

Laporan Praktik Kerja Lapangan
Pada *Division Business Development*
Gold Star Education

TIKA SULISTIORINI
1702517015



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat gelar Ahli Madya pada Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

PROGRAM STUDI DIII MANAJAMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2020

Field Work Reports

In the Business and Development Division

Gold Star Education

TIKA SULISTIORINI

1702517015



This Field Work Practice Report arranged to meet one of the requirements to get the title of the Experts Associate at Faculty of Economics State University of Jakarta

MARKETING MANAGEMENT STUDY

PROGRAM DIII FACULTY OF ECONOMICS

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2020

LEMBAR EKSEKUTIF

Tika Sulistiorini, 1702517015. Laporan Praktik Kerja Lapangan di *Gold Star Education*, Prodi DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta 2019.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama 40 hari (22 Juli – 13 September 2019) di *Gold Star Education* ditugaskan pada Divisi *Business and Development* Praktik kerja lapangan bertujuan untuk memperoleh pengetahuan dalam hal pekerjaan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran. Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti mencari pelanggan baik secara offline maupun online, bekerja sama dengan pihak eksternal untuk kepentingan promosi *Gold Star Education*, membuat rekaman *Testimoni* pelayanan, dan membuat Iklan guna meningkatkan kesadaran merk di *Gold Star Education*

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan dapat menarik kesimpulan yaitu praktikan memperoleh pengetahuan dalam hal pekerjaan khususnya pada bidang pemasaran di perusahaan, kemudian praktikan dapat meningkatkan keterampilan dalam hal mencari pelanggan dan mempertahankan loyalitasnya serta membandingkan teori antara teori yang didapatkan di perkuliahan dengan Praktik Kerja Lapangan.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan, Divisi *Business and Development*, *Gold Star Education*.

EXCECUTIVE SUMMARY

Tika Sulistiorini, 1702517015. Report of Field Work Practices at Gold Star Education, Study Program DIII Marketing Management, Faculty of Economics, Jakarta State University 2019.

This report aims to inform practice activities for 40 days (22 July - 13 September 2019) at Gold Star Education assigned to the Business and Development Division. Field work practices aim to gain knowledge in terms of work in companies, especially in marketing. During the Field Work Practice, practice doing several jobs such as finding customers both offline and online, working with external parties for the purpose of promoting Gold Star Education, making Testimonial service Testimonials, and making advertisements to increase brand awareness in Gold Star Education

With this work experience praktikan can draw conclusions that is praktikan gain knowledge in terms of work, especially in the field of marketing in the company, then praktikan can improve skills in terms of finding customers and maintain loyalty and compare theories between theories obtained in lectures with Field Work Practices.

Keywords: Field Work Practices, Business and Development Division, Gold Star Education.

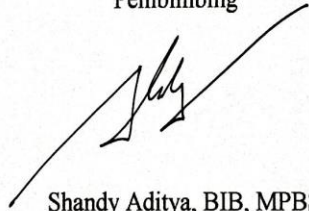
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Divisi *Business and Development Gold Star Education*
Nama Praktikan : Tika Sulistiorini
Nomor Registrasi : 1702517015
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

Pembimbing



Shandy Aditya, BIB, MPBS
NIP. 198404082019031003

Mengetahui,

Koordinator Program Studi
D3 Manajemen Pemasaran



Dra. Sholikhah, M.M
NIP. 196206231990032001

Seminar pada Tanggal:

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dra. Sholikhah, M.M
NIP. 196206231990032001

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A
NIP. 197201252002121002

05 Februari 2020

Penguji Ahli

Dra. Sholikhah, M.M
NIP. 196206231990032001

4 Februari 2020

Pembimbing

Shandy Aditva, BIB, MPBS
NIP. 198404082019031003

6 Februari 2020

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan serta kemudahan sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama 40 hari di *Gold Star Education* yang berada di bawah naungan PT Bintang Jaya Unggul Sentosa dengan baik dan lancar.

Dalam menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan mendapatkan bimbingan, motivasi dan saran saat pelaksanaan PKL maupun saat menyelesaikan laporan PKL oleh dosen pembimbing. Maka dari itu, dengan ketulusan hati praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Shandy Aditya, BIB, MPBS selaku dosen pembimbing yang membantu praktikan dalam menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.
2. Dra. Sholikhah MM, selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Ari Saptono, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Alvin S.Ak selaku *Direktur Gold Star Education* yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan PKL

dan seluruh karyawan *Gold Star Education* yang tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.

5. Ibu, Bapak dan Kakak yang turut mendukung secara moral maupun materi serta mendoakan tiada henti dalam kelancaran pelaksanaan PKL.
6. Teman – teman Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran yang turut memberikan dukungan dengan tulus untuk praktikan
7. Dan semua pihak yang terlibat dalam pelaksanaan PKL serta dalam menyelesaikan Laporan PKL ini yang turut andil membantu dan memberikan dukungan, praktikan mengucapkan terima kasih banyak atas kebaikan yang diberikan selama ini.

Praktikan menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan laporan ini. Praktikan mengharapkan kritik beserta saran yang bersifat membangun. Semoga dengan adanya laporan ini bisa menjadikan manfaat bagi pembaca.

Jakarta, 08 Januari 2020

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
EXCECUTIVE SUMMARY	ii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan	4
D. Tempat PKL	6
E. Jadwal Pelaksanaan PKL	7
BAB II	10
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	10
A. Sejarah Perusahaan	10
B. Visi, Misi, dan Tujuan Organisasi	12
1. Kelebihan Perusahaan	21
2. Pencapaian Perusahaan	22
BAB III	33
Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan	33
A. Bidang Kerja	33
B. Pelaksanaan Kerja	33
C. Kendala Yang Dihadapi	46
D. Cara Mengatasi Kendala	47
BAB IV	48
PENUTUP	48
A. Kesimpulan	48
B. Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN	52

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel II. 1	Daftar Biaya <i>Gold Star Education</i>	29
Tabel II. 2	Tabel Alur Pelayanan Gold Star Education	33

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II. 1	Logo <i>Gold Star Education</i>	11
Gambar II. 2	Struktur Organisasi <i>Gold Star Education</i>	16
Gambar III. 1	<i>Flowchart</i> mencari konsumen pada situs Sejasa	35
Gambar III. 2	Tampilan Sejasa pada <i>handphone</i>	36
Gambar III. 3	Tampilan Awal Sejasa pada Komputer	37
Gambar III. 4	Dasbor Awal Sejasa pada Komputer	38
Gambar III. 5	Tampilan Dasbor yang Belum Disortir	39
Gambar III. 6	Tampilan Dasbor yang Sudah Disortir	40
Gambar III. 7	Tampilan Kolom Pesan Penawaran Jasa	41
Gambar III. 8	Tampilan Persetujuan Penawaran	42
Gambar III.9	Tampilan Bukti Pembayaran	43
Gambar III. 10	Tampilan Konfrimasi Pembayaran	44
Gambar III. 11	Flowchart Pengumpulan <i>Testimoni</i> Konsumen	46
Gambar III. 12	<i>Testimoni</i> Pada <i>Google Review</i>	47

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Daftar Kegiatan PKL
Lampiran 2	Surat Pengajuan PKL
Lampiran 3	Surat Permohonan PKL
Lampiran 4	Surat Penerimaan PKL
Lampiran 5	Penilaian Hasil PKL
Lampiran 6	Daftar Hadir PKL
Lampiran 7	Dokumentasi Praktikan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan zaman yang kian hari semakin berkembang pesat , menuntut sumber daya manusia yang siap dan sigap menerima dan mampu beradaptasi dan menciptakan peluang di era digital ini. Manusia dituntut untuk berinovasi pada perubahan pada benda penunjang kebutuhan sehari-hari namun juga dituntut mampu mengembangkan pribadinya agar tetap mampu bersaing dengan milyaran manusia lainnya diluar sana.

Bahasa memainkan peran penting dalam kehidupan manusia. Satu berusaha untuk memperoleh, mempelajari dan menggunakan bahasa sebagai alat komunikasi, dan sekaligus sebagai simbol sosial kemanusiaan. Dengan menggunakan bahasa seseorang bisa membuat pernyataan, menyampaikan fakta dan pengetahuan, menjelaskan atau melaporkan sesuatu, dan menjaga hubungan sosial antara para pengguna bahasa. Hal ini menunjukkan bahwa dengan menggunakan bahasa, orang dapat mengekspresikan ide-ide mereka, perasaan, dll informasi melalui komunikasi. (Hamza, 2016)

Bahasa berarti komunikasi, dan tanpa bahasa seseorang tidak dapat berkomunikasi dengan orang lain. Di jaman globalisasi seperti sekarang, bahasa Inggris seakan sudah menjadi kemampuan wajib yang harus dimiliki oleh pelajar, mahasiswa ataupun para profesional. Karena bahasa Inggris merupakan bahasa internasional yang artinya, dalam berkomunikasi di dunia

Internasional kita harus menggunakan bahasa Inggris. Tidak menguasai bahasa Inggris berarti tidak dapat berkomunikasi dengan dunia internasional. Selain itu, kebanyakan literatur-literatur berkualitas menggunakan bahasa Inggris dan belum di terjemahkan kedalam bahasa Indonesia.

Lembaga kursus merupakan lembaga pendidikan non-formal, baik yang dilakukan di sekolah maupun di luar sekolah. Khususnya pada lembaga kursus bahasa Inggris bertujuan untuk membantu masyarakat dalam meningkatkan kompetensi atau kemampuan bahasa Inggris. Sebagai sarana komunikasi internasional bahasa Inggris memang harus dikuasai secara aktif maupun pasif, lisan maupun tulisan (Penton, 2016). Untuk menghadapi tantangan tersebut masyarakat harus mempersiapkan diri untuk menjadi sumber daya manusia yang berpotensi terutama di dalam bidang komunikasi bahasa Inggris. Kebutuhan masyarakat akan pentingnya bahasa Inggris tersebut mendorong masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya dalam mempertajam *skill/* kemampuan bahasa Inggrisnya. Demikian juga bagi lembaga kursus bahasa Inggris saling berlomba untuk membantu masyarakat dalam menawarkan jasa mengajar bahasa Inggris. Dengan banyaknya tawaran tersebut mengharuskan masyarakat untuk lebih teliti dalam memutuskan untuk menggunakan lembaga kursus bahasa Inggris yang ada.

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan PKL di *Gold Star Education* pada bagian *Marketing* Sub Bidang *Business and Development*. *Gold Star Education* adalah salah satu tempat peyediakan pelayanan dalam bidang pendidikan untuk jenjang Nasional, Nasional plus, Sekolah

Internasional dan Universitas Negeri dan Luar Negeri. *Gold Star Education* telah menciptakan suatu industri yang sangat bermanfaat untuk kontribusi pembangunan sumber daya manusia. Ini menjadi bagian yang tidak bisa terpisahkan dalam fundamental suatu negara. Pendidikan berperan sangat penting dalam menjaga pertumbuhan kualitas sumber daya manusia. Untuk dapat menjalankan program yang divisi yang menyesuaikan dengan bagian – bagian yang ada, *Gold Star Education* mensinkronisasi setiap program bimbingan belajar, Paket A, B, dan C, *Cambridge International Test*, Agen pendidikan dalam dan luar negeri, serta Tes Potensi Akademik dengan tenaga – tenaga yang ahli baik tenaga operasional maupun tenaga pengajar.

Menjadi salah satu tempat dari banyaknya penyedia jasa pendidikan , *Gold Star Education* selalu berusaha memberikan pelayanan terbaiknya untuk tetap mempertahankan dan meningkatkan laba perusahaan. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian yang besar terutama yang menyangkut bidang pemasaran pelayanan yang diberikan maka diperlukan strategi promosi pemasaran yang tepat dan efisien.

Pengenalan Brand melalui iklan dan promosi menjadi fokus utama perusahaan dalam meningkatkan faktor pendapatan atau ekspansi bisnis. *Gold Star Education* menuntut agar meningkatkan promosi pelayanan kepada konsumen dengan cara promosi yang tepat, inovatif dan efisien. Strategi pelaksanaan promosi pemasaran yaitu dimulai dengan memperkenalkan pelayanan kepada masyarakat melalui *personal selling*, *direct message*, *advertising* dan *social media marketing*.

Dalam membentuk sumber daya manusia yang berkompetitif dan profesional, Universitas Negeri Jakarta mengadakan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan dalam rangka mempersiapkan lulusan DIII Manajemen Pemasaran agar dapat bersaing dengan dunia kerja yang sebenarnya.. Praktikan memilih tempat PKL di *Gold Star Education* karena ketertarikan dan ingin mengetahui kegiatan pemasaran yang dilakukan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan untuk memenuhi segala kebutuhannya. Selain itu Praktik Kerja Lapangan digunakan sebagai sarana menambah wawasan, pengetahuan, dan menemukan masalah terkait bidang pemasaran serta mengatasi masalah tersebut dengan teori yang didapatkan di perkuliahan. Praktik kerja Lapangan menjadi salah satu syarat wajib untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).

B. Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan adalah :

1. Mendapatkan pengarahan tentang cara mencari konsumen pada platform penyedia jasa, seperti Sejasa.com.
2. Mendapatkan pelatihan tentang merekap *Testimoni* konsumen..

Sedangkan tujuan dari Praktik Kerja Lapangan antara lain :

1. Memperoleh wawasan mengenai cara mencari konsumen pada *platform* penyedia jasa, seperti Sejasa.com.
2. Mengetahui cara tentang merekap *Testimoni* konsumen.

C. Kegunaan PKL

Berdasarkan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan selama 40 hari kerja, diharapkan dapat memberikan kegunaan untuk pihak-pihak yang terkait, antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Praktikan

- a. Banyak mendapatkan pengetahuan tentang menawarkan jasa di beberapa situs *online*.
- b. Praktikan dapat mengembangkan sikap inovatif, kreatif, dan profesionalis untuk pembekalan dalam menghadapi dunia kerja yang nyata.
- c. Meningkatnya wawasan praktikan dalam hal tata kelola arsip

2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

- a. Memberikan kontribusi dan tenaga kerja bagi perusahaan serta terjalinnya kerja sama antara universitas dengan perusahaan.
- b. Membantu mahasiswa dalam untuk memenuhi syarat kelulusan dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).
- c. Mengetahui seberapa besar kemampuan mahasiswa dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diberikan oleh tenaga pengajar (Dosen).

3. Bagi Perusahaan *Gold Star Education*

- a. Meningkatkan citra perusahaan serta perusahaan mendapatkan tambahan

tenaga kerja *marketing* untuk mempercepat pencapaian target perusahaan.

- b. Dapat membina hubungan baik antara perusahaan dengan universitas.
- c. Dengan adanya kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, perusahaan dapat melakukan evaluasi kerja yang dapat berguna untuk kedepannya.

D. Tempat PKL

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan melaksanakan Praktik Kerja

Lapangan pada :

Nama Perusahaan : *Gold Star Education*

Alamat Perusahaan : Jl. Hadiah 4, Kavling Polri Blok D3
no.963A

Jelambar ,Jakarta Barat 11460

Nomor Telepon : +6281517097387

Website : <https://goldstareducation.co.id/>

Sumber: diambil dari data internal Gold Star Education

2. Alasan Pemilihan *Gold Star Education*

Adapun beberapa alasan praktikan dalam memilih *Gold Star Education* sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan antara lain sebagai berikut :

- a. *Gold Star Education* merupakan lembaga pengajaran yang berpengalaman menyediakan jasa di bidang pendidikan yang tidak hanya menerima panggilan kursus, namun juga mempunyai fasilitas pendukung yang sangat memadai.
- b. Praktikan ingin mengetahui bagaimana cara perusahaan dalam memasarkan jasanya juga bagaimana perusahaan menjalin kerja sama dengan instansi lain.

E. Jadwal Pelaksanaan PKL

Jadwal Praktik Lapangan Kerja (PKL) yang dilaksanakan oleh praktikan selama 40 hari kerja terhitung dari tanggal 22 Juli 2019 sampai dengan 12 September 2019. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dari hari Senin hingga hari Jumat dan waktu kerja dimulai dari pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.

Dalam proses pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dibagi tiga tahap, yaitu sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan Praktik Kerja Lapangan (PKL)
 - a. Pada tanggal 23 Juni 2019 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Ibu Dra. Solikhah, M.M selaku Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Akademik Kemahasiswaan dan Humas.
 - b. Pada tanggal 25 Juni 2019, praktikan mengambil surat izin yang telah

- selesai beserta CV dan langsung menuju kantor *Gold Star Education* cabang Jelambar untuk mengajukan permohonan izin PKL.
- c. Pada tanggal 26 Juni 2019, praktikan mendapat kabar dari pihak HRD *Gold Star Education* cabang Jelambar praktikan diterima untuk PKL di perusahaan tersebut dan diminta untuk melaksanakan interview pada tanggal 27 Juni 2019 di *Gold Star Education*.
 - d. Pada tanggal 27 Juni 2019, praktikan melakukan interview terlebih dahulu dari pukul 10.00 WIB sampai pukul 12.00 WIB di *Gold Star Education* agar perusahaan yakin terhadap skill yang dimiliki oleh Praktikan. Lalu, hasil wawancara akan di informasikan kemudian hari oleh pihak HRD *Gold Star Education*
 - e. Pada tanggal 28 Juni 2019, praktikan mendapatkan kabar dari pihak HRD *Gold Star Education* bahwa praktikan diperbolehkan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada tanggal 22 Juli 2019.
2. Tahap Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL)
- Setelah mengurus surat keterangan PKL dan mendapat panggilan dari *Gold Star Education* untuk memulai pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di *Gold Star Education* yang berada di Jl. Hadiah 4, Kavling Polri Blok D3 no.963A , Jelambar ,Jakarta Barat 11460 . Dimana kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dimulai pada tanggal 22 Juli 2019 dan berakhir pada tanggal 13 September 2019. Yang berlangsung dari hari Senin sampai dengan hari Jumat dan

dilaksanakan dimulai dari pukul 08.00 WIB sampai pukul 17.00 WIB.

3. Tahap penulisan Laporan PKL

Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dimulai dari tanggal 22 September 2019 sampai dengan 12 September 2019.

Setelah praktikan menyelesaikan praktik kerja di perusahaan yang bersangkutan, praktikan mulai mengerjakan laporan ini terhitung 12 september 2019 sampai dengan selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

PT Bintang Jaya Unggul Sentosa (*Gold Star Education*) yang didirikan tahun 2016 oleh Alvin di Jakarta merupakan lembaga pendidikan yang berprestasi, andal dan professional yang memiliki murid dari sekolah Nasional, Internasional, Universitas Domestik dan Luar Negeri. Lembaga Pendidikan *Gold Star Education* dipercaya dalam membantu setiap siswa memanfaatkan potensi maksimal mereka untuk menjadi sarjana yang sempurna tidak hanya unggul secara akademis, tetapi juga memancarkan optimisme dan pengaruh.

Berkolaborasi dengan beberapa lembaga pendidikan dan pemerintah yang andal, *Gold star Education* memberikan bantuan keunggulan untuk menyediakan :

1. Tes Sertifikat *Homeschooling* Indonesia (Paket A / B / C) dan Tes *Cambridge International*.
2. Agen Pendidikan Domestik dan Internasional.
3. Tes Minat dan Bakat serta Pengembangan Karakter dan Keterampilan.

Bermula dari tahun 2015 yang didirikan oleh Alvin dan Felix Henry, *Gold Star Education* adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang pendidikan sebagai bagian utama. Dalam hal ini, *Gold Star Education*

menyediakan pelayanan dalam bidang pendidikan untuk jenjang Nasional, Nasional plus, Sekolah Internasional dan Universitas Negeri dan Luar Negeri.



Gambar II.1

Logo Gold Star Education

Sumber : <https://www.goldstareducation.com/>

Gold Star Education telah menciptakan suatu industri yang sangat bermanfaat untuk kontribusi pembangunan sumber daya manusia. Ini menjadi bagian yang tidak bisa terpisahkan dalam fundamental suatu negara. Pendidikan berperan sangat penting dalam menjaga pertumbuhan kualitas sumber daya manusia.

Untuk dapat menjalankan program yang divisi yang menyesuaikan dengan bagian – bagian yang ada, *Gold Star Education* mensinkronisasi setiap program bimbingan belajar, Paket A, B, dan C, *Cambridge International Test*, Agen pendidikan dalam dan luar negeri, serta Tes Potensi Akademik dengan tenaga – tenaga yang ahli baik tenaga operasional maupun tenaga pengajar

B. Visi, Misi, dan Tujuan Organisasi

Sebagai bagian dari institusi pendidikan swasta, *Gold Star Education* memiliki tujuan utama yaitu membantu setiap siswa mencapai potensi maksimal mereka dalam menjadi siswa berprestasi, tidak hanya dalam akademis, tetapi dalam menitikkan optimisme dan pengaruh.

Visi dari *Gold Star Education* adalah mendidik dan mengembangkan melalui pendidikan dan jalan yang baik dengan arahan terbaik, pelayanan, dan bantuan untuk kesuksesan akal dan kesejahteraan.

Sedangkan Misi dari *Gold Star Education* adalah:

- a. Menjadi penyedia pendidikan paling lengkap dan dapat diandalkan untuk memberikan solusi terbaik dan terapan untuk kebutuhan klien untuk memprioritaskan etika, moral dan integritas.
- b. Menambah dan mengembangkan pendidikan dengan standar yang ada dan sistem untuk hidup yang lebih baik.
- c. Peduli dengan kebutuhan klien, masa depan dan kesuksesan.

Visi, misi, dan tujuan ini selaras dengan nilai-nilai yang ada dalam *Gold Star Education*, yaitu:

- a. Terbaik dalam setiap proses

Meskipun kita mencoba memuaskan penyesuaian klien melalui meningkatkan nilai dengan membuat secara khusus, kami percaya bahwa

setiap proses dapat diukur berdasarkan prosedur berstandar dalam mekanisme yang tepat. Setiap langkah adalah eksekusi yang efektif dan efisiensi dengan orang yang benar dalam posisi yang baik.

b. Kuat dan profesional namun kerja sama tim ceria

Staff kami adalah hasil seleksi ketat berdasarkan skill, pendidikan dan pengecekan verifikasi profil. Dalam bekerja, kita menghabiskan waktu yang banyak. Karena itu, banyaknya waktu tidak terasa seperti “bekerja”. Kami dapat menjadi serius, tanpa membawa diri sendiri sangat serius. Kami berjuang untuk memberikan apa yang baik untuk keutamaan tim - baik dalam ruang pertemuan atau saat berpesta.

c. Membangun dengan perasaan dan keseimbangan

Kita mengesekusi aksi berdasarkan dua faktor: semangat dan urgensi tetapi tidak jauh dengan kebijaksanaan untuk berpikir penuh alternatif dan kepedulian.

d. Posisikan diri dalam posisi mereka

Mencoba untuk mengerti situasi seseorang. Jika kita memposisikan diri dalam posisi mereka, kita mencoba untuk mengerti situasi apa yang dia suka dan berpikir tentang itu ketika kita dalam situasi yang sama.

e. Kecintaan untuk belajar

Seseorang yang memiliki karakter kuat belajar dengan kecintaan adalah motivasi untuk memperoleh kemampuan baru atau pengetahuan atau untuk

membangun sebuah kemampuan yang ada. Kita akan merasa baik saat kita belajar sesuatu yang baru, walaupun kita kadang menjadi frustrasi saat bahan tersebut menantang.

f. Merubah ketika anda dilihat

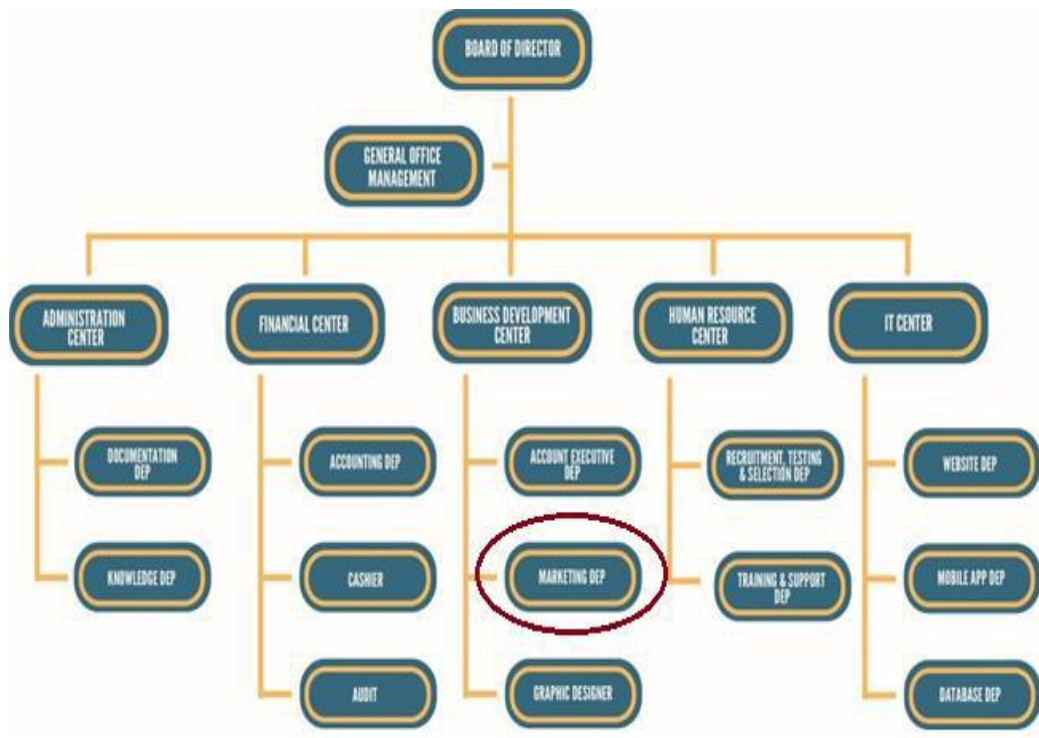
Semua tim kami harus mempunyai keberanian dan akal untuk inisiasi perubahan untuk perbaikan pelayanan/produk kita, konsumen kita, tempat kita. Penambahan berkelanjutan adalah tanggung jawab yang terbagi. Aksi adalah salah satu kebebasan.

g. Tidak emosi kepada konsumen

Pelanggan adalah bagian dari kita. Kami tidak berarti apapun tanpa pelanggan. Pertama kali mengertilah dari perspektif pelanggan secara kolektif dan detail tidak hanya sepotong.

3. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

Dalam setiap bagian yang dijabat oleh masing - masing individu dalam berbagai divisi tentunya memiliki tugas tersendiri yang berbeda satu sama lainnya, namun tetap saling berkesinambungan dan tentunya memiliki kaidah yang sesuai dengan visi, misi dan tujuan dari perusahaan.



Gambar II.2 Struktur Organisasi *Gold Star Education*

Sumber : data diambil dari internal Gold Star Education

Gold Star Education merupakan perusahaan baru dengan struktur organisasi yang masih dapat berubah sewaktu – waktu. Hal ini disebabkan penyesuaian kerja dan permintaan konsumen. Berikut ini adalah tugas keseluruhan unit yang dirancang dari masing - masing divisi dari perusahaan *Gold Star Education*:

I. *Board of Director*

Tugas dari *Board of Director* yaitu menetapkan berbagai kebijakan, anggaran belanja dan mengevaluasinya secara berkala serta mengawasi pekerjaan seluruh karyawan.

II. Administration Center

a. Documentation Department

Tugas dari *Documentation Department* yaitu mendokumentasikan atau mengabadikan setiap kegiatan yang pernah dilakukan oleh perusahaan serta melakukan pengaturan dan penatausahaan dokumen termasuk seperti penyimpanan, penggandaan, penandaan dan distribusi atau penyebaran dokumen.

b. Knowledge Department

Tugas dari *Knowledge Department* yaitu memberikan ide serta inovasi yang baik, *up to date* dan efisien dalam peningkatan daya tarik perusahaan sehingga akhirnya perusahaan menjadi lebih maju dan lebih dikenal.

III. Financial Center

A. Accounting Department

Tugas dari *Accounting Department* yaitu membuat laporan keuangan bulanan perusahaan.

b. Cashier

Tugas dari *Cashier* yaitu melakukan pencatatan seluruh transaksi harian keuangan perusahaan.

c. Auditor

Tugas *Auditor* yaitu melakukan pengecekan atas seluruh laporan keuangan, baik yang dibuat oleh *Cashier* maupun *Accounting*.

IV. Business Development Center

a. Account Executive Department

Tugas dari *Account Executive Department* yaitu melakukan pendekatan dan penawaran kepada berbagai perusahaan sehingga menghasilkan sebuah kerja sama yang menguntungkan.

b. Marketing Department

Tugas dari *Marketing Department* yaitu membuat strategi pemasaran serta memastikan kepuasan *customer*.

c. Graphic Designer

Tugas dari *Graphic Designer* yaitu membuat desain yang informatif dan persuasif agar dapat menarik perhatian *audiance* serta menyampaikan pesan pemasaran jasa atau produk perusahaan kepada *audiance* dengan cara yang unik dan kreatif.

V. Human Resource Center

a. Recruitment, Testing and Selection Department

Tugas dari *Recruitment, Testing and Selection Departement* yaitu merekrut karyawan baru yang sesuai dengan *harapan* perusahaan,

memastikan keaslian dokumen seperti Ijazah dan Pengalaman Kerja dari calon kandidat, memastikan penerimaan karyawan sesuai dengan target yang ditentukan oleh perusahaan, memastikan laporan perekrutan tersusun rapi.

b. Training and Support Department

Tugas dari *Training dan Support Department* yaitu membuat susunan acara program *training*, menangani *training* dari awal hingga akhir, membuat data statistik mengenai kegiatan *training*, melakukan evaluasi terhadap efektifitas *training*, menyiapkan dan memonitor anggaran *training*.

VI. IT Center

a. Website Department

Tugas dari *Website Department* yaitu membuat usulan dan saran-saran penyesuaian program dan strategi di bidang Sistem dan Teknologi Informasi yang dipandang perlu dengan cara menyampaikan hasil evaluasi dalam rangka pencapaian tujuan jangka panjang.

b. Mobile App Department

Tugas dari *Mobile App Department* yaitu membuat aplikasi di Android yang dapat diunduh di *Playstore* maupun di *App Store*.

c. *Database Department*

Tugas dari *Database Department* yaitu menyajikan data dan hubungan antar data yang diperlukan oleh pemakai dan aplikasi, mencatat semua informasi yang dilakukan oleh user di aplikasi.

4. Ketenagaan Industri

Gold Star Education membagi ketenagaan Industri menjadi dua unit bagian, yaitu:

a. *Organization Internal*

Unit ini adalah unit yang bertugas untuk mengatur keuangan, mengelola database perusahaan, hingga relasi antara internal dan eksternal perusahaan baik itu stakeholders, tenaga pengajar, hingga konsumen yaitu para siswa. Latar belakang pendidikan masing – masing staff dalam unit ini adalah SMA hingga S1. Jumlah keseluruhan staff dari unit ini adalah 6 orang dengan 2 orang berstatus magang. Rincian komposisi unit staff sebagai berikut:

Accounting Department (1 orang);

Account Executive Department (1 orang);

Marketing Department - Magang (2 orang);

Graphic Design (1 orang);

Website Department (1 orang).

b. Teacher Community

Unit ini adalah unit yang menjadi penggerak salah satu program *Gold Star Education* yaitu kelas privat. Dengan berbagai macam konsentrasi berbagai mata pelajaran dengan kualifikasi pendidikan S1.

5. Fasilitas Industri

Gold Star Education memiliki fasilitas industri seperti *startup company* yang baru berdiri. Salah satu contohnya adalah meja dan kursi untuk setiap staff. Fasilitas ini sangat umum diadakan untuk menciptakan kenyamanan dalam bekerja. Selain itu, karena basis digital menjadi pengembangan prioritas, internet menjadi salah satu keharusan dalam mengoperasikan segala program kerja ataupun transaksi dan komunikasi baik untuk tenaga pengajar maupun siswa.

Selain itu, untuk kehadiran setiap *staff*, tidak seperti kebanyakan perusahaan yang menyediakan mesin absensi, *Gold Star Education* menggunakan salah satu aplikasi *smartphone* yaitu *hadirr*. Aplikasi ini adalah aplikasi yang menjadi solusi untuk melihat kehadiran dan performa dari pekerja *mobile, remote employees & multi-branch offices*. Aplikasi ini menggunakan teknologi *geofencing* dan *biometric face recognition* untuk menyediakan pengguna dengan kenyamanan dan akurasi.

Untuk operasional alat, yang disediakan oleh *Gold Star Education* adalah laptop untuk masing - masing bekerja. Dengan aplikasi program yang

menyesuaikan dengan divisi - divisi yang ada, *Gold Star Education* akan menyediakan program sesuai dengan referensi dari setiap divisi.

Selebihnya, *Gold Star Education* memfasilitasi para pengajar dengan kumpulan soal-soal yang berasal dari berbagai kurikulum baik nasional hingga internasional.

6. Kinerja Industri

Dalam 3 tahun terakhir terhitung dari tahun 2015 - 2018, telah terdaftar 324 siswa dan 157 pengajar yang telah menjadi tutor. Jumlah tersebut disesuaikan dengan berbagai macam latar belakang sekolah untuk siswa dan berbagai macam institusi pendidikan untuk pengajar. *Gold Star Education* memberikan pengalaman belajar yang utama, menyeluruh dan memahami pentingnya ketelitian dan kepedulian, Maka untuk alasan ini, pendekatan pendidikan *Gold Star Education* berkisar pada kemampuan belajar siswa dengan penilaian kemajuan mereka untuk menyesuaikan metode pengajaran kami dengan kebutuhan individu.

1. Kelebihan Perusahaan

Meskipun Lembaga Pendidikan *Gold Star Education* terus tumbuh dan berkembang, pondasi nilai-nilai dalam Lembaga ini tetap sama :

1. Keunggulan dalam setiap proses.

Lembaga Pendidikan *Gold Star Education* mencoba untuk menyesuaikan klien dengan meningkatkan nilai, *Gold Star Education* percaya bahwa setiap proses dapat diukur dengan prosedur standar secara tepat waktu. Setiap

langkah dilaksanakan secara efektif dan efisien dengan orang yang tepat di posisi yang tepat.

2. Kerja tim yang solid dan profesional namun menyenangkan.

Lembaga Pendidikan *Gold Star Education* memiliki tim yang selektif ketat melalui verifikasi keterampilan, pendidikan dan cheking profil. Berusaha untuk membangun lingkungan kerja tim yang solid dan professional.

3. Membangun dengan hati dan keseimbangan.

Gold Star Education melakukan tindakan berdasarkan dua faktor: semangat dan kepentingan tetapi bersama dengan kebijaksanaan untuk memikirkan alternatif sepenuhnya dan peduli.

4. Menempatkan diri pada situasi orang lain.

Mencoba memahami situasi seseorang dengan menempatkan diri dalam posisi seseorang, dan mencoba memahami seperti apa situasinya dan memikirkannya seolah-olah kita berada dalam situasi yang sama.

5. Jadilah perubahan yang Anda cari.

Semua tim *Gold Star Education* harus memiliki keberanian memicu perubahan untuk membuat layanan *Gold Star Education* lebih baik.

2. Pencapaian Perusahaan

2017

- a. Kinerja Terbaik untuk Hukum - Nathalie Asia, MIBT
- b. Kinerja Terbaik untuk Tingkat Akuntansi - Tiffany Hanitijo,
Bina Bangsa

- c. Kinerja Terbaik untuk Mahasiswa Tingkat Bisnis - Jacellyn Cecilia Winata, Bina Bangsa.

2016

- a. *High Distinction* (Setara dengan *First Class Honours* di sistem pendidikan Australia) - Nikhaiil Menon (putra Murali Menon - Direktur Pusat Perbelanjaan Grand Indonesia), Monash College
- b. Skor Akuntansi Terbaik di Indonesia untuk Tingkat *Test Cambridge* - Tiffany Hanitijo, Bina Bangsa

B. Kegiatan Umum Perusahaan

Dalam *Gold Star Education*, sebagai bagian dari wadah edukasi dengan kurikulum Nasional maupun Internasional, masing-masing program harus membentuk entitas baik program yang dipersiapkan maupun yang dijalankan oleh *Gold Star Education*. Hal ini dilakukan untuk terciptanya sinergi untuk kurikulum secara umum dan manajemen yang baik untuk Institusi terkait.

Untuk membuat berjalannya mekanisme tersebut, maka dibuatlah unit-unit kerja yang berhubungan dengan pengembangan *Gold Star Education* dalam Industri Edukasi. Salah satu unit kerja yang juga bagian dari divisi dalam *Gold Star Education* adalah *Operation and Business Development*. Divisi ini lebih dikenal secara umum dengan sebutan *Divisi Marketing*. Secara teknis penerapan dari divisi ini mempunyai mekanisme yang kurang lebih sama dengan *Marketing*.

Dalam menjalankan bisnisnya, *Gold Star Education* juga menggunakan bauran pemasaran. Bauran pemasaran tradisional 4P (*product, place, prices,*

promotion) berhasil dengan baik untuk barang. Namun bauran pemasaran tradisional ini tidak memuat pengelolaan antar muka dengan pelanggan (*Customer Interface*). Karena itu, untuk *Gold Star Education* yang merupakan perusahaan jasa, maka perlu ditambahkan beberapa variabel-variabel tambahan yaitu, orang (*people*), bukti fisik (*physical evidence*), proses (*process*). (Lovelock *et. al*, 2017: 25).

1. Produk (*Product*)

Produk (*Product*) adalah segala sesuatu yang adapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, property, organisasi, informasi dan ide. (Kotler & Keller, 2017: 4).

Produk yang ditawarkan perusahaan harus disertakan dengan pelayanan yang diberikan perusahaan kepada konsumen atau perantara pemasaran. Jadi produk itu bukan hanya berbentuk sesuatu yang berwujud saja, seperti makanan, minuman dan sebagainya akan tetapi juga sesuatu yang tidak berwujud seperti pelayanan jasa. Demi memenuhi tuntutan kebutuhan masyarakat yang bervariasi dan berubah-ubah, *Gold Star Education* mempunyai beberapa produk sebagai berikut :

1. *Tuition Center*, yaitu penyediaan jasa tutor yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen, menggunakan metode yang lebih mudah dan menyenangkan.

Beberapa bidang ilmu yang di sediakan oleh *Gold Star Education* :

- a. Les Akuntansi
 - b. Les Bahasa Inggris
 - c. Les Bahasa Mandarin
 - d. Les Biologi
 - e. Les Fisika
 - f. Les Kimia
 - g. Les Matematika
 - h. Les Bahasa Jepang
 - i. Les & Kursus Dance
 - j. Kursus Fotografi
 - k. Kursus Renang
 - l. Les Bahasa Jerman
 - m. Les Gitar
 - n. Les Musik
2. *Home Tuition*, yaitu penyediaan jasa guru sebagai tutor yang dapat di kirim ke rumah atau tempat yang di inginkan oleh konsumen. Belajar menjadi lebih fleksibel karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja.

3. *Domestic and Overseas Education Agent*, yaitu penyediaan jasa yang menghubungkan dengan professional dibidang terkait, mendekatkan dan memudahkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan pendidikan akademis maupun non akademis.
4. *Certified Domestic and International Test and Preparation (IELTS/TOEFL/SAT/ Cambrige Test etc)*, yaitu penyediaan layanan tes kesetaraan yang di buka di berbagai jenis kebutuhan konsumen.
5. *Corporate Training* , yaitu penyedian jasa pelatihan kerja untuk perusahaan yang ingin mengembangkan efektifitas setiap anggota dan meningkatkan nilai perusahaan.
6. *E-Learning (Video learning, quiz and cercificate) supported by WPLMS*, yaitu penyediaan jasa pembelajaran melalui video interaktif, penyediaan bantuan tutor dan pemberian modul sesuai kebutuhan/
7. *Online Tuition* , yaitu jasa penyedian layanan tutor dengan guru pilihan melalui daring internet secara lebih interaktif dengan waktu yang efesien.
8. *Gold Star Book Market*, yaitu platfoam jual dan beli buku yang dibuka untuk semua kalangan.

2. Harga (*Price*)

Di *Gold Star Education*, perhitungan premi di lakukan oleh Divisi *Finance*. Perhitungan nominal premi ini dapat berbeda-beda antar produk, disesuaikan dengan tingkat profil risiko dari pihak yang ditanggung, barang dan jasa yang ditawarkan , serta kelas dan kekhususan produk tersebut. Pada **Tabel II.1** ditampilkan contoh Harga untuk *Tutor Tuition* dan *Home Tuition*. Selain itu, perusahaan juga melihat harga kompetitor sebagai referensi untuk menentukan

BERDASARKAN USIA	HARGA
5 - 6 TAHUN	Rp 480.000
7 - 12 TAHUN	Rp 600.000
13 – 15 TAHUN	Rp 800.000
16 – 18 TAHUN	Rp 900.000
19 – 22 TAHUN	Rp 1.100.000
UMUM	Rp 1.200.000

Tabel II. I

Daftar Biaya Kursus di Gold Star Education

Sumber : Data diolah oleh Praktikan

Harga jual agar dapat bersaing di pasar. Berikut ini adalah daftar harga program yang sudah ditetapkan oleh *Gold Star Education*. Harga yang ditetapkan oleh *Gold Star Education* ini berdasarkan ukuran tempat kursus bahasa Inggris dan sudah termasuk PPN 10% serta harga-harga program

tersebut sewaktu-waktu dapat berubah sesuai dengan kondisi keuangan perusahaan. Dari hasil penelitian di pasaran program bahasa Inggris dijual dengan harga yang bersaing yaitu Rp 480.000 – Rp 1.200.000 dengan *range* produk pesaing yang sejenis Rp. 800.000- Rp 1.500.0000 Strategi penetapan harganya yang berbasis permintaan adalah *penetration pricing*, yaitu dengan menetapkan harga yang rendah dengan tujuan untuk mendapat pangsa pasar dalam waktu yang singkat. Bila melihat penetapan harga berdasarkan persaingan, menurut praktikan, perusahaan *Gold Star Education* menggunakan strategi *above, at, or below market pricing*, yaitu perusahaan menetapkan harga jual di bawah harga pasar yaitu Rp 480.000 – Rp 1.500.000,- sedangkan harga pasar lebih dari harga tersebut.

3. Tempat (*Place*)

Gold Star Education terletak di Jl. Hadiah 4, Kavling Polri Blok D3 no.963A, Jelambar, Jakarta Barat 11460. Kantor Cabang Jelambar berfokus pada sekolah-sekolah swasta nasional di Jakarta Barat, terutama sekolah khusus Kristen yang memang menjadi pangsa pasar utama *Gold Star Education*, seperti Bunda Hati Kudus. *Gold Star Education* berusaha memberikan pelayanan terbaiknya dengan memberikan kemudahan akses menuju lokasi belajar yang dekat dengan kawasan sekolah atau perumahan mereka.

Namun, untuk memudahkan para pengguna jasanya terutama para pelajar sekolah internasional yang menjadi target utama *Gold Star Education*

, terdapat satu kantor cabang di Jl. Mandara Permai VII Blok G-8, The Metro Blok 6 Unit KM Lt.4, Kapuk Muara, Kec. Penjaringan, Kota Jakarta Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta , sebagai alternatif murid-murid yang berasal dari sekolah internasional yang banyak di jumpai di kawasan Pantai Indah Kapuk (PIK) yang juga menjadi target utama *Gold Star Education*.

4. Orang/Tenaga (*People*)

Dalam melakukan pengangkatan tenaga kerja, *Gold Star Education* mensleksi pegawai dengan ketat melalui beberapa tahapan juga dengan berbagai kriteria yang mumpuni sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja diperusahaan. Oleh karena itu, pegawai di *Gold Star Education* merupakan orang-orang terpilih dengan sesuai kompetensinya dan profesionalisme, sehingga pelayanan yang diberikan dan produk yang ditawarkan kepada para konsumennya, merupakan pelayanan terbaik yang dapat diberikan oleh *Gold Star Education* melalui para pegawainya kepada para konsumennya.

5. Promosi (*Promotion*)

Untuk meningkatkan penjualan, maka diperlukan sistem *marketing* yang baik, salah satunya adalah promosi. Dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh *Gold Star Education* yang bergerak di bidang pendidikan pengajaran bahasa asing dan jasa peningkatan kemampuan *softskill* , promosi penjualan merupakan hal yang sangat penting guna menghadapi persaingan yang sangat ketat dengan perusahaan lainnya yang bergerak di bidang yang sejenis, sehingga untuk menghadapi persaingan tersebut dan untuk

meningkatkan volume penjualan *Gold Star Education* berusaha memperkenalkan programnya kepada masyarakat dengan melaksanakan suatu kegiatan promosi. Metode promosi yang digunakan oleh *Gold Star Education* adalah sebagai berikut:

1) Advertising

Gold Star Education memasang iklannya pada social media seperti membuat penawaran di situs penyedia jasa seperti Sejasa dan Seekmi, *Instagram, facebook, twitter.*

2) Personal Selling

Gold Star Education dalam memasarkan produknya menggunakan metode promosi Personal Selling, yaitu berbicara langsung dengan calon konsumen maupun melalui alat telekomunikasi seperti telepon untuk menawarkan produknya, dan juga calon konsumen banyak yang langsung menelpon ke kantor *Gold Star Education.*

3) Sales Promotion

Gold Star Education juga menggunakan *Sales Promotion* dengan mengikuti kegiatan pameran untuk mempromosikan jasa yang mereka tawarkan terkhusus program bahasa asing baru yang ditawarkan oleh *Gold Star Education.* *Gold Star Education* mengikuti kegiatan pameran bahasa asing yang diadakan langsung di sekolah-sekolah (SD, SMP, SMA) dan juga universitas terutama sekolah internasional yang menjadi pangsa pasar utama *Gold Star Education.*

6. Proses (*Process*)

Proses pelayanan yang dilakukan oleh *Gold Star Education* kepada seluruh konsumennya mengedepankan kenyamanan konsumen seperti yang tercantum pada visi dan misi perusahaan demi tercapainya kepuasan konsumen. Proses yang dilakukan jika konsumen dan pelanggan perusahaan sudah menyetujui program apa yang dipilih maka akan dipastikan berjalan sesuai dengan jadwal dan kriteria yang telah disepakati sehingga seluruh rangkaian proses pemesanan dilakukan dengan efektif dan jelas. Berikut adalah tabel tahapan proses pelayanan yang dilakukan oleh *Gold Star Education*.

1. Penawaran	<i>Gold Star Education</i> berusaha memberikan penawaran, lalu konsumen setuju dan menghubungi kantor untuk mendaftar, lalu konsumen memilih program yang sesuai.
2. Pelayanan	<i>Gold Star Education</i> menyiapkan pelayanan untuk program yang dipilih dan memproses program yang dipilih konsumen.
3. Pembayaran	Konsumen melakukan pembayaran sesuai dengan program yang dipilih.

Tabel II. 2 Tabel Alur Pelayanan *Gold Star Education*

Sumber : data diolah oleh praktikan

7. Fasilitas Fisik (*Physical Evidence*)

Fasilitas fisik yang dimiliki *Gold Star Education* adalah beberapa ruang yang nyaman untuk ruang kelas dan administrasi, serta Fasilitas alat pendukung untuk kegiatan perusahaan *Gold Star Education* menyediakan

peralatan seperti 6 perangkat computer untuk bagian *Marketing* yang terhubung dengan internet, mesin printer dan fotokopi untuk mencetak laporan kerja, brosur informasi, serta telepon kantor. Dimana fasilitas tersebut untuk menunjang kinerja pada *Gold Star Education*

BAB III

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

A. Bidang Kerja

Selama 40 hari melakukan praktik kerja lapangan, praktikan ditempatkan di Divisi *Business Development Center* (BDC) yang merupakan bagian *marketing* dari *Gold Star Education*. Praktikan ditugaskan sebagai *staff* pembantu di bawah bimbingan Koordinator BDC dengan tugas-tugas sebagai berikut:

1. Melakukan pencarian konsumen melalui situs Sejasa.com
2. Merekap *Testimoni* dari konsumen

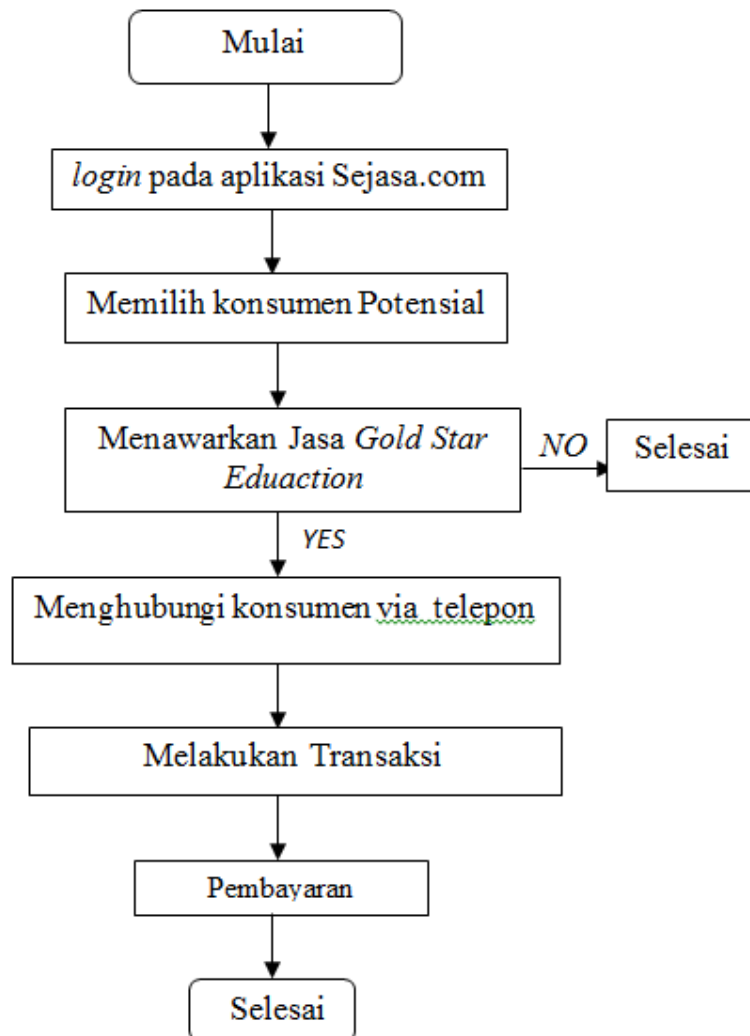
B. Pelaksanaan Kerja

Selama melakukan kegiatan PKL, praktikan bertugas untuk membantu *Division Business Development* (BDC) untuk menyelesaikan berbagai pekerjaan yang menjadi tugas dan fungsi divisi tersebut. Selain itu praktikan juga berinisiatf untuk memberikan masukan jika seandainya diperlukan untuk kepentingan sebuah acara sosialisasi .Tugas praktikan di divisi BDC dimulai dengan memahami program atau jasa yang ditawarkan *Gold Star Education*.

Hal ini perlu untuk dilakukan supaya semua informasi yang akan ditawarkan tidak terjadi *misscommunication* informasi yang akan di informasikan kepada pelanggan.

Berikut rincian kegiatan yang praktikan lakukan selama melaksanakan kegiatan PKL:

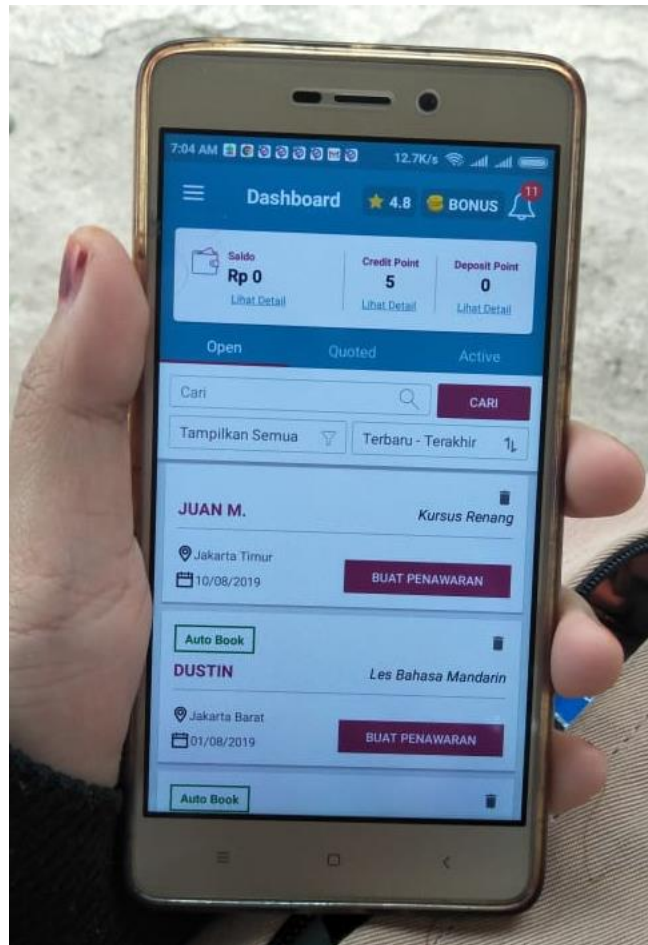
1. Melaksanakan pencarian konsumen melalui situs Sejasa.com



Gambar III. 1 *Flowchart* mencari konsumen pada situs Sejasa

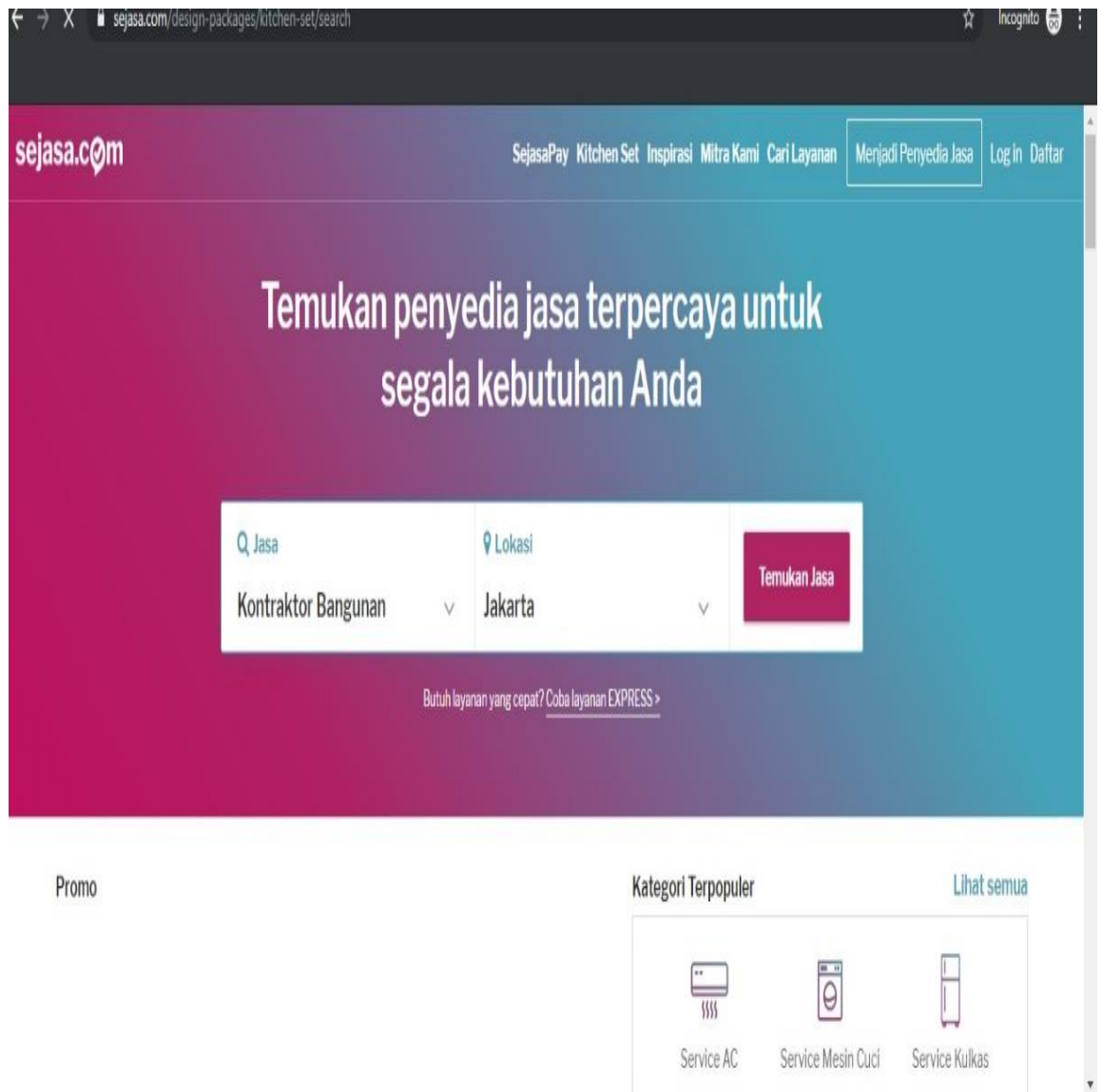
Sumber : Data diolah oleh praktikan

Pada pekerjaan ini praktikan diberi tugas untuk mencari konsumen pada platform Sejasa. *Website* penyedia jasa ini dapat diakses melalui komputer atau di unduh di *Playstore Handphone*.



Gambar III.2 Tampilan Sejasa pada *Handphone*

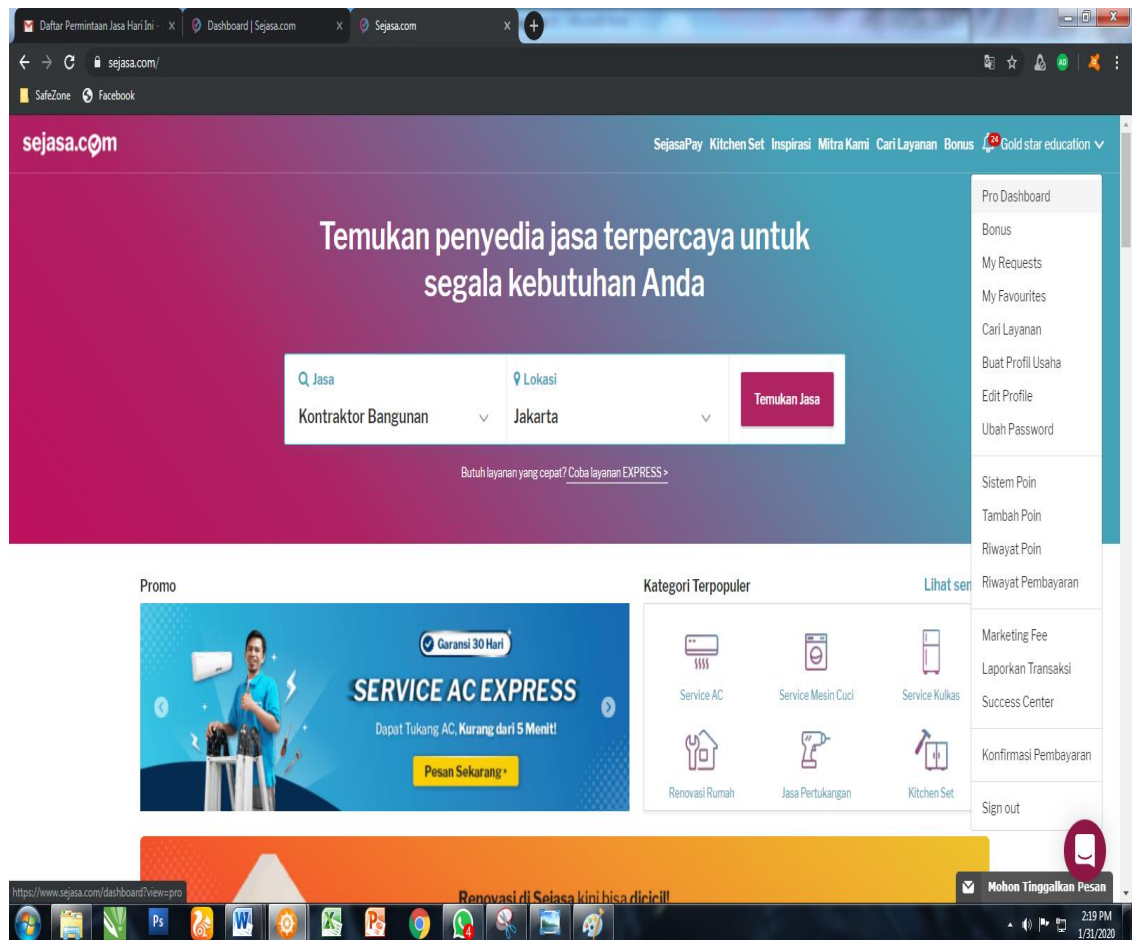
Sumber : Data di ambil oleh praktikan (diambil pada 22 juli 2019)



Gambar III. 3 Tampilan Awal Sejasa pada Komputer

Sumber : Data diolah oleh praktikan (diambil pada 22 juli 2019)

Langkah pertama yang dilakukan praktikan adalah masuk pada situs website sejasa , memilih kolom dasbor Seperti tampilan pada **Gambar III. 4**.

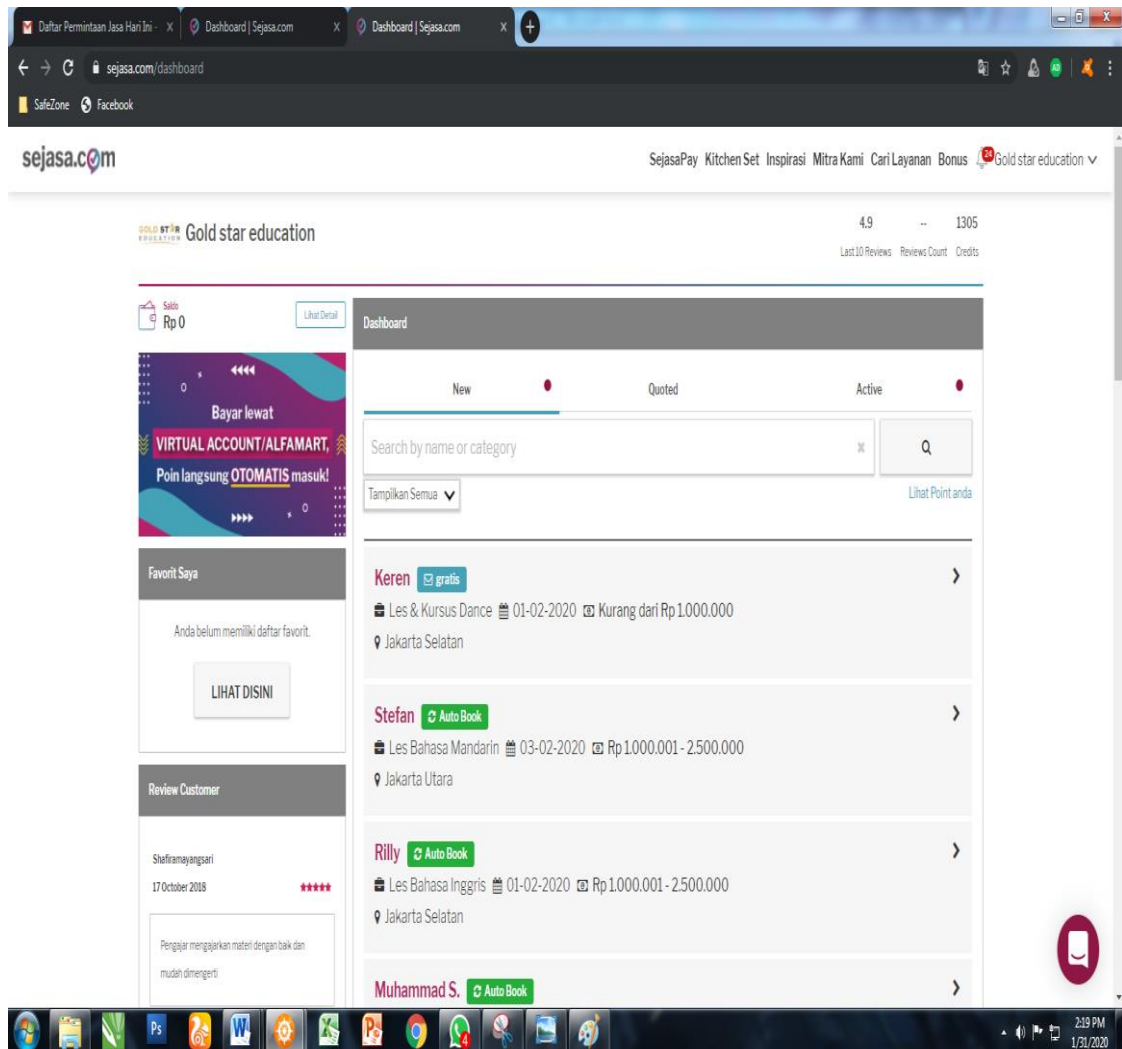


Gambar III. 4 Dasbor awal Sejasa pada Komputer

Sumber : Data diolah oleh praktikan (diambil pada 31 Januari 2020)

lalu setelah masuk dan muncul tampilan dari berbagai jenis jasa yang diminta konsumen, praktikan mengurutkannya berdasarkan konsumen yang potensial.

Tampilan dasbor sebelum praktikan mengurutkan konsumen, tertera seperti **Gambar III. 5**

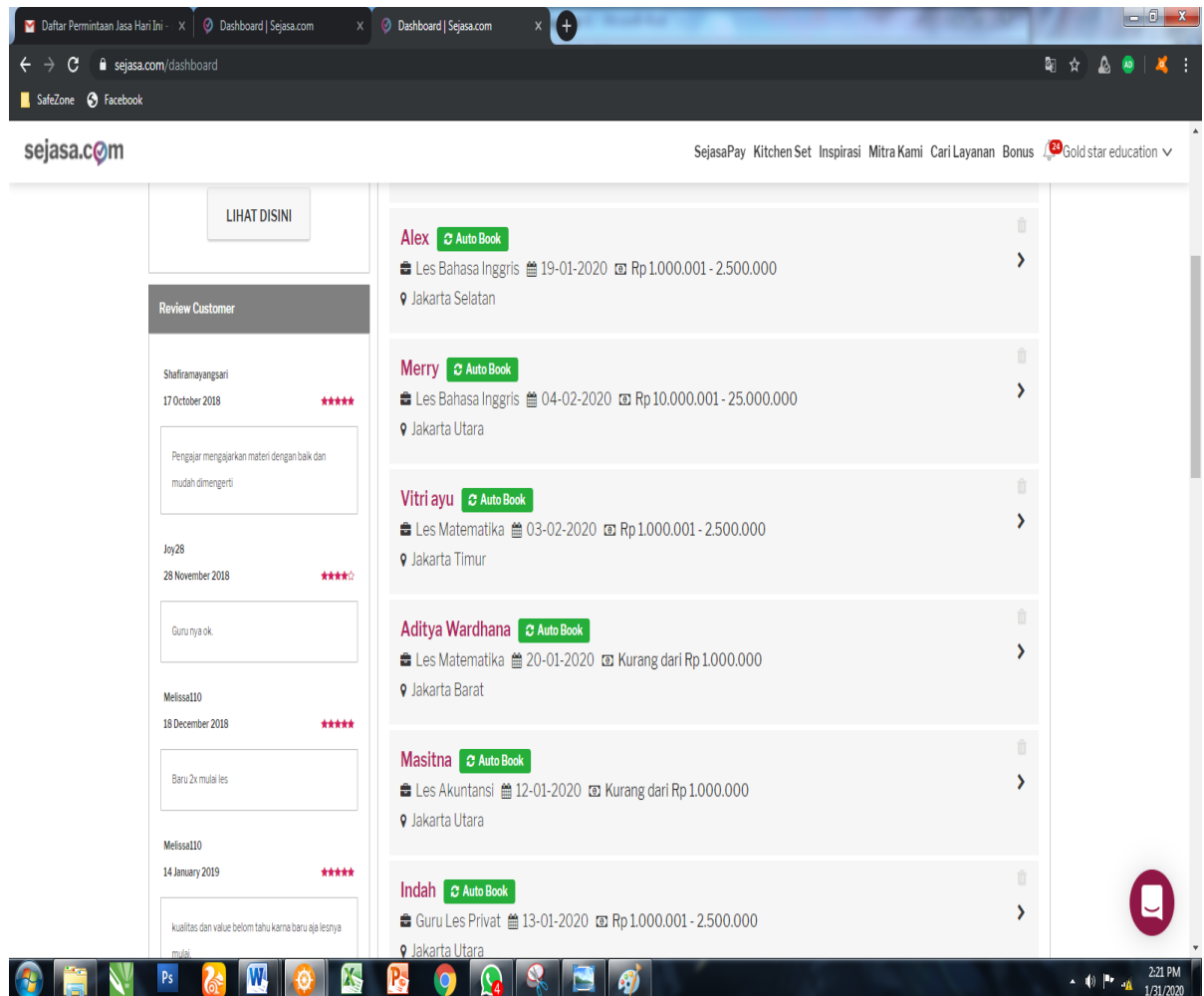


Gambar III. 5 Tampilan dasbor yang belum disortir

Sumber : Data diolah oleh Praktikan (diakses pada 31 Januari 2020)

Tampilan dasbor sesudah praktikan menyortir konsumen, tertera seperti

Gambar III. 6



Gambar III. 6 Tampilan dasbor yang sudah disortir

Sumber : Data diolah oleh Praktikan (diakses pada 31 Januari 2020)

Setelah mengurutkan konsumen potensial, praktikan lalu mengirim pesan secara personal di kolom pesan, untuk secara singkat memperkenalkan *Gold Star Education*. Tahap ini tertera seperti pada **Gambar III. 7**

The screenshot displays the Sejasa.com interface for a service offer. On the left, the 'Request Details' sidebar contains the following information:

- Request Details:** Olive panjaitan, Les Bahasa Mandarin. Harap segera menghubungi customer. Phone: +6282111387788. Status: offline.
- Kota:** Jakarta Timur
- Kecamatan atau kelurahan (bukan alamat lengkap):** Kecamatan duren sawit
- Berapa usia murid?:** 6 - 12 tahun
- Tingkat kemahiran?:** Menengah
- Tujuan pembelajaran?:** Membaca dan menulis (Sehari-hari)
- Frekuensi Pertemuan:** 1x per minggu

The main 'Penawaran' section shows the offer from GOLD STAR EDUCATION (4.5 stars, 8 reviews) for Rp 950,000 Per Bulan. A response message from Tika is visible:

Hello, it's me Tika from Gold Star Education, an accomplished, reliable and professional education institution whose students range from National, National+, International Schools of both Domestic and Abroad Universities. Our curriculum and methods are easy to understand, comprehensive, and well practicable used by Professionals from Specific Work Industry. As written, your inquiry matches with our proposal. These are what you will gain:

1. a qualified dedicated teacher,
2. accelerated progress in learning,
3. best and complete study resources,
4. responsive and friendly assistance,
5. understanding and flexibility to your needs
6. years of experience with the proven enhanced result
7. improve your score and skill

and hassle-free from traffic jam (applied for home tuition). Please accept this request to discuss more your inquiry and contact directly. Thank you!:) Regards, Tika

Gambar III. 7 Tampilan kolom pesan penawaran jasa

Sumber : Data diolah oleh Praktikan (diakses pada 31 Januari 2020)

Setelah itu, jika konsumen berminat dan membalas pesan, maka praktikan akan mencatat kontak pribadi konsumen, lalu praktikan dapat menelepon konsumen untuk menjelaskan penawaran secara lebih spesifik, penjelasannya tertera pada **Gambar III.8**

The screenshot displays the Sejasa.com interface. On the left, a job listing for 'Les Bahasa Mandarin' is shown with the following details:

- Harap segera menghubungi customer**
- Phone: +6282111387788
- Status: offline
- Kota:** Jakarta Timur
- Kecamatan atau kelurahan (bukan alamat lengkap):** Kecamatan duren sawit
- Berapa usia murid?** 6 - 12 tahun
- Tingkat kemahiran?** Menengah
- Tujuan pembelajaran?** Membaca dan menulis (Sehari-hari)
- Frekuensi Pertemuan:** 1x per minggu
- Dimana Anda akan belajar?** Guru akan pergi ke tempat saya
- Kapan Anda membutuhkan layanan?** 26-07-2019
- Informasi tambahan:** Guru perempuan
- Berapa budget total untuk layanan ini?** Kurang dari Rp 1.000.000

The chat window on the right shows the following messages:

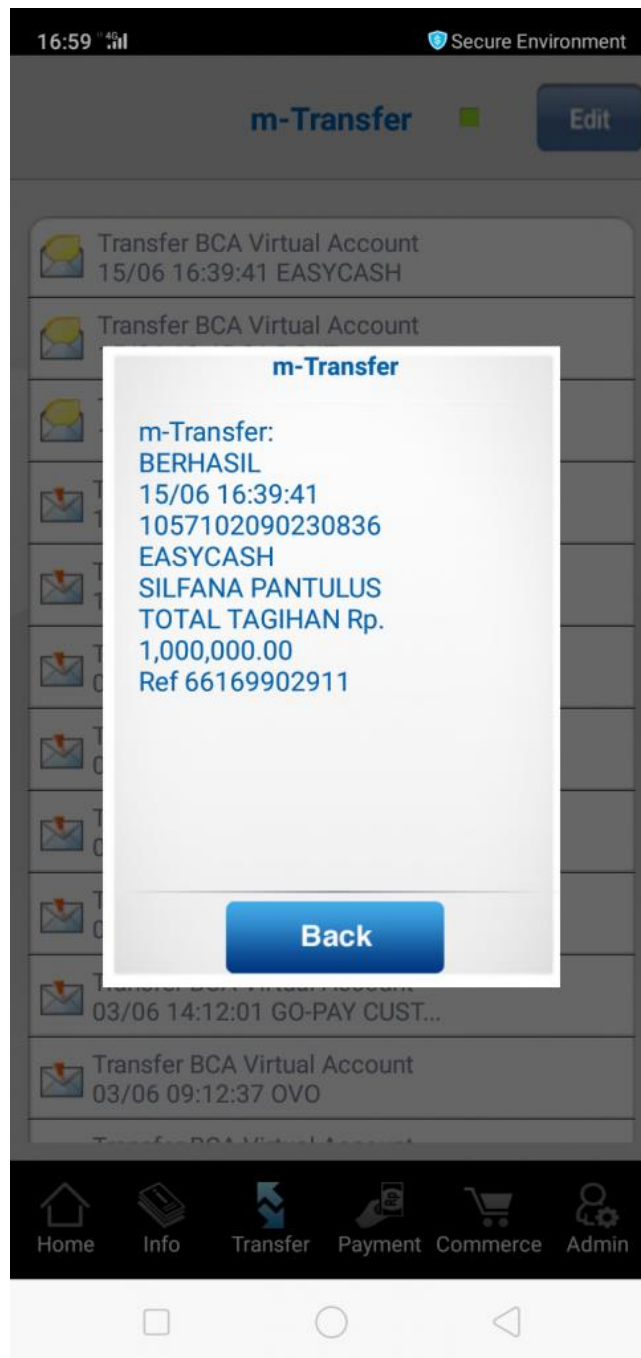
- 09:12 25/07:** [Image of a document]
- 09:25 25/07 (Olive panjaitan):** Saya tertarik dengan penawaran anda. Silahkan hubungi saya di +6282111387788 untuk pembahasan lebih lanjut
- 09:34 25/07:** halo kak, terima kasih sudah tertarik dengan penawaran kami, selanjutnya kami akan menghubungi kakak via telfon untuk menjelaskanya lebih detail ya kak :)

At the bottom of the page, there are navigation links: Sejasa, Album Inspirasi, Cari Penyedia Jasa, Menjadi Penyedia Jasa, and Hubungi Kami. A chat icon is also visible in the bottom right corner.

Gambar III. 8 Tampilan persetujuan penawaran

Sumber : Data diolah oleh Praktikan (diakses pada 31 Januari 2020)

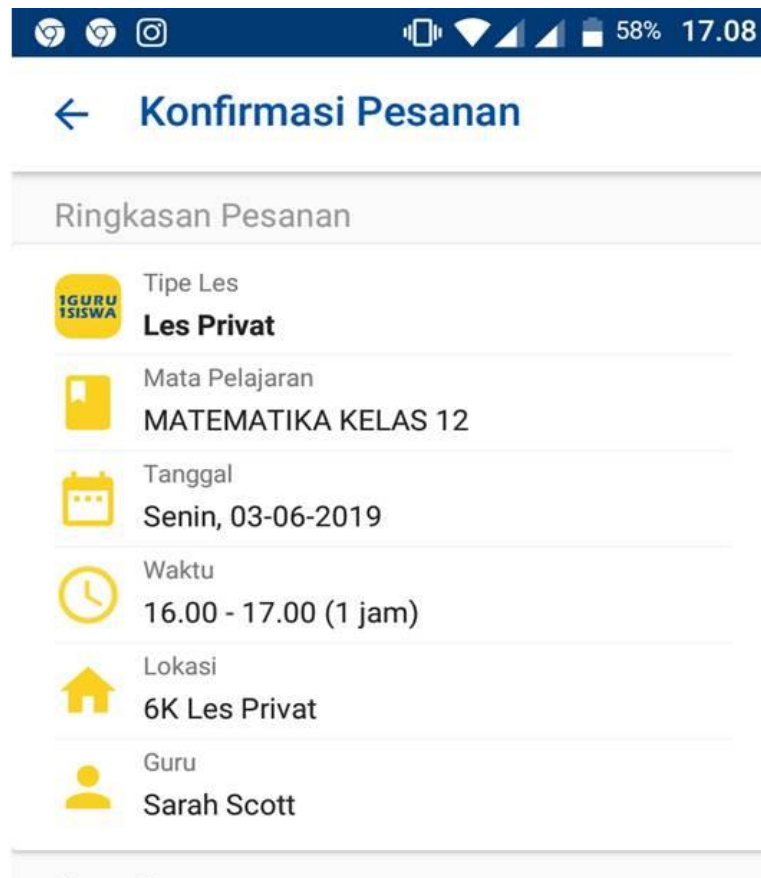
Setelah konsumen setuju dengan penawaran yang diberikan, praktikan mengarahkan konsumen pada proses pembayaran, agar jasa yang diminta dapat segera du proses. Penjelasan pada tahap ini tertera pada **Gambar III. 9**



Gambar III. 9 Tampilan bukti pembayaran

Sumber : Data diolah oleh Praktikan (diakses pada 31 Januari 2020)

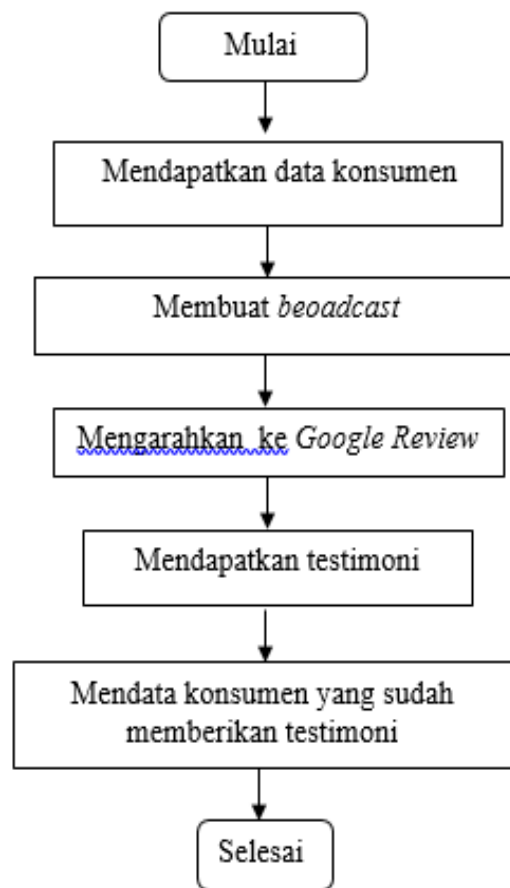
Terakhir, praktikan mengkonfirmasi pembayaran yang dilakukan konsumen dan mengirimkan jadwal pelaksanaan jasa les. Penjelasan tahap ini tertera seperti pada **Gambar III.10**



Gambar III. 10 Tampilan Konfrimasi Pembayaran

Sumber : Data diolah oleh Praktikan (diakses pada 31 Januari 2020)

2. Merekap *Testimoni* dari konsumen



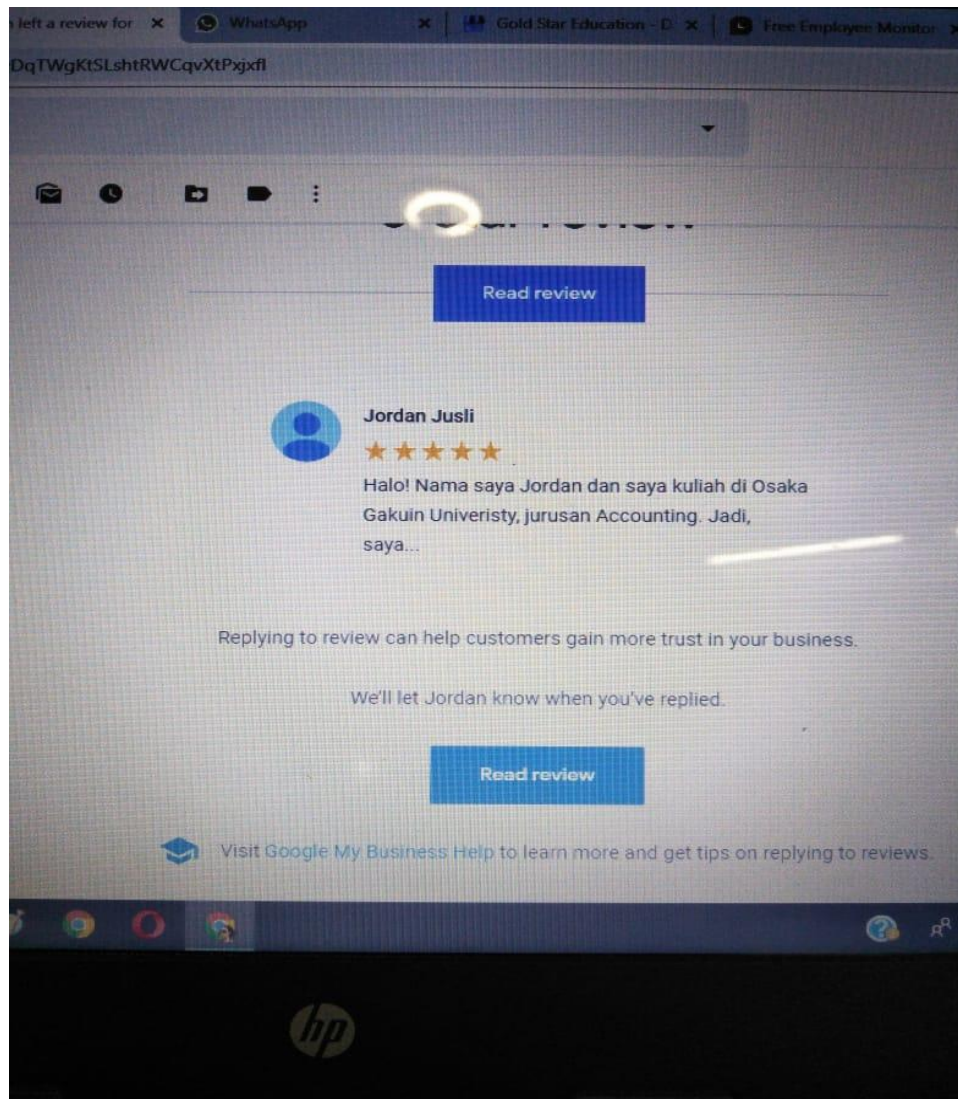
Gambar III. 11 *Flowchart* pengumpulan *Testimoni* konsumen

Sumber : Data diolah oleh praktikan

Pada pekerjaan ini praktikan diberi tugas untuk meminta dan mencatat *Testimoni* konsumen *Gold Star Education*. Biasanya praktikan meminta *Testimoni* berdasarkan data yang sudah ditentukan oleh kordinator divisi BDC .Rekapitulasi *Testimoni* ini akan digunakan sebagai bukti pelayanan

Gold Star Education dan bahan evaluasi upaya untuk menumbuhkan kepercayaan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Selain itu *Testimoni* juga bisa menjadi daya tarik bagi konsumen baru karena melihat sudah banyaknya pengakuan puas terhadap produk dari bisnis yang dijalankan.

Langkah pertama yang dilakukan praktikan adalah menerima data konsumen yang berikan kepala divisi untuk diminta *Testimoni* atau penilaian terhadap jasa yang di berikan oleh *Gold Star Education*. Setelah itu, praktikan akan menghubungi konsumen melalui pesan singkat secara personal melalui *whats app* atau media social lainnya. Setelah mengirim pesan berupa arahan atau petunjuk menuju *Google Review Gold Star Education*. Setelah konsumen selesai memberikan *Testimoninya*, praktikan akan mencatat data diri konsumen tersebut sebagai bentuk kesediaannya memberikan *Testimoni* , lalu mengumpulkan datanya sebagai database perusahaan.



Gambar III. 12 Testimoni pada *Google Review*

Sumber : data diolah oleh praktikan

C. Kendala Yang Dihadapi

Sebagai seorang mahasiswa yang sedang melakukan kegiatan PKL, tentunya ini menjadi pengalaman pertama praktikan dalam menghadapi dunia kerja professional. Oleh karenanya, praktikan menemui beberapa

kendala dalam menyesuaikan diri dengan atmosfer ditempat kerja maupun dalam mengerjakan tugas-tugas yang telah diberikan kepada praktikan. Berikut adalah beberapa kendala yang praktikan hadapi selama menjalankan kegiatan PKL :

1. Praktikan kurang memahami cara mencari pelanggan potensial,.
2. Praktikan kesulitan mendapatkan linimasa lengkap konsumen untuk meminta *Testimoni*.

D. Cara Mengatasi Kendala

Walaupun banyak kendala yang praktikan jumpai saat melakukan PKL di *Gold Star Education* , namun hal itu tidak serta merta menjadi penghalang bagi praktikan. Terbukti bahwa praktikan dapat menyelesaikan pelaksanaan PKL praktikan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dan mendapat penilaian yang baik dari Koordinator *Business Development Center*. Ada beberapa cara yang praktikan lakukan untuk mengatasi berbagai masalah yang timbul, diantaranya:

1. Praktikan mengatasi kurang pahaman mencari konsumen yang potensial dengan banyak berdiskusi dan bertanya dengan koordinator BDC atau tim *marketing* lainnya.
2. Praktikan mengatasi kesulitan mendapatkan linimasa konsumen dengan banyak bertanya dengan bagian *Document Departement* untuk mencocokkan informasi tentang data diri serta linimasa konsumen.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah praktikan melaksanakan PKL selama 40 hari di *Gold Star Education* Bidang Pemasaran ,Division Business Development Center, maka praktikan dapat menarik beberapa kesimpulan berdasarkan tujuan pelaksanaan PKL sebagai berikut :

1. Praktikan dapat mengetahui cara menawarkan usaha jasa dengan memanfaatkan internet serta mengerti bagaimana cara memilih konsumen potensial.
2. Praktikan memahami cara meminta dan mengumpulkan data konsumen , sehingga dapat disimpan sebagai database perusahaan.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman yang telah praktikan rasakan selama melakukan kegiatan PKL, praktikan bermaksud untuk menyampaikan saran yang semoga dapat diterima dan dijadikan titik acuan untuk perbaikan dimasa depan bagi perusahaan yang bersangkutan. Berikut praktikan uraikan beberapa saran tersebut:

1. Untuk Perusahaan :

Agar lebih memperhatikan keadaan barang-barang inventori, karena keadaan barang yang kadang *error* akan menghambat proses pelayanan jasa kepada konsumen.

2. Untuk Fakultas Ekonomi :

- a. Memperbanyak hubungan dengan perusahaan yang dapat menerima mahasiswa/i untuk PKL, sehingga memudahkan mahasiswa/i nya dalam mencari tempat untuk melakukan kegiatan PKL.
- b. Memberikan pembekalan baik teknis seperti memberi arahan tentang tata cara pelaksanaan PKL, atau non teknis seperti memberi arahan tentang bagaimana cara bersikap dan beretika saat di tempat kerja bagi mahasiswa/i yang ingin melaksanakan PKL

3. Untuk Praktikan Selanjutnya:

Mempelajari dan memahami tentang *Digital Marketing* yang sekarang sudah banyak digunakan sebagai media promosi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Author. *Gold Star Education.*, 2019., *Gold Star Education Homepage*
<https://goldstareducation.co.id/> (Diakses 20 September 2019)
- Hajat, Nurahma, et. Al. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan.*2012.
http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2015/05/PEDOMAN-PRAKTIK-KERJA-LAPANGAN_0.pdf. (Diakses tanggal 20 September 2019)
- Hamza, Dayat. *Makalah Pentingnya Bahasa Inggris untuk Mahasiswa.* 2016.
<http://makalah-pentingnya-bahasa-inggris-untuk-mahasiswa.html>.
(Diakses pada 20 September 2019)
- Kotler, Philip dan Kevin L. Keller. *Manajemen Pemasaran.* Terjemahan Bob Sabran. Edisi 13. Jakarta: Erlangga, 2017.
- Penton, Raditya. *Pendidikan Formal Informal dan Nonformal Bahasa.* 2016.
<http://radityapenton.blogspot.com/2012/11/pendidikan-formal-informal-dan-nonformal.html>. (Diakses pada 22 September 2019)

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Kegiatan PKL

No	Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 22 juli 2019	Hari pertama melakukan PKL di <i>Gold Star Education</i> , praktikan dikenalkan kepada teman-teman satu divisi dan diajak berkeliling kantor. Dihari pertama praktikan dibebaskan tugas, dan hanya diminta untuk mengamati.
2	Selasa, 23 juli 2019	Praktikan diberikan penjelasan terkait <i>jobdesk</i> praktikan. Praktikan juga diberi fasilitas berupa sebuah Laptop.
3	Rabu, 24 juli 2019	Praktikan di <i>training</i> menelfon konsumen dan memperkenalkan serta menawarkan jasa <i>Gold Star Education</i>
4	Kamis, 25 juli 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon
5	Jum'at, 26 Juli 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon
6	Senin, 29 Juli 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon




7	Selasa, 30 Juli 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon
8	Rabu, 31 Juli 2019	Praktikan memperbarui tampilan social media twitter dan <i>facebook Gold Star Education</i> .
9	Kamis, 1 Agustus 2019	Praktikan mencari media patner untuk mengembangkan bisnis <i>Gold Star Education</i> .
10	Jum'at, 2 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon dan belajar meminta <i>Testimoni</i> .
11	Senin, 5 Agustus 2019	Praktikan menghubungi <i>customer service</i> beberapa marketplace untuk dijadikan <i>patner</i> bisnis.
12	Selasa, 6 Agustus 2019	Praktikan menyusun jadwal <i>meeting</i> dengan <i>Public relation Fave Indonesia</i> .
13	Rabu, 7 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon.
14	Kamis, 8 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon.
15	Jum'at, 9 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon dan merekap <i>Testimoni</i> .
16	Senin, 12 Agustus 2019	Praktikan mendaftarkan <i>Gold Star Education</i> beberapa situs penyedia jasa lainnya.

17	Selasa, 13 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon dan merekap <i>Testimoni</i> .
18	Rabu, 14 Agustus 2019	Praktikan mengatur meeting untuk membahas kerja sama Fave Indonesia dengan <i>Gold Star Education</i>
19	Kamis, 15 Agustus 2019	Menghubungi dan mengecek kembali respon situs penyedia jasa yang diajak bekerja sama
20	Jum'at, 16 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon dan merekap <i>Testimoni</i> .
21	Senin, 19 Agustus 2019	Izin mengikuti Pra-KKMB FE 2019
22	Selasa, 20 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon.
23	Rabu, 21 Agustus 2019	Izin mengikuti PKKMB FE 2019
24	Kamis, 22 Agustus 2019	Izin mengikuti PKKMB FE 2019
25	Jum'at, 23 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon dan merekap <i>Testimoni</i> .
26	Senin, 26 Agustus 2019	Praktikan membagikan flyer <i>Gold Star Education</i> pada sekolah umum di dekat kantor.
27	Selasa, 27 Agustus 2019	Praktikan membagikan flyer <i>Gold Star Education</i> pada sekolah umum di dekat kantor.


28	Rabu, 28 Agustus 2019	Praktikan membagikan flyer <i>Gold Star Education</i> pada sekolah umum di dekat kantor.
29	Kamis, 29 Agustus 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon.
30	Jum'at , 30 Agustus 2019	Izin mengikuti Closing PKKMB FE 2019.
31	Senin, 2 September 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon.
32	Selasa, 3 September 2019	Praktikan diminta membantu mengatur jadwal les siswa/I yang diminta bagian administrasi.
33	Rabu, 4 September 2019	Praktikan melengkapi syarat administrasi yang diminta untuk bekerja sama dengan Fave Indonesia.
34	Kamis, 5 September 2019	Praktikan mendaftarkan <i>Gold Star Education</i> di beberapa penyedia jasa
35	Jumat, 6 September 2019	Praktikan berdiskusi dengan bagian IT membahas <i>copywriting</i> pada <i>website Gold Star Education</i>
36	Senin, 9 September 2019	Praktikan berdiskusi dengan bagian IT membahas <i>copywriting</i> pada <i>website Gold Star Education</i>
37	Selasa, 10 September 2019	Praktikan berdiskusi dengan bagian IT membahas <i>copywriting</i> pada <i>website Gold Star Education</i>

38	Rabu, 11 September 2019	Praktikan mencari konsumen pada aplikasi Sejasa.com , lalu menghubunginya via telepon.
39	Kamis, 12 September 2019	Praktikan merekap <i>Testimoni</i> konsumen
40	Jumat, 13 September 2019	Pamit dengan seluruh direksi <i>Gold Star Education</i>

Lampiran 2 : Surat Pengajuan PKL

	<p>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT</p> <p>Kampus Universitas Negeri Jakarta Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220 Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id</p>	
<p><i>Building Future Leaders</i></p>		
<p>Nomor : 8284/UN39.12/KM/2019</p>		<p>25 Juni 2019</p>
<p>Lamp. : - Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri</p>		
<p>Kepada Yth. Direktur Gold Star Education Kavling Polri Blok d3 no.963A , Jelambar , Jakarta Barat 11460</p>		
<p>Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p>		
<p>Nama : Tika Sulistorini Nomor Registrasi : 1702517015 Program Studi : Manajemen Pemasaran Fakultas : Ekonomi Jenjang : D3 No. Telp/Hp : 085921337141</p>		
<p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "Praktek Kerja Lapangan" pada tanggal 22 Sept 2019 sampai dengan tanggal 16 Agustus 2019. Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.</p>		
		<p>Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat</p> <p> Woro Sasmoyo, SH. NIP. 19630403 198510 2 001</p>
<p>Tembusan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dekan Fakultas Ekonomi 2. Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran <p style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></p>		

Lampiran 3 : Surat Permohonan PKL pada bagian *Business and Development*

GOLD STAR  **EDUCATION** **Jalan Mandara Permai VII Blok G-8, The Metro Blok 6 Unit KM Lantai 4, Kapuk Muara, Penjaringan, Jakarta Utara**
Telp. : 021-5683549

No. 045/GoldStar/VII/2019
Lamp. 1 (satu) berkas
Hal. Permohonan Praktek Kerja Lapangan 1 Juli 2019

Yth,
Kepala Operasional and Business Development
di Tempat


Sehubungan dengan surat permohonan dari **Universitas Negeri Jakarta** dengan nomor 8284/UN39.12/KM/2019 pada tanggal 25 Juni 2019 tentang Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri (PKL) atas nama:

No.	Nama	NIM	Jurusan
1.	Tika Sulistiorini	1702517015	Manajemen pemasaran

Untuk ini kami mohon bantuannya agar nama tersebut diatas dapat melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) pada tanggal 22 Juli s/d 16 September 2019 di bagian **Operasional and Business Development** sesuai dengan surat konfirmasi No. 045/GoldStar/VII/2019 pada tanggal 1 Juli 2019.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Direktur


Alvin

Lampiran 4 : Surat Penerimaan PKL

GOLD STAR
EDUCATION

Jalan Mandara Permai VII Blok G-8, The Metro Blok 6 Unit KM
Lantai 4, Kapuk Muara, Penjaringan, Jakarta Utara
Telp. : 021-5683549

No. : 046/GoldStar/VII/2019
Lamp. : 1 (satu) berkas
Hal. : Persetujuan Praktek Kerja Lapangan

1 Juli 2019

Yth,
**Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
Dan Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta
di Jakarta**

Menindaklanjuti surat Permohonan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Bapak/Ibu dari **Universitas Negeri Jakarta** dengan nomor 8284/UN39.12/KM/2019 pada tanggal 25 Juni 2019 atas nama:


No.	Nama	NIM	Jurusan
1.	Tika Sulistiorini	1702517015	Manajemen pemasaran

Pada prinsipnya kami menerima dibagian **Operasional and Business Development** dengan ketentuan sebagai berikut:


1. Praktek Kerja Lapangan dilaksanakan selama jam kerja di Gold Star Education dan apabila dianggap perlu dapat ditugaskan diluar jam kerja.
2. Surat keterangan sebagai bukti telah melaksanakan praktek kerja, akan diberikan setelah melaksanakan praktek kerja dengan baik, sesuai dengan ketentuan Gold Star Education.
3. Praktek Kerja Lapangan dilaksanakan pada tanggal 22 Juli – 16 September 2019 dibagian **Operasional and Business Development**

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Direktur



Alvin

Lampiran 5 : Lembar Penilaian PKL



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

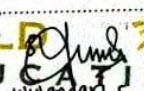
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
...3... SKS


Nama : Nka Sulichomar
 No.Registrasi : 130217015
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik : Ged. Staf Edukativ
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Hadeah 4 Caringi, Blok D3A, No 963A
Jelambar, Jakarta Barat, 11460, 620151097387

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	89	1. Keterangan Penilaian : <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">Skor</td> <td style="text-align: center;">Nilai</td> <td style="text-align: center;">Bobot</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">86-100</td> <td style="text-align: center;">A</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">81-85</td> <td style="text-align: center;">A-</td> <td style="text-align: center;">3,7</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">76-80</td> <td style="text-align: center;">B+</td> <td style="text-align: center;">3,3</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">71-75</td> <td style="text-align: center;">B</td> <td style="text-align: center;">3,0</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">66-70</td> <td style="text-align: center;">B-</td> <td style="text-align: center;">2,7</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">61-65</td> <td style="text-align: center;">C+</td> <td style="text-align: center;">2,3</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">56-60</td> <td style="text-align: center;">C</td> <td style="text-align: center;">2,0</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">51-55</td> <td style="text-align: center;">C-</td> <td style="text-align: center;">1,7</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">46-50</td> <td style="text-align: center;">D</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> </table>	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
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	Kedisiplinan	90																															
3	Sikap dan Kepribadian	92																															
4	Kemampuan Dasar	90																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	88																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	93																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	90																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	89																															
10	Hasil Pekerjaan	92																															
Jumlah		908	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <table border="1" style="margin: 5px auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">$\frac{908}{10}$</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">90,8</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin: 5px auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">91</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	$\frac{908}{10}$	=	90,8	10 (sepuluh)			91	A	Angka bulat	huruf																				
$\frac{908}{10}$	=	90,8																															
10 (sepuluh)																																	
91	A																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta.....
 Penilai.....

GOLD EDUCATION
suu wulandari s


Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 6 : 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




UQAS

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
3... SKS

Nama : TIKA JULIATORIN
 No. Registrasi : 1702517015
 Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMERIKSAAN
 Tempat Praktik : Gold Star Education
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Madrasah 4 Kavling Polir Blok D3, no 963A
Jelambar Jakarta Barat 11460, 62 8157 4097387

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>Senin, 22 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
2.	<u>Selasa, 23 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
3.	<u>Rabu, 24 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
4.	<u>Kamis, 25 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
5.	<u>Jum'at, 26 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
6.	<u>Senin, 29 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
7.	<u>Selasa, 30 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
8.	<u>Rabu, 31 Juli 2019</u>	<u>H</u>	
9.	<u>Kamis, 1 Agustus 2019</u>	<u>H</u>	
10.	<u>Jum'at, 2 Agustus 2019</u>	<u>H</u>	
11.	<u>Senin, 5 Agustus 2019</u>	<u>H</u>	
12.	<u>Selasa, 6 Agustus 2019</u>	<u>H</u>	
13.	<u>Rabu, 7 Agustus 2019</u>	<u>H</u>	
14.	<u>Kamis, 8 Agustus 2019</u>	<u>H</u>	
15.	<u>Jum'at, 9 Agustus 2019</u>	<u>H</u>	

Jakarta, 16 September 2019
 Penilai,


GOLD STAR EDUCATION
(Suci Watiandari)

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) 47212274-706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... SKS

Nama : Tika Sulistyorini
No. Registrasi : 170253015
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : Fold Star Education
Alamat Praktik/Telp : Jl. Hadiah 4 Kavling Petir Blok d3, NO 963A. Jember. Jakarta Barat 1460, 6281517097287

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 12 Agustus 2019	1. <u>H</u>	
2.	Selasa, 13 Agustus 2019	2. <u>H</u>	
3.	Rabu, 14 Agustus 2019	3. <u>H</u>	
4.	Kamis, 15 Agustus 2019	4. <u>H</u>	
5.	Jumat, 16 Agustus 2019	5. <u>H</u>	
6.	Senin, 19 Agustus 2019	6. <u>H</u>	17th mengikuti hari mengikuti PCKMB FE
7.	Selasa, 20 Agustus 2019	7. <u>H</u>	
8.	Rabu, 21 Agustus 2019	8. <u>H</u>	
9.	Kamis, 22 Agustus 2019	9. <u>H</u>	17th mengikuti PCKMB FE 2019
10.	Jumat, 23 Agustus 2019	10. <u>H</u>	17th mengikuti PCKMB FE 2019
11.	Senin, 26 Agustus 2019	11. <u>H</u>	
12.	Selasa, 27 Agustus 2019	12. <u>H</u>	
13.	Rabu, 28 Agustus 2019	13. <u>H</u>	
14.	Kamis, 29 Agustus 2019	14. <u>H</u>	
15.	Jumat, 30 Agustus 2019	15. <u>H</u>	17th mengikuti PCKMB FE 2019

Jakarta, 16 September 2019
Penilai,

[Signature]
GOLD
EDUCATION

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



INSTITUT UJIAN DAN SERTIFIKASI

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... SKS

Nama : Tika Sulichorini
No. Registrasi : 1702511018
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : Gold Star Education
Alamat Praktik/Telp : Jl Hadiah 4, Kavling Puri Blok D3 no 963A,
Selambar, Jakarta Barat 11420, 6281517093387

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 2 September 2019	1. <i>TS</i>	
2.	Selasa, 3 September 2019	2. <i>TS</i>	
3.	Rabu, 4 September 2019	3. <i>TS</i>	
4.	Kamis, 5 September 2019	4. <i>TS</i>	
5.	Jumat, 6 September 2019	5. <i>TS</i>	
6.	Senin, 9 September 2019	6. <i>TS</i>	
7.	Selasa, 10 September 2019	7. <i>TS</i>	
8.	Rabu, 11 September 2019	8. <i>TS</i>	
9.	Kamis, 12 September 2019	9. <i>TS</i>	
10.	Jumat, 13 September 2019	10. <i>TS</i>	
11.	Senin, 16 September 2019	11. <i>TS</i>	
12.	12.	
13.	13.	
14.	14.	
15.	15.	

Jakarta, 16 September 2019
Penilai,

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

TS
GOLD STAR
EDUCATION

Lampiran 7 : dokumentasi praktikan



Gold Star Education

Gold Star Education is an accomplished, reliable, and professional educational institution whose students range from National, National & International Schools, Domestic & Abroad Universities, and some professional from the work field industry.

We believe in helping every student tap their maximum potential in order to become the perfect scholar: not only excelling academically but also exuding optimism and influence.

Our Students

Curriculum

Our Programs

Subjects