 3 - Hadi Putra	27 Shave Plan 2 - Ramandra Shave Plan 3 - Hafiz Ihsan Shave Plan 3 - Satriya Ju	28 Shave Plan 1 - Handy Wa Shave Plan 3 - Aryudho M
29 Shave Plan 2 - Maulana A	30 Shave Plan 1 - Otto Arya I Shave Plan 2 - Boma Sep 3 more	Oct 1 Shave Plan 3 - Ego Adha Shave Plan 3 - Rizki Quah Shave Plan 3 - Marnis Ad	2 Shave Plan 1 - Indra Haku Shave Plan 3 - Aditya Alf 2 more	3 Shave Plan 3 - Diky Ridiu Shave Plan 3 - Eko Saifri	4 Shave Plan 2 - Giovanly Shave Plan 2 - Peter Chri 3pm Monthly meeting I	5 Shave Plan 1 - Wafi Chafi

Gambar III.5 Tampilan Google Calendar Banner

Sumber: *Database Banner*

- 2) Membuat Casy yang berisi data diri dan tempat tinggal pelanggan guna untuk pengiriman.

shipper_address2	shipper_mobile_no	shipper_email	shipper_city	shipper_state	shipper_country_id	shipper_zip	shipper_phone	order_number	consignee_name	con
KEBAYORAN LAMA	085715866674	BANNERSHAVE@GMAIL.COM	AKARTA SELATAI	DKI JAKARTA	ID	12240	085715866674	27325	YUOTIA NOOR	
KEBAYORAN LAMA	085715866674	BANNERSHAVE@GMAIL.COM	AKARTA SELATAI	DKI JAKARTA	ID	12240	085715866674	25581	BENNY	
KEBAYORAN LAMA	085715866674	BANNERSHAVE@GMAIL.COM	AKARTA SELATAI	DKI JAKARTA	ID	12240	085715866674	25561	ABSA PRADISTA	
KEBAYORAN LAMA	085715866674	BANNERSHAVE@GMAIL.COM	AKARTA SELATAI	DKI JAKARTA	ID	12240	085715866674	27355	ANDHIKO PUTRA	
KEBAYORAN LAMA	085715866674	BANNERSHAVE@GMAIL.COM	AKARTA SELATAI	DKI JAKARTA	ID	12240	085715866674	27362	NANDA ERIAN	
KEBAYORAN LAMA	085715866674	BANNERSHAVE@GMAIL.COM	AKARTA SELATAI	DKI JAKARTA	ID	12240	085715866674	27360	FAIZ DIAN PRADANA YAHDI	
KEBAYORAN LAMA	085715866674	BANNERSHAVE@GMAIL.COM	AKARTA SELATAI	DKI JAKARTA	ID	12240	085715866674		RAFIKA THALIA UTAMI	

Gambar III.6 Tampilan Casy RPX

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

- 3) *Log in* ke website RPX Corporate sebagai jasa kurir pengiriman dan memasukkan file excel Casy tersebut ke website RPX untuk memproses pengiriman.

The Journey To Over A Million Destinations Begins At A Single Stop

Home / Casy / Casy

AWB Available: 664

1 Create Shipment 2 Pickup Request 3 Print Airwaybill 4 Save Shipment

Step 1 - Create Shipment

Account: 757990050
 Customer Name: ANUGERAH WAJAH PRIA, PT
 Customer Address: CONCLAVE ARTERI JL. SULTAN ISKANDAR MUDA NO. 17 B RT. 12/ RW. 9

Type: Shipment No Booking
 Shipment Type: Domestic
 Payment Type: Prepaid

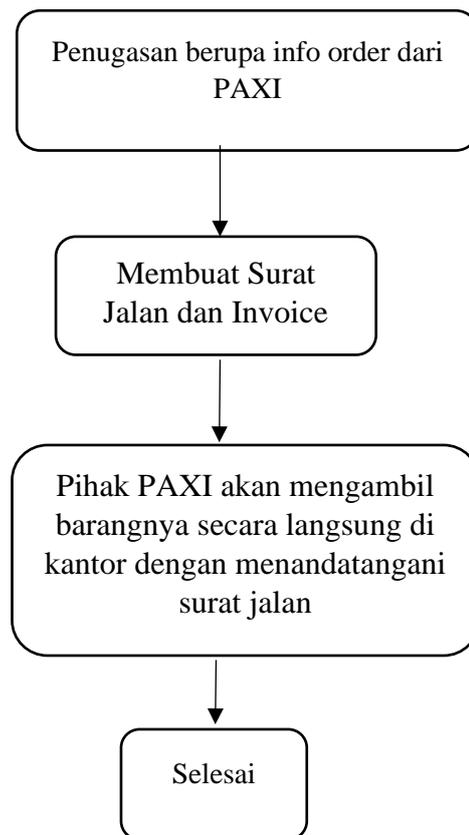
FROM: Ship Date: 2019-12-12 TO: [Empty]

[View Customer] [Upload New Customer list]

Gambar III.7 Tampilan Website RPX Corporate

Sumber: corporate.rpx.co.id

- d) Berikut adalah penjelasan mengenai alur-alur yang praktikan kerjakan untuk pembelian produk untuk B2B *Barbershop* PAXI:

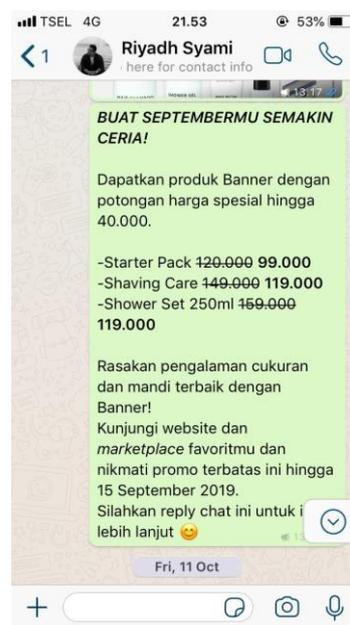


Gambar III.8 Flowchart B2B

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

2. *Support Sales Promotion*

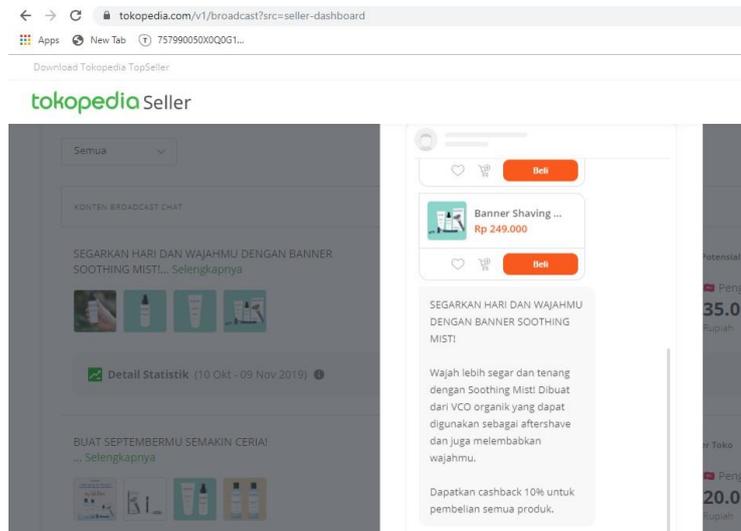
Membuat pesan promosi yang efektif merupakan sesuatu yang penting dalam komunikasi bisnis. Praktikan bertanggung jawab dalam mendukung penjualan dengan ditugaskan membuat pesan promosi penjualan berupa *Blast Messages* melalui Whatsapp Business yang di kirimkan hampir setiap minggunya, dan juga praktikan bertanggung jawab untuk mengoperasikan dan membuat pesan promosi di *Broadcast Chat* Tokopedia, Mailchimp via email, *Google My Business* dan bertanggung jawab juga membuat *voucher code* dan *tactical discount*.



Gambar III.11 Broadcast Blast Messages

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Contoh di atas adalah salah satu *broadcast chat* yang praktikan buat dan bagikan kepada pelanggan melalui broadcast message Whatsapp Business supaya konsumen membeli produk promo tersebut.



Gambar III.12 Broadcast Chat Tokopedia

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Contoh di atas adalah salah satu *broadcast chat* yang praktikan buat dan bagikan kepada para Tokopedia supaya konsumen membeli dan mengetahui info mengenai produk promo tersebut.

BANNER

Cara Praktis Merawat Dirimu

Perkenalkan layanan langganan terbaru dari **Banner!**

SHOWER PLAN

Gak cuma langganan pisau cukur, sekarang kamu juga bisa berlangganan **shower plan** untuk melengkapi kebutuhan mandimu!

Mandi lebih segar & bersih dengan produk berbahan dasar *Virgin Coconut Oil* organik yang dapat menjaga kesehatan kulit kepala & menjaga kelembapan rambut dan praktis bisa dikirim secara rutin ke rumahmu.

organik yang dapat menjaga kesehatan kulit kepala & menjaga kelembapan rambut dan praktis bisa dikirim secara rutin ke rumahmu.

Pilih paket yang sesuai dengan kebutuhanmu:



Personal

Rp 159.000



Family

Rp 259.000

Shower Set ukuran 250 ml dikirim setiap 1 bulan sekali.

Shower Set ukuran 500 ml dikirim setiap 2 bulan sekali.

Tentukan shower planmu dan bebas ribet dari segala urusan mandimu!

Gunakan kode kupon ini untuk dapatkan diskon 10%!

MANDIPRAKTIS



[PELAJARI LEBIH LANJUT](#)



[KONTAK SISKA](#)

Gambar III.13 Milist Mailchimp

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Contoh di atas adalah salah satu *broadcast email/milist* yang praktikan buat dan bagikan kepada pelanggan melalui Mailchimp sebagai info dan komunikasi antara konsumen dengan Banner.

Praktikan juga bertanggung jawab untuk membuat kupon voucher kode promo dan *tactical discount* kepada pelanggan sebagai apresiasi dan bentuk usaha untuk menjaga loyalitas pelanggan terhadap produk Banner.

Coupon Name	Type	Percentage	Description	Usage Limit	Start Date	End Date
akbar	Percentage discount	10	diskon 10%	0 / ∞	-	-
pandji	Percentage discount	15	diskon 15%	1 / ∞	-	-
andhika	Percentage discount	15	diskon 15%	0 / ∞	-	-
movember	Percentage discount	10	discount 10% for all product	17 / ∞	-	-
mulus10	Recurring Product % Discount	10	diskon 10% untuk recurring	2 / ∞	Active for unlimited payments	-
pemuda	Percentage discount	15	-	2 / ∞	-	-
inabanner	Percentage discount	10	-	2 / ∞	-	-
irfan	Percentage discount	10	-	0 / ∞	-	-
dede	Percentage discount	10	diskon dede 10%	0 / ∞	-	-
surveybanner	Percentage discount	15	Discount 15% for all product	0 / ∞	-	-

Gambar III.14 Kode Promo Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

3. *Market Research*

Praktikan bertanggung jawab melaksanakan *market research* dengan menghubungkan pelanggan dengan Banner melalui informasi yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mendefinisikan peluang dan masalah pemasaran dan mengevaluasi upaya pemasaran. Praktikan bertanggung jawab untuk melaksanakannya melalui *Customer Review & Feedback* dan *Research & Development*.

a) *Customer Review & Feedback*

Praktikan bertanggung jawab untuk menanyakan kepuasan pelanggan terhadap produk dan pelayanan dari Banner. Setiap pelanggan akan ditanyakan pendapat, saran, dan nilai yang diberikan untuk produk Banner.

No	Nama Pelanggan	Komentar 1	Komentar 2 (Essentials)	Saran
500		Kalau cocok kan bisa beli mba. Jadi kasih sample sh Tentu biar produknya sendiri sih menurut saya ga ada masalah sih Paling itu apa sih mba. Sama kualitas nya dipertahankan apa sih (usually find that shaving as one of the most troublesome & time-consuming activity) But Banner changed my mind about it. I loved how smooth and refreshed I feel after using it. If the great 8 Banner trying to experiment with more fragrance. So as an user I can freely personalized it. Hope you can keep up the quality. :) Buat rasa sh 7-8 shah. Handlenya terlalu berat		Bikin program yg ada Blade 4 terus Blade 3 dan Blade 2. Jadi orang ada pilihan gitu mba. mau yg lebih murah apa quality pentam.
503	Excelno Fernando			
504	Niki Liandi			
505	Anang Kumawan			
506	Seungho Lee			
507	Stefan Kurnia Muladi			
508	Franky Dina			
509	Mahyu Mahyudin			Saran shave at anytime untuk body.
510	Vincent Gunawan			
511	Mohdaz			
512	Dityu Riskiano			Mgkn kalau boleh huss. bisa dibuatkan case atau tempat khusus utk menyimpan blade yg baru belum digunakan

Gambar III.15 Feedback Master

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Setiap *feedback* dan saran yang diberikan akan diinput oleh praktikan ke *Feedback Master* yang ada di *Gdrive* Banner sebagai evaluasi bagi perusahaan. Selama 40 hari kerja, praktikan telah mengumpulkan kurang lebih 100 *feedback* dan saran dari pelanggan.



Gambar III.16 Feedback Master & CSAT

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

b) *Research & Development*

Praktikan bertanggung jawab juga untuk melakukan *R&D* untuk produk baru yang akan diluncurkan Banner yaitu *Facial Wash*. *Research & Development* secara *offline* ini dilakukan di Universitas Negeri Jakarta dengan melibatkan 50 responden baik laki-laki maupun perempuan. Praktikan membawa 3 sampel varian harum dan menanyakan saran dan kebutuhan konsumen yang ditujukan untuk meningkatkan produk Banner.



Gambar III.17 *R&D Facial Wash Banner*

Sumber: Dokumentasi pribadi praktikan (2019)

Praktikan juga melakukan *R&D* dengan menyebarkan dan membagikan tautan *typeform* kuisisioner untuk diisi kepada pelanggan secara *online* via Whatsapp Business dan Instagram.



Gambar III.18 Survey Facial Wash Banner

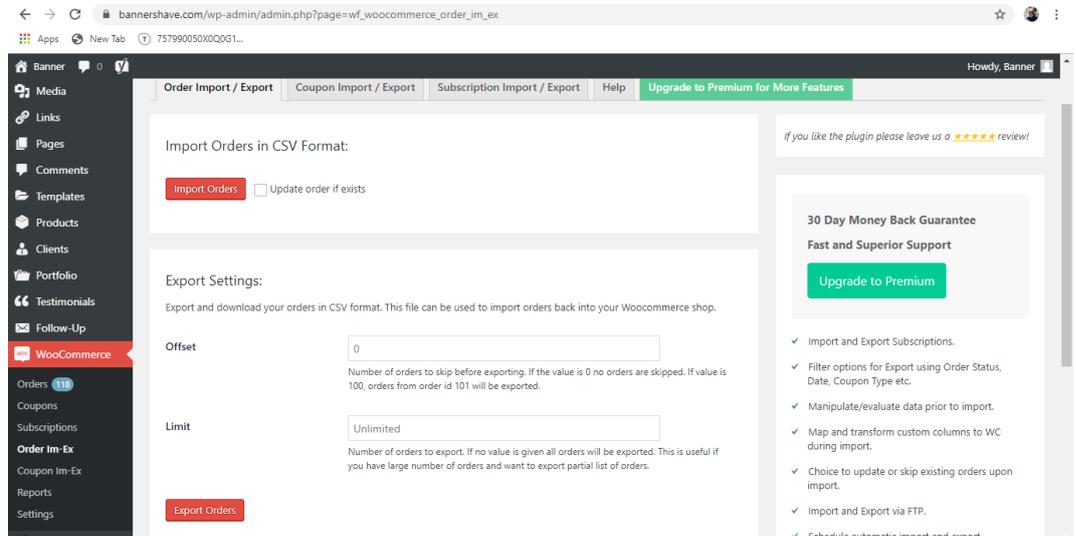
Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

4. *Churn Rate*

Praktikan bertanggung jawab untuk membuat *Churn Rate* setiap bulannya. *Churn Rate* yang merupakan jumlah persentase *recurring order* produk Banner yang tidak melanjutkan atau berhenti berlangganan pisau cukur atau rasio antara jumlah *customer* yang berhenti menggunakan Banner dalam satu bulan periode dengan rata-rata jumlah total customer pada periode yang sama. Churn rate merupakan *output* akhir mengenai tugas yang praktikan kerjakan di *Customer Journey Assistant*.

Berikut adalah penjelasan mengenai alur-alur yang praktikan kerjakan untuk membuat *Churn Rate* di bulan Oktober:

- 1) Praktikan mengunduh data *Order* di <https://bannershave.com/wp-admin>



Gambar III.19 Mengunduh Data Order Banner

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

2) Data Order nantinya akan berisi semua penjualan produk Banner yang dimulai awal dari Oktober 2017 Banner memulai penjualan hingga terakhir Oktober 2019.

order_date	Month	status	shippl	shippl	fee_to	fee_ta	tax_to	cart_d	order	discou	order	order	payme	shippl	custom	custom	custom	billing	last_nam
30 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	94000	IDR	hendit	JNE REG-	19	19	dwiandra Dede	Dwi Putra	
30 October 2017	October 2017	completed	11000	0	0	0	0	0	0	0	111000	IDR	bacs	JNE REG-	15	15	andhika Fauzan	Adhiman	
30 October 2017	October 2017	completed	10000	0	0	0	0	0	0	0	130000	IDR	bacs	J&T Regul	28	28	Muhamm muhamm abirardi		
27 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG-	0	0	Mersinta Christanti		
25 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	85000	IDR	hendit	JNE REG-	26	26	richy juna idky	JUSUF		
25 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	94000	IDR	hendit	JNE REG-	27	27	rigi venac rigi venac pradla		
23 October 2017	October 2017	completed	18000	0	0	0	0	0	0	0	103000	IDR	hendit	JNE YES-	25	25	narawast Narawast Indraspradna		
20 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	94000	IDR	hendit	JNE REG-	24	24	Riyandi, I Riyandi	Tjahjati	
19 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG-	3	3	banarsh Pandji	Setianto	
19 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	129000	IDR	hendit	JNE REG-	0	0	Akbar	Brijosaputra	
19 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG-	21	21	andriyud Ramandi Yulistira		
19 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	94000	IDR	hendit	JNE REG-	15	15	andhika Andhika Fauze		
17 October 2017	October 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	94000	IDR	hendit	JNE REG-	17	17	wicakson Panji	Wicaksono	
17 October 2017	October 2017	completed	0	0	0	0	0	0	0	0	85000	IDR	hendit	Free ship	3	3	banarsh Pandji	Setianto	
24 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	9000	120000	IDR	bacs	JNE REG-	18	18	dika rgh Andhika Fauze		
23 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	94000	IDR	hendit	JNE -Jaka	25	25	narawast Narawast Indraspradna		
21 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	129000	IDR	hendit	JNE REG-	38	38	purwanto Rudy	Purwanto	
18 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG-	0	0	Ery	Ardhita	
16 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	0	0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG-	32	32	dibhanta Andi	Djajanegara	
16 November 2017	November 2017	completed	21000	0	0	0	0	0	0	0	106000	IDR	hendit	JNE REG-	37	37	felispyth Felidy	Mohrisar	
16 November 2017	November 2017	refunded	21000	0	0	0	0	0	0	0	106000	IDR	hendit	JNE REG-	37	37	felispyth Felidy	Mohrisar	
16 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	9000	120000	IDR	bacs	JNE REG-	0	0	Harm Jan Fank		
25 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	9000	120000	IDR	bacs	JNE REG-	15	15	andhika Andhika Fauze		
11 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	9000	120000	IDR	bacs	JNE REG-	36	36	happarsi e Emillie	Daryanto	
11 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	9000	120000	IDR	bacs	JNE REG-	0	0	Ananda & Widya		
11 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	9000	120000	IDR	bacs	JNE REG-	35	35	Samuel Samuel	Rahim	
11 November 2017	November 2017	completed	9000	0	0	0	0	9000	9000	9000	130000	IDR	hendit	JNE REG-	0	0	Samuel	Arwan	

Gambar III.20 Raw Data Order

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

- 3) Data tersebut diharuskan dirapikan terlebih dahulu seperti membuat *Full Name* menggunakan rumus Excel yang telah dipelajari sebelumnya dan merapikan *Line Item* yang berisikan nama-nama produk.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

order_id	discoun	order_t	order_ci	paymen	shipping	custom	custom	custom	billing_f	billing_last_name	Full Name
0	0	94000	IDR	xendit	JNE REG - J	19	19	dwiputra.d	Dede	Dwi Putra	=PROPER(U:U&" "&V:V)
0	0	131000	IDR	bacs	JNE REG - J	15	15	andhikafaf	Fauzan	Adhiman	Fauzan Adhiman
0	0	130000	IDR	bacs	J&T Regul	28	28	muhamm	muhamm	Abirafdi	Muhammad Abirafdi
0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG - J	0	0		Mersinta	Christantri	Mersinta Christantri
9000	9000	85000	IDR	xendit	JNE REG - J	26	26	risky.jusuf	RISKY	JUSUF	Risky Jusuf
0	0	94000	IDR	xendit	JNE REG - J	27	27	rigi.venad	rigi venad	pradla	Rigi Venada Pradla
0	0	103000	IDR	xendit	JNE YES - Ji	25	25	narawastu	Narawastu	Indrapradna	Narawastu Indrapradna
0	0	94000	IDR	xendit	JNE REG - J	24	24	riyandri_t	Riyandri	Tjahjadi	Riyandri Tjahjadi
0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG - J	3	3	bannersha	Pandji	Setianto	Pandji Setianto
0	0	129000	IDR	xendit	JNE REG - J	0	0		Akbar	Brojosaputro	Akbar Brojosaputro
0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG - J	21	21	andrayudi	Ramandra	Yudistira	Ramandra Yudistira
0	0	94000	IDR	xendit	JNE REG - J	15	15	andhikafaf	Andhika	Fauzie	Andhika Fauzie
0	0	94000	IDR	xendit	JNE REG - J	17	17	wicaksono	Panji	Wicaksono	Panji Wicaksono
0	0	85000	IDR	xendit	Free shipp	3	3	bannersha	Pandji	Setianto	Pandji Setianto
9000	9000	120000	IDR	bacs	JNE REG - J	18	18	dika_rf@h	Andhika	Fauzie	Andhika Fauzie
0	0	94000	IDR	xendit	JNE - Jakar	25	25	narawastu	Narawastu	Indrapradna	Narawastu Indrapradna
0	0	129000	IDR	xendit	JNE REG - J	38	38	purwanto	Rudy	Purwanto	Rudy Purwanto
0	0	129000	IDR	bacs	JNE REG - J	0	0		Ergy	Adhitama	Ergy Adhitama

Gambar III.21 Raw Data Customer

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

- 4) Lalu data di klasifikasikan berdasarkan *Line Item* produk. *Lite Item* yang dibutuhkan untuk membuat *Churn Rate* merupakan *Shave Plan* 1,2 dan 3 saja. *Line Item* tersebut merupakan jenis langganan yang ditawarkan Banner yang artinya per bulan, per 2 bulan atau per 3 bulan.

AO	AP	AQ	AR	AS	AT	AU	AV	AW	AX	AY	AZ	BA	BB	BC	BD	BE
1	shipping	custom	shipping	fee_item	tax_item	coupon	refund	order_n	download	line_item_1	line_iter	line_iter	line_iter	line_iter	line_iter	line_iter
2	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg total:9000.00 content:O							1	Shave Plan 3					
3	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg total:11000.00 content:A							1	Starter Pack					
4	ID		method:J&T Regular Service - Jakarta Selatan - 0.1 kg content:A							1	Starter Pack					
5	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg total:9000.00 content:A							1	Starter Pack					
6	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan code:morningshave content:O							1	Shave Plan 3					
7	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg total:9000.00 content:O							1	Shave Plan 2					
8	ID		method:JNE YES - Jakarta Selatan - 1 kg total:18000.00 content:O							1	Shave Plan 1					
9	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan total:9000.00 content:O							1	Shave Plan 3					
10	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 1 kg total:9000.00 content:A							1	Starter Pack					
11	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 1 kg total:9000.00 content:O							1	Starter Pack					
12	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 1 kg total:9000.00 content:A							1	Starter Pack					
13	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan total:9000.00 content:O							1	Shave Plan 3					
14	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan total:9000.00 content:O							1	Shave Plan 2					
15	ID		method:Free shipping - Jakarta Selatan total:0.00 content:O							1	Shave Plan 2					
16	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan code:conclave amount: content:A							1	Starter Pack					
17	ID		method:JNE - Jakarta Selatan - 1 kg total:9000.00 content:X							1	Shave Plan 1					
18	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg total:9000.00 content:O							1	Starter Pack					
19	ID		method:JNE REG - Jakarta Selatan - 0.1 kg total:9000.00 content:A							1	Starter Pack					

Gambar III.22 Raw Data Line Item

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

- 5) Lalu *Raw Data* yang sudah selesai tersebut dimasukkan ke dalam PivotTable. Data yang digunakan adalah *Full Name*, *Line Item*, *Month* dan *Order Total*.

status	(Multiple Items)	Month	Oct-17	Nov-17	Dec-17	Jan-18	Feb-18	Mar-18	Apr-18	May-18
Sum of order_total										
Item 1	Full Name									
Shave Plan 1	Alba Pradista					94000	94000			188000
	Adlan Hendarji									
	Andhiko Putra									
	Barly Putra									
	Cristo Aldian							94000		
	David Muhammad							94000		94000
	Denny Hendrata						94000			
	Dira Rahman									
	Edward Kurnia							94000	94000	94000
	Eka Gilang Pramana Kusumo									
	Feldy Mohrsiar		106000	106000	106000	106000	106000	106000	106000	106000
	Firman									
	Ghazi Sadikin									
	Halim									
	Hamzah Ramadhan							94000	94000	
	Handy Wachyudi									
	Indra Hukama Alam Putra									
	Jonathan Peter									
	Kai Said									94000
	Narawastu Indrapradna		103000	94000	85000					

Gambar III.23 PivotTable

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

- 6) Data Pivot tersebut kemudian dihitung menggunakan rumus yang akan menunjukkan persentase subscriber produk Banner, yang sedang *subscribe*, ataupun customer baru di setiap bulannya.

Plan	Category	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Shave Plan 3	New	8	4	1	9	23	33	7	14	23	45	25	
	Current	8	12	13	21	44	81	83	89	94	132		
	Lost	-	8	12	13	21	44	63	67	84	107	117	
	Beginning	-	8	12	13	21	44	81	83	89	94	132	
	Current Customer	-	8	12	13	21	44	81	83	89	94	132	
	Churn Rate %	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	5%	12%	40%		
Shave Plan 1	New	1	1	-	4	4	2	3	2	1			
	Current	1	1	2	2	1	5	7	7	9	11	11	
	Lost	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Beginning	-	1	2	2	4	5	9	7	9	12	13	
	Current Customer	-	1	2	2	4	5	7	7	9	11	11	
	Churn Rate %	0%	0%	0%	0%	0%	50%	0%	22%	0%	8%	15%	
Shave Plan 2	New	3	3	-	3	9	16	2	6	7	20	15	
	Current	3	6	6	9	17	27	29	30	32	50		
	Lost	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Beginning	-	3	6	6	9	17	27	29	30	32	50	
	Current Customer	-	3	6	6	9	17	27	29	30	32	50	
	Churn Rate %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Gambar III.24 Menghitung *Churn Rate*

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

- 7) Persentase setiap bulannya di tahun 2019 diklasifikasikan untuk dapat menjadi sebuah grafik *Churn Rate*.



Gambar III.25 Grafik Churn Rate

Sumber: Data diolah oleh praktikan (2019)

Fungsi terpenting dari *Churn Rate* ini adalah praktikan akan menganalisa mengenai hasil dari persentase jumlah pelanggan yang masih berlangganan dan ada yang berhenti. Apa yang membuat mereka untuk bertahan? Apa yang menyebabkan *customer* untuk berhenti berlangganan? Hal ini penting sebagai evaluasi demi meningkatkan kinerja Banner agar dapat lebih baik lagi.

C. Kendala yang dihadapi

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Banner sebagai *Product Marketing Intern*, terdapat beberapa kendala yang praktikan alami, adapun kendala-kendala yang dihadapi tersebut antara lain:

1. Pekerjaan sebagai *Product Marketing* merupakan pekerjaan yang erat berhubungan dengan teknologi yang semakin canggih dan perubahan yang cukup revolusioner khususnya dalam dunia *marketing*. Banyak

sekali perubahan yang cukup mendadak dan cepat ini dalam perusahaan yang terkadang tidak memberikan waktu yang cukup bagi praktikan sehingga praktikan membutuhkan waktu lebih untuk belajar beradaptasi dan mengetahui segala hal yang diperlukan untuk menghadapi perubahan khususnya dalam produk, digitalisasi, perilaku konsumen.

2. Pekerjaan sebagai *Product Marketing* banyak sekali menggunakan *Microsoft Excel*, pada awalnya praktikan mengalami kesulitan untuk mengoperasikannya dikarenakan banyak menggunakan rumus-rumus *Microsoft Excel* yang belum diketahui sebelumnya karena banyak bermain data sehingga praktikan harus mencari tahu lebih banyak lagi mengenai rumus-rumus Excel yang tidak familiar untuk mendukung pekerjaan.
3. Dalam bekerja dengan menggunakan jasa pengiriman RPX, terkadang ada beberapa faktor eksternal yang menghambat pekerjaan seperti produk yang barangnya tidak sampai atau salah alamat. Dalam hal ini, terkadang praktikan menemukan beberapa kendala dan kesulitan karena harus berkoordinasi lebih dengan pihak pengiriman RPX dan juga dengan pelanggan sebagai perantara. Karena pelanggan hanya menyampaikan masalahnya langsung dengan pihak Banner bukan dengan pihak jasa pengiriman,

D. Cara Mengatasi Kendala

Meskipun praktikan menghadapi beberapa kendala selama melaksanakan PKL, praktikan terus berusaha dengan berbagai cara untuk mengatasi kendala-kendala tersebut agar praktikan tetap bisa menjalankan PKL dengan sebaik-baiknya. Adapun beberapa cara yang dilakukan praktikan untuk mengatasi kendala yaitu:

1. Untuk mengatasi kendala yang pertama, praktikan menyelesaikannya dengan cara belajar secara cepat (*fast learning*) dan adaptasi yang cepat serta eksekusi yang tepat menjadi kunci yang sangat penting untuk mengatasi kendala tersebut. Adaptasi itu sendiri pada hakekatnya adalah suatu proses untuk memenuhi syarat-syarat untuk melangsungkan hidup. Salah satu dari syarat tersebut adalah syarat sosial dimana manusia membutuhkan hubungan untuk dapat melangsungkan keteraturan untuk tidak merasa dikucilkan, dapat belajar mengenai kebudayaan Suparlan (1993: 2). Praktikan harus bisa menyesuaikannya dengan terus memperbanyak ilmu dalam dunia *marketing* dengan cara terus mengetahui apa yang sedang ramai di pasar, *up-to-date* dengan teknologi dan informasi, mengetahui kondisi pasar yang ada dengan melakukan verifikasi dan mencocokkan dengan data yang ada. Dikarenakan mayoritas promosi pemasaran yang dilakukan oleh Banner adalah secara digital maka pemasaran melalui media sosial, seperti *Marketplace*, *Google My Business* dapat membuka kesempatan baru bagi praktikan yang dapat beradaptasi secara cepat khususnya dalam dunia digital.

2. Untuk mengatasi kendala kesulitan dalam mengoperasikan *Microsoft Excel*, hal itu dapat terselesaikan dengan baik seiring dengan berlatih dengan sendirinya dan mencari tahu lebih lanjut mengenai rumus-rumus Excel yang belum dipelajari sebelumnya. Djamarah dan Zain (2010) : Belajar adalah proses perubahan perilaku berkat pengalaman dan latihan. Artinya tujuan kegiatan adalah perubahan tingkah laku, baik yang menyangkut pengetahuan, keterampilan maupun sikap bahkan meliputi segenap aspek organisme atau pribadi. Praktikan terus memperkaya diri dengan belajar dan berlatih agar kendala dalam mengerjakan *Microsoft Excel* dapat teratasi. Beruntungnya lagi, pihak-pihak rekan kerja di Banner pun turut membantu mengatasi hal tersebut dan terus mempercayakan penuh kepercayaan terhadap praktikan.
3. Untuk mengatasi kendala dengan pengiriman RPX, praktikan selalu berusaha mencari solusi terbaik dengan mengutamakan kepuasan pelanggan yaitu berusaha sabar dan berpikir jernih agar tidak terbawa emosi. Definisi kepuasan pelanggan menurut Kotler (2014:150) ialah: Perasaan senang atau kecewa yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja (atau hasil) yang diharapkan. Praktikan selalu mengutamakan sikap profesional dan bertanggung jawab sepenuhnya agar tidak mengecewakan dengan berusaha mencari solusi yang terbaik dan efektif dengan tidak merugikan siapapun sehingga kepuasan pelanggan terpenuhi.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Praktikan telah menyelesaikan kewajiban Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan kurang lebih selama dua bulan terhitung sejak 26 Agustus 2019 sampai 1 November 2019 di Banner.

Kegiatan PKL yang telah dilakukan praktikan memberikan pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja. Selain itu kegiatan PKL dapat meningkatkan keterampilan, kemampuan beradaptasi, tanggung jawab, dan kemandirian.

Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan dapat mengoperasikan dan membuat iklan pesan promosi di *Google My Business, TopAds Marketplace, Mailchimp Milist* yang sebelumnya belum pernah dipelajari semasa ketika di perkuliahan dan tentunya sangat membantu keterampilan praktikan khususnya dalam bidang *Marketing*.
2. Praktikan mampu mengelola penjualan dan memastikan alur pekerjaan yang dimulai dari membeli, mengirimkan dan menggunakan produk Banner dapat berjalan dengan baik dan mendapatkan umpan balik yang baik dari perusahaan dan juga pelanggan.
3. Dalam mengerjakan pekerjaan *Market Research*, praktikan dapat melaksanakan tugas dengan baik didukung oleh kemampuan dan ilmu yang telah didapatkan sebelumnya ketika perkuliahan khususnya mata kuliah

manajemen pemasaran sehingga pekerjaan untuk mengolah kuisisioner, meneliti, mengembangkan produk baru *Facial Wash* Banner dapat terlaksanakan dengan baik.

4. Praktikan belajar mengolah data menggunakan *Microsoft Excel* dalam jumlah yang banyak, menghitung dan mengoperasikannya setiap harinya ke tingkat yang lebih tinggi.

B. Saran

Setelah melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan dan mengetahui secara langsung kondisi dan kegiatan yang dilakukan di Banner, maka praktikan ingin memberikan beberapa saran dan masukan yang diharapkan dapat bermanfaat untuk pihak Banner, Universitas Negeri Jakarta, dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Berikut adalah beberapa saran dan masukan dari praktikan:

1. Bagi Banner

- a. Mempertahankan lingkungan kerja yang aman dan nyaman terutama untuk mahasiswa PKL.
- b. Tidak berpuas diri akan apa yang sudah dicapai, terus berinovasi dengan terobosan dan inovasi baru yang lebih baik.
- c. Selalu mengkomunikasikan dan berdiskusi dengan team serta mengutamakan kerjasama agar terciptanya tujuan organisasi.

2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

- a. Senantiasa menjalin hubungan baik dengan berbagai institusi, lembaga, maupun perusahaan yang berpotensi mengembangkan pengetahuan dan wawasan mahasiswa yang akan melaksanakan PKL.
- b. Selalu memberikan informasi maupun arahan kepada mahasiswa mengenai kegiatan PKL, agar mahasiswa tidak merasa kebingungan terkait hal-hal apa saja yang akan dilakukan sebelum melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

3. Bagi mahasiswa yang akan melaksanakan PKL

- a. Perbanyak ilmu dan diri khususnya dalam bidang Bahasa Inggris dikarenakan sangat penting dan dibutuhkan di dunia yang perkembangannya cepat agar terbiasa dan mudah dengan perangkat dan kegiatan yang umumnya menggunakan Bahasa Inggris dalam keseharian di pekerjaan nantinya.
- b. Melatih kemampuan berkomunikasi yang baik dan benar dan berinisiatif tinggi dalam melakukan pekerjaan.

DAFTAR PUSTAKA

Fakultas Ekonomi UNJ. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan FE UNJ*. 2012.
<http://fe.unj.ac.id> (Diakses tanggal 20 Oktober 2019)

Definisi Kepuasan Pelanggan. 2014.
<http://e-journal.uajy.ac.id/8729/3/2EM19191.pdf> (Diakses tanggal 26 Januari 2020)

Definisi Adaptasi. 2013
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/42017/Chapter%20II.pdf;jsessionid=DF8A4C24BB1EE8DE4CD1E473E7B7AEBD?sequence=4> (Diakses tanggal 26 Januari 2020)

www.bannershave.com

tokopedia.com/shavewithbanner

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Izin PKL



*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 : 14659/UN39.12/KM/2019 01 November 2019
 Lamp. : -
 Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.
 Direktur Operasional PT. Anugerah Wajah Pria
 Conclave Arteri Jl. Sultan Iskandar Muda No. 17 B, Kebayoran
 Lama, Jakarta Selatan 12240

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

Nama	: Adlina Iskandar Polem
Nomor Registrasi	: 8215163378
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Jenjang	: S1
No. Telp/Hp	: 085921375544

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "**Praktik Kerja Lapangan**" pada tanggal **26 Agustus 2019** sampai dengan tanggal **01 November 2019**. Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmito, SH
NIP. 19630403 196510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen

Lampiran 2 Surat Penerimaan PKL

AWP
PT ANUGERAH WAJAH PRIA
Conclave Arteri, Jalan Sultan Iskandar Muda No. 17B

REFERENCE LETTER
SURAT KETERANGAN PENGALAMAN KERJA
No. 0006/HR/AWP/XI/2019

To whom it may concern
Kepada yang berkepentingan

This is to certify that
Dengan ini menerangkan bahwa

Name : Adlina Iskandar Polem
Nama

Has been employed by PT Anugerah Wajah Pria
Telah bekerja pada PT Anugerah Wajah Pria

Last Position : Product Marketing Intern
Posisi Terakhir

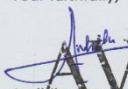
Location : PT. Anugerah Wajah Pria
Lokasi
Conclave Arteri
Jalan Sultan Iskandar Muda No. 17B
Jakarta Selatan 12240

Service Period : August 26, 2019 to November 1, 2019
Masa Kerja

Reason for Leaving : End of contract service
Alasan Berhenti
Selesai masa kontrak

For the outstanding result achieved by his dedication during a member of PT Anugerah Wajah Pria / Yang bersangkutan selama bekerja di PT. Anugerah Wajah Pria telah menunjukkan dedikasi yang baik terhadap perusahaan

Your faithfully,


AWP
Andika Ramonan
Chief Operating Officer
PT ANUGERAH WAJAH PRIA

Lampiran 3 Lembar Penilaian PKL



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



IN THE BEST OF OUR EDUCATED COMPANY

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

Nama : ADLINA ISKANDAR POLEM
 No.Registrasi : 2215163322
 Program Studi : S1 Manajemen B 2016
 Tempat Praktik : P.T. Anugerah Wajah Pra
 Alamat Praktik/Telp : Conclave Arten
Jl. Sultan Iskandar Muda No. 17 B Kebayoran Lama

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	95	Skor Nilai Bobot				
3	Sikap dan Kepribadian	95	86-100 A 4				
4	Kemampuan Dasar	85	81-85 A- 3,7				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85	76-80 B+ 3,3				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85	71-75 B 3,0				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90	66-70 B- 2,7				
8	Aktivitas dan Kreativitas	85	61-65 C+ 2,3				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90	56-60 C 2,0				
10	Hasil Pekerjaan	95	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 :				
			$\frac{905}{10 \text{ (sepuluh)}} = 90,5$				
			Nilai Akhir :				
			<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">91</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	91	A	Angka bulat	huruf
91	A						
Angka bulat	huruf						
	Jumlah	905					

Jakarta, 1 November 2019
 Penilai,

 (..... Andrika)
 PT ANUGERAH WAJAH PRA

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4 Daftar Hadir PKL



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

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

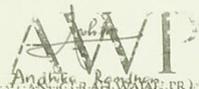


DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : ADLINA ISKANDAR POLEM
 No. Registrasi : 6215163378
 Program Studi : S1 Manajemen
 Tempat Praktik : P.T. Anugerah Wajah Pria
 Alamat Praktik/Telp : Conclave, Arten
 Jl. Sultan Iskandar Muda No 17 B, Kebayoran Lama

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 26 Agustus 2019	1. A	
2.	Selasa, 30 Agustus 2019	2. A	
3.	Rabu, 28 Agustus 2019	3. A	
4.	Kamis, 29 Agustus 2019	4. A	
5.	Jumat, 30 Agustus 2019	5. A	
6.	Senin, 2 September 2019	6. A	
7.	Selasa, 3 September 2019	7. A	
8.	Rabu, 4 September 2019	8. A	
9.	Kamis, 5 September 2019	9. A	
10.	Jumat, 6 September 2019	10. A	
11.	Senin, 9 September 2019	11. A	
12.	Selasa, 10 September 2019	12. A	
13.	Rabu, 11 September 2019	13. A	
14.	Kamis, 12 September 2019	14. A	
15.	Senin, 16 September 2019	15. A	

Jakarta, 1 November 2019
Penilai,


 Anugrah Wajah Pria
 ANUGRAH WAJAH PRIA

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



IN MEMORI DAN KEPATRIOTISMAN

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : ADINA ISKANDAR DOLEM
No. Registrasi : 8.215163738
Program Studi : SI MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. Anugerah Wajah Pria
Alamat Praktik/Telp : Komplek Arteri J. Sultan Iskandar Mdn. No. 17B. Kebayoran Lama

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 17 September 2019	1. t	
2.	Rabu, 18 September 2019	2. t	
3.	Kamis, 19 September 2019	3. t	
4.	Jumat, 20 September 2019	4. t	
5.	Senin, 23 September 2019	5. t	
6.	Selasa, 24 September 2019	6. t	
7.	Rabu, 25 September 2019	7. t	
8.	Jumat, 27 September 2019	8. t	
9.	Senin, 30 September 2019	9. t	
10.	Rabu, 2 Oktober 2019	10. t	
11.	Kamis, 3 Oktober 2019	11. t	
12.	Jumat, 4 Oktober 2019	12. t	
13.	Senin, 7 Oktober 2019	13. t	
14.	Selasa, 8 Oktober 2019	14. t	
15.	Kamis, 10 Oktober 2019	15. t	

Jakarta, 1 November 2019
Penilai,

JAWI
Adina Iskandar Wajah Pria
(.....)

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



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

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : ADJINA IKANDAR ROJEM
No. Registrasi : 8215163330
Program Studi : S1 MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. Anugerah Wajidi Pura
Alamat Praktik/Telp : Lonorejo, Ardon, P. Sultan
Ikandur, Mnda, No. 13B, Kebayoran Lama

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat, 11 Oktober 2019	1. ↑	
2.	Senin, 14 Oktober 2019	2. ↓	
3.	Rabu, 16 Oktober 2019	3. ↑	
4.	Kamis, 17 Oktober 2019	4. ↑	
5.	Jumat, 18 Oktober 2019	5. ↑	
6.	Senin, 21 Oktober 2019	6. ↑	
7.	Selasa, 23 Oktober 2019	7. ↑	
8.	Kamis, 24 Oktober 2019	8. ↑	
9.	Jumat, 25 Oktober 2019	9. ↑	
10.	Senin, 29 Oktober 2019	10. ↑	
11.	Rabu, 30 Oktober 2019	11. ↑	
12.	Kamis, 31 Oktober 2019	12. ↑	
13.	Jumat, 1 November 2019	13. ↑	
14.	14. ↑	
15.	15.	

Jakarta, 1 November 2019
Penilai,

(Signature)
Andhe Retawati, IR.

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

Lampiran 5 Daftar Kegiatan Harian PKL

<i>No.</i>	<i>Date</i>	<i>Time</i>	<i>PIC</i>	<i>Tasks</i>
1.	Senin, 26 Agustus 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perkenalan dengan <i>Team</i> 2. Perkenalan tentang Banner
2.	Selasa, 27 Agustus 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Orientasi mengenai tugas dan tanggung jawab selama di Banner sebagai <i>Product Marketing</i> 2. Mempraktikkan secara langsung cara kerja <i>Customer Journey</i>
3.	Rabu, 28 Agustus 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mempelajari sekaligus mempraktekkan <i>platform WP Admin</i>
4.	Kamis, 29 Agustus 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merekap data penjualan di Tokopedia periode Juni-Juli 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i>
5.	Jum'at, 30 Agustus 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
6.	Senin, 2 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mempelajari mengolah data untuk membuat <i>Churn Rate Agustus 2019</i>
7.	Selasa, 3 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mempelajari mengolah data untuk membuat <i>Churn Rate Agustus 2019</i>

No.	Date	Time	PIC	Tasks
8.	Rabu, 4 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membuat <i>Churn Rate</i> Agustus 2019
9.	Kamis, 5 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mempelajari Mailchimp
10.	Jum'at, 6 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Merapikan <i>Sales Data</i> Shopee
11.	Senin, 9 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Merapikan akun Shopee Banner 4. Mengirimkan Milist via Mailchimp mengenai Langganan Sabun Shampoo
12.	Selasa, 10 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membuat kata kunci untuk Ads Shopee
13.	Rabu, 11 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membuat Blast Messages Langganan Sabun Shampoo dan mengirimkannya via Whatsapp Business 4. Membuat rekap data penjualan Shopee

No.	Date	Time	PIC	Tasks
14.	Kamis, 12 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mengumpulkan Customer Review
15.	Senin, 16 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mengumpulkan Customer Review
16.	Selasa, 17 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membuat powerpoint untuk Monthly Meeting Agustus
17.	Rabu, 18 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia & Shopee
18.	Kamis, 19 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia & Shopee 3. Membuat Promo September Ceria
19.	Jum'at, 20 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mengoperasikan Google My Business
20.	Senin, 23 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
21.	Selasa, 24 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia

No.	Date	Time	PIC	Tasks
22.	Rabu, 25 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
23.	Jum'at, 20 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
24.	Senin, 23 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
25.	Selasa, 24 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
26.	Rabu, 25 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
27.	Jum'at, 27 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
28.	Senin, 30 September 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
29.	Rabu, 2 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mengolah data untuk membuat Churn Rate September
30.	Kamis, 3 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mengolah Data untuk membuat Churn Rate September 4. Membuat Promo <i>Shocktober</i>

No.	Date	Time	PIC	Tasks
31.	Jum'at, 4 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membuat Churn Rate September
32.	Senin, 7 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membuat Churn Rate September
33.	Selasa, 8 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
34.	Kamis, 10 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
35.	Jum'at, 11 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
36.	Senin, 14 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mengupulkan <i>Customer Review</i>
37.	Rabu, 16 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Mengumpulkan Customer Review
38.	Kamis, 17 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
39.	Jum'at, 18 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. <i>R&D Facial Wash</i>

No.	Date	Time	PIC	Tasks
40.	Senin, 21 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. R&D Facial Wash
41.	Selasa, 23 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. R&D Facial Wash
42.	Kamis, 24 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membuat promo Sumpah Pemuda
43.	Jum'at, 25 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
44.	Senin, 28 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Membagikan promo Sumpah Pemuda via Whatsapp Business dan Marketplace
45.	Rabu, 30 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia 3. Internship Report Presentation
46.	Kamis, 31 Oktober 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia
47.	Jum'at 1 November 2019	10.00-18.00	Mas Dhika	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan <i>Recurring & One Time Purchase</i> 2. Mengoperasikan penjualan melalui Tokopedia

Lampiran 6 Dokumentasi

Foto Bersama dengan seluruh *Team Banner*



Foto ketika melakukan *Internship Report Presentation*



Foto ketika melakukan *R&D Facial Wash Banner*



Lampiran 7 Kartu Konsultasi Pembimbingan PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Raya Mampang Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721217-4706285, Fax: (021) 4706285



Building Future Leaders

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : ADLIMA ISKANDAR POLEM 5. Judul PKL : LAPORAN PRAKTIK KERJA
 2. No. Registrasi : 8115162278 : LARANGAN DI BANNER
 3. Program Studi : SI MANAJEMEN
 4. Dosen Pembimbing : ANDRIAN HAKO, S.Pi, M.M.
 NIP. 198509242014041002

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	26/12/2019	Bab I, II, III, IV		
2	31/12/2019	Bab I, II, III, IV		
3	2/12/2019	Bab I, II, III, IV		
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

SETUJU UNTUK UJIAN PKL 

Catatan :
 1: Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
 2: Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan