

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI
TELEMARKETING PT MEGA MENARA MAS BERJANGKA**

RIZQI RAMDHANA EKA PUTRA

8215163853



**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 DIVISION TELEMARKEETING PT.
MEGA MENARA MAS BERJANGKA***

RIZQI RAMDHANA EKA PUTRA

8215163853



*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

RIZQI RAMDHANA EKA PUTRA, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Divisi *Telemarketing* PT. Mega Menara Mas Berjangka yang berlangsung sejak 29 Juli 2019 hingga 27 September Maret 2019. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Pelaksanaan praktik kerja lapangan (PKL) ini bertujuan untuk mendapatkan ilmu yang berkaitan dengan apa yang dipelajari oleh praktikan selama di perkuliahan. PT. Mega Menara Mas Berjangka sendiri beralamat di Gedung Menara Kuningan Lt. 28 Jalan HR. Rasuna Said Blok X 7 Kav. 5, Jakarta Selatan. Selama pelaksanaan PKL, praktikan diberi tugas antara lain mencari *database* nasabah, melakukan *direct selling* terhadap nasabah dan mempelajari tentang investasi *derivative*.

Dari pelaksanaan Praktik Lapangan Kerja (PKL) ini, praktikan dapat mengetahui dunia investasi dan cara melakukan komunikasi penjualan yang benar terhadap nasabah.

Kata kunci : Praktik Kerja Lapangan, *database*, *direct selling*, *derivative*

ABSTRACT

RIZQI RAMDHANA EKA PUTRA, internship report at Telemarketing Division of PT. Mega Menara Mas Berjangka which takes place from 29 July 2019 to 27 September March 2019. S1 Management Study Program, Faculty of Economics, Jakarta State University.

The implementation of this internship aims to gain knowledge related to what is learned by practitioner during lectures. PT. Mega Menara Mas Berjangka itself is located at Gedung Menara Kuningan Lt. 28 Jalan HR. Rasuna Said Blok X 7 Kav. 5, South Jakarta. During the implementation of internship program, practitioner had some task like, find a customer database, do direct selling to customers and learn about derivative investment.

From this internship program, practitioner could know the world of investment and how to conduct sales communications correctly to customers.

Keywords: Database, direct selling, derivative

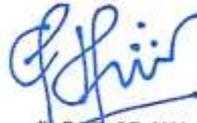
LEMBAR PERSETJUAN SEMINAR

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada divisi
Telemarketing PT Mega Menara Mas Berjunga
Nama Praktikan : Rizqi Ramdhana Eka Putra
Nomor Registrasi : 8215163853
Program Studi : S1 Manajemen

Menyetujui,

Pembimbing



Ida Ferriah, S.E., M.M
NIP. 198702092015042001

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



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

Seminar Pada Tanggal 23 Juli 2020

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta,


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

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
------	--------------	---------

Ketua Penguji

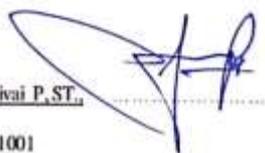
Dr. Suberman, S.E., M.Si.
NIP. 197311162006041001



23 Juli, 2020

Penguji Ahli

Ayung Kresnamarti Rivai P, ST.,
M.M
NIP. 197404162006041001



23 Juli, 2020

Dosen Pembimbing

Ika Febrilia S.E., M.M
NIP. 198702092015042001



23 Juli, 2020

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur praktikan pajatkan bagi Allah SWT atas rahmat karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Divisi *Telemarketing* PT. Mega Menara Mas Berjangka. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar SarjanaEkonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan mendapatkan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak terutama dari orang tua yang tanpa henti memberi semangat dan doa. Selain itu praktikan juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ika Febrilia SE,M.M selaku dosen pembimbing Praktik Kerja lapangan
2. Dr. Suherman, M.Si selaku Koordinator Program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
3. Dr. Ari Saptono,SE,M.Pd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Bapak Arifin Haded selaku pembimbing selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Mega Menara Mas Berjangka
5. Para karyawan PT. Mega Menara Mas Berjangka yang selalu memberi arahan kepada praktikan selama PKL

Semoga kebaikan yang diberikan dibalas dengan dilipat gandakan pahalanya oleh Allah SWT. Praktikan Menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu praktikan menerima segala kritik dan saran yang diberikan. Semoga penulisan laporan ini mempunyai kebermanfaatan untuk praktikan dan juga pembacanya.

Jakarta, 26 Desember 2019

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
LEMBAR PERSETJUAN SEMINAR	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	2
C. Kegunaan PKL	3
D. Tempat PKL	4
E. Jadwal Waktu PKL	4
BAB II TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	7
A. Sejarah umum PT. Mega Menara Mas Berjangka	7
B. Struktur Organisasi	10
C. Kegiatan umum perusahaan	12
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	16
A. Bidang kerja	16
B. Pelaksanaan kerja	16
C. Kendala yang dihadapi	21
D. Cara mengatasi kendala	22
BAB IV	23
PENUTUP	23
A. Kesimpulan	23
B. Saran	24
DAFTAR PUSTAKA	26
LAMPIRAN	27

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	: Platform trading MetaTrader 4.....	9
Gambar 2.2	: Logo PT. Mega Menara Mas Berjangka.....	10
Gambar 2.3	: Struktur organisasi PT.Mega Menara Mas Berjangka.....	11
Gambar 3.1	: Kunjungan menemui nasabah (prospek).....	19
Gambar 3.2	: Pelatihan bagi para karyawan.....	20
Gambar 3.3	: Flowchart kegiatan.....	20

DAFTAR TABEL

Tabel III.1	: <i>Database</i> calon nasabah.....	17
-------------	--------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 surat lamaran PKL.....	26
Lampiran 2 surat keterangan dari perusahaan.....	27
Lampiran 3 daftar hadir PKL.....	28
Lampiran 4 penilaian PKL.....	31
Lampiran 5 kegiatan PKL.....	32

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Dewasa ini sejumlah Negara sudah melaksanakan beragam jenis kebijaksanaan yang tujuannya guna meningkatkan investasi baik secara domestik ataupun modal asing. Hal ini dilakukan guna mendorong pertumbuhan ekonomi pada suatu Negara, peningkatan output yang dihasilkan, penyerapan tenaga kerja, lalu penghematan devisa hingga penambahan devisa. Investasi ini dapat dilaksanakan bagi para investor dalam jangka panjang maupun pendek.

Salah satu langkah yang tepat untuk meningkatkan keuntungan yaitu melakukan investasi *derivative*. Menurut Bursa Efek Indonesia, *derivative* merupakan kontrak finansial antara 2 (dua) atau lebih pihak-pihak guna memenuhi janji untuk membeli atau menjual *assets/commodities* yang dijadikan sebagai obyek yang diperdagangkan pada waktu dan harga yang merupakan kesepakatan bersama antara pihak penjual dan pihak pembeli (idx.co.id, 2015).

Untuk melakukan Investasi *derivative* tersebut dibutuhkan adanya perusahaan pialang yang menjembatani nasabah dengan pasar. Oleh karena itu, PT. Mega Menara Mas Berjangka berperan untuk membantu nasabah bertransaksi dalam pasar.

Di era yang serba modern ini dan keterbukaan informasi yang sangat mudah, sudah seharusnya masyarakat menambah ilmu pengetahuannya mengenai

investasi dan mencari informasi produk – produk investasi yang di legalkan oleh pemerintah Indonesia supaya terhindar dari investasi bodong.

Alasan praktikan memilih PT. Mega Menara Mas Berjangka sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena PT. Mega Menara Mas Berjangka adalah perusahaan pialang yang tugas nya sebagai jembatan antara nasabah dengan pasar modal.

Praktikan sangat tertarik dan ingin mengenal lebih luas dunia investasi, dan investasi merupakan salah satu cara yang bagus untuk mengamankan dan menambah *asset*. Serta secara langsung praktikan dapat belajar cara mendapatkan nasabah dan mempertahankan *trust* nasabah dengan ilmu-ilmu pemasaran yang didapatkan di bangku perkuliahan sehingga hal tersebut berkorelasi.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu tugas yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta sebagai syarat kelulusan guna menciptakan SDM yang berkualitas dan berintelektual tinggi.

Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, praktikan dapat mengetahui bagaimana lingkungan kerja yang sebenarnya dan menambah wawasan serta pengalaman bagi praktikan sendiri.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun **maksud** dari Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan oleh praktikan, yaitu:

1. Merupakan salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

2. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.
 3. Menerapkan teori pemasaran yang didapatkan selama di bangku perkuliahan
- Adapun **tujuan** dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

1. Memperoleh pengetahuan tentang dunia investasi khususnya investasi *derivative* sebagai produk utama perusahaan
2. Memperoleh keterampilan dalam melakukan *direct selling* kepada calon nasabah
3. Mengetahui bagaimana cara mendapatkan *database*, memasarkan produk dan mempertahankan *trust* nasabah sebagaimana sesuai dengan ilmu bidang pemasaran

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

1. Bagi Praktikan
 - a. Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa program S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
 - b. Menambah wawasan dan melatih keterampilan praktikan dalam khususnya dalam bidang pemasaran sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan.
 - c. Mendapatkan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja untuk kemudian hari
2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mengembangkan dan meningkatkan hubungan baik antara perguruan tinggi dengan perusahaan.
 - b. Sebagai bahan evaluasi untuk pihak Universitas guna memenuhi kebutuhan yang diharapkan oleh pihak perusahaan dan tuntutan yang diharapkan dalam dunia kerja.
3. Bagi Perusahaan
- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat antara pihak fakultas dengan perusahaan
 - b. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan yang ada di Program Studi S1 Manajemen Universitas Negeri Jakarta dan untuk mengetahui kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan.
 - c. Dapat menjadi masukan terhadap masalah yang tengah dihadapi di perusahaan.

D. Tempat PKL

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Nama : PT. Mega Menara Mas

Alamat : Gedung Menara Kuningan Lt. 28 Jalan HR. Rasuna Said
Blok X 7 Kav. 5, Jakarta Selatan

Telepon : 021-3002-0255

E. Jadwal Waktu PKL

Ada beberapa tahapan Praktek Kerja Lapangan yang harus dilakukan oleh praktikan yang dibagi menjadi tiga tahap, yaitu:

1. Tahap Persiapan

Pada bulan Juli 2019, praktikan mencari informasi tempat untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Dan praktikan akhirnya mendapatkan konfirmasi dari pihak PT. Mega Menara Mas Berjangka untuk bisa melakukan PKL di perusahaan tersebut.

Selanjutnya praktikan meminta surat permohonan Praktik Kerja Lapangan ke bagian akademik fakultas di Gedung R. Setelah itu, surat permohonan diberikan kepada Koordinator program studi S1 Manajemen untuk tanda tangan.

Setelah disetujui dan ditandatangani oleh Koordinator Program Studi S1 Manajemen, praktikan memberikan surat permohonan kepada Biro Administrasi Akademik Kemahasiswaan (BAAK) untuk dibuatkan surat permohonan resmi oleh pihak Universitas. Setelah 3 (tiga) hari pemrosesan, surat permohonan tersebut diberikan kepada perusahaan. Dan praktikan menunggu konfirmasi dari perusahaan.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan PT.Mega Menara Mas Berjangka yang berlokasi di Gedung menara kuning,jakarta Selatan. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 29 Juli 2019 hingga 27 September 2019. PKL dilakukan dari hari senin hingga jumat pukul 08.00 – 17.00

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan

untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT. Mega Menara Mas Berjangka.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah umum PT. Mega Menara Mas Berjangka

PT. Mega Menara Mas Berjangka yang berdiri pada tahun 2006 adalah pialang berjangka yang mempunyai komitmen untuk tumbuh dan berkembang bersama nasabah didalam investasi khususnya investasi perdagangan berjangka. PT. Mega Menara Mas Berjangka memiliki tenaga profesional yang tinggi dan menawarkan pelayanan yang handal dengan didukung oleh sistem *trading* terbaru yaitu Meta Trader 4 yang sangat memudahkan nasabahnya dalam melakukan transaksi jual beli dalam perdagangan berjangka.

PT. Mega Menara Mas Berjangka juga selalu memberikan edukasi dan informasi *market* secara harian kepada nasabahnya untuk memudahkan nasabah dalam melakukan transaksinya. PT. Mega Menara Mas Berjangka juga tergabung sebagai anggota dari *Jakarta Futures Exchange (JFX)*.

Dalam hal legalitas perusahaan, PT. Mega Menara Mas Berjangka sudah memiliki izin terkait pendirian usahanya, yaitu:

1. Perusahaan pialang berjangka dengan izin usaha pialang berjangka dari Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI) No. 1092/BAPPEBTI/SI/1/2007.
2. Keanggotaan Kriling Berjangka Indonesia (KBI) dengan No. 74/AK-KBI/VII/2011.

3. Anggota Bursa Berjangka Jakarta (BBJ) atau Jakarta Futures Exchange (JFX) dengan Surat Persetujuan Anggota Bursa (SPAB) No. 153/SPAB/BBJ/06/06.

4. Sistem Perdagangan Alternatif (SPA) No. 74/BAPPEBTI/SP/07/2012.

Untuk menjadikan perusahaan pialang berjangka yang terdepan dengan integritas yang tinggi, maka PT. Mega Menara Mas Berjangka memberikan layanan bagi para nasabahnya, yaitu:

1. Tingkat keamanan yang tinggi

Dana nasabah disimpan didalam rekening terpisah (Segregated Account) a/n PT. Mega Menara Mas Berjangka.

2. Transaksi mudah dan cepat

Transaksi dapat dilakukan secara *online (Online Trading)* selama 24 jam dalam 5 hari kerja.

3. Dukungan *trading platform* yang berkualitas

Menggunakan *trading platform Meta Trader 4* yang memberikan kemudahan bagi para nasabah dalam melakukan transaksi.



Gambar 2.1
Platform trading MetaTrader 4
Sumber : Diolah Praktikan (2019)

4. Pelatihan yang intensif

PT. Mega Menara Mas Berjangka menyediakan fasilitas pelatihan dan demo *online trading* secara gratis.

- Visi dan Misi PT. Mega Menara Mas Berjangka

- Visi

“Menjadi Pialang Berjangka yang terbaik dalam pelayanan dan terpercaya dalam perlindungan nasabah.”

- Misi

- a. Menyediakan staf yang profesional dan sistem *online trading* yang terbaik.
- b. Melakukan edukasi dan informasi secara berkelanjutan di dalam menunjang kemampuan para nasabah.

- c. Mentaati semua peraturan yang ditetapkan oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi di dalam usaha memberikan perlindungan kepada nasabah.
- Logo Perusahaan

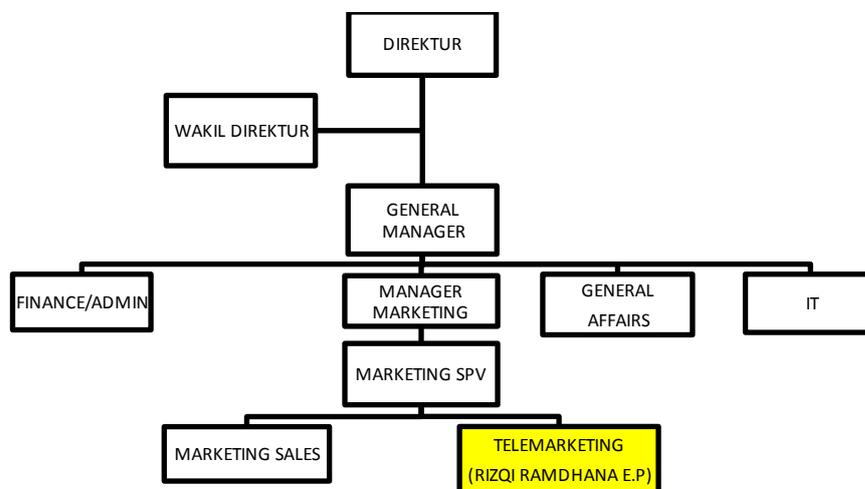


Gambar 2.2

Logo PT. Mega Menara Mas Berjangka

Sumber : <https://megamenaramas.co.id> (2019)

B. Struktur Organisasi



Gambar 2.3

Struktur organisasi PT.Mega Menara Mas Berjangka

Sumber : Data diolah Praktikan (2019)

Adapun *jobdesk* atau pembagian tugasnya dari masing-masing divisi adalah sebagai berikut:

1. Direktur PT. Mega Menara Mas Berjangka

- a. Membuat kebijakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan.
- b. Membuat *monthly plan* untuk menciptakan pencapaian target bulanan.
- c. Mengawasi dan mengevaluasi kinerja perusahaan.

2. Wakil Direktur PT. Mega Menara Mas berjangka

- a. Membantu Direktur membuat kebijakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan.
- b. Membantu kepala cabang dalam menangani perihal terkait perusahaan.

3. *General Manager*

Membawahi dan mengawasi kinerja masing-masing divisi dan melaporkannya kepada direktur.

4. *Finance/admin*

- a. Mengalokasikan dana perusahaan untuk mencari keuntungan dalam mencari tingkat profitabilitas perusahaan.
- b. Menandatangani seluruh dokumen yang berkaitan dengan perusahaan.
- c. Memberikan data kepada marketing untuk dapat dihubungi.

5. *Manager Marketing*

- a. Membuat target *closing* bulanan untuk pencapaian target perusahaan.
- b. Membuat strategi-strategi pemasaran untuk mendapatkan nasabah.

6. *SPV marketing*

Membantu *Manager Marketing* dalam mencapai target penjualan produk.

7. *Marketing sales*

- a. Melakukan *canvassing* produk jasa investasi yang ditawarkan oleh perusahaan kepada calon nasabah.
- b. Membuat laporan *canvassing* dalam sehari.

8. *Telemarketing*

- a. Melakukan panggilan dari pihak perusahaan kepada nasabah atau calon nasabah.
- b. Turut mencari *database* calon nasabah yang akan ditelepon.
- c. Membuat laporan calon nasabah yang akan prospek kepada *sales*.

9. *General affairs*

- a. Mendukung operasional perusahaan seperti pengadaan barang. kebutuhan perusahaan untuk menunjang operasional perusahaan.
- b. Melakukan pemeliharaan terhadap *inventory* perusahaan.

10. *IT*

Memastikan jaringan selalu online saat jam kerja atau waktu pasar masih dibuka.

C. Kegiatan umum perusahaan

PT. Mega Menara Mas Berjangka sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan produk investasi. Dalam melakukan kegiatan perusahaannya, PT. Mega Menara Mas Berjangka menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Adapun bauran pemasarannya seperti berikut:

1. Produk (*product*)

PT. Mega Menara Mas Berjangka mempunyai beberapa produk unggulan antara lain :

a. ***Foregin Exchange (FOREX)***

Foreign Exchange adalah perdagangan mata uang asing yang melibatkan pasar – pasar utama seperti New York, London, Tokyo. Perdagangan mata uang asing ini terjadi selama 24 jam dalam 5 hari selama seminggu. Nilai kontrak yang diperdagangkan adalah:

- EUR/USD : Euro terhadap US Dollar.
- GBP/USD : Poundsterling terhadap US Dollar.
- AUD/USD : Australian Dollar terhadap US Dollar.
- USD/JPY : US Dollar terhadap Yen Jepang.
- USD/CHF : US Dollar terhadap Yen Jepang.

b. ***Loco London Gold (LLG)***

Loco London Gold (LLG) adalah perdagangan nilai kontrak harga emas pada Bursa Berjangka dan mengacu pada harga emas di pasar fisik. Nilai kontrak yang diperdagangkan adalah XAUUSD.

c. ***Stock Index Futures (INDEX)***

Stock Index Futures adalah harga indeks gabungan saham – saham teraktif pada suatu bursa. Nilai kontrak yang diperdagangkan adalah:

- Nikkei 225 : Indeks saham Jepang.
- Kospi 200 : Indeks saham Korea.

- Hanseng : Indeks saham Hongkong.

2. Harga (*price*)

Price adalah harga yang harus dibayar untuk mendapatkan suatu produk. Berikut ini adalah harga yang diberikan oleh PT. Mega Menara Mas Berjangka untuk sebuah produknya:

a. Pembukaan akun

Untuk melakukan pembukaan akun, calon nasabah diharuskan mendepositokan uang minimal sebesar \$10.000 dengan kurs *fixed rate* \$1 = Rp10.000.

b. Jaminan lot

Jaminan untuk pembelian 1 *lot* adalah Rp10.000.000

3. Tempat (*place*)

Demi tercapainya target penjualan, PT Mega Menara Mas Berjangka mempunyai cabang di beberapa daerah. Berikut alamat lengkap perusahaan :

a. Kantor pusat

- Alamat : Gedung Menara Kuningan Lt. 28 Jalan HR. Rasuna Said Blok X
7 Kav. 5, Jakarta Selatan

b. Kantor cabang

- Alamat : Jakarta, Wisma Staco Lantai 9 Jl. Casablanca Kav. 18 Jakarta
12870
- Alamat : Bandung, Wisma Indosurya Lantai 6 Jl. Asia Afrika No. 129
Bandung 40193

- Alamat : Surabaya, Tunjungan Plaza 5 Pakuwon Center Lantai 18 Suite
1803 – 1805 Jl. Embong Malang 1,3,5 Surabaya

4. Promosi (*promotion*)

Dalam melakukan promosi, PT. Mega Menara Mas Berjangka memiliki 2 (dua) cara, yaitu:

- a. Melakukan *direct selling* dengan menghubungi calon nasabah melalui telepon.
- b. Melakukan *walk in customer* dengan mendatangi langsung calon nasabah ke tempat kerja maupun tempat tinggal.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang kerja

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan ditempatkan di divisi *Telemarketing*. Pada divisi *Telemarketing*, praktikan diberi tugas untuk mencari *database* yang memiliki potensi untuk dijadikan sebagai calon nasabah yang nantinya akan dikunjungi oleh karyawan divisi marketing untuk menjelaskan produk investasi yang ditawarkan.

Praktikan juga melakukan kegiatan *marketing* di media sosial seperti menunjukkan *history* transaksi dan berita pasar pada pukul 09.00 sampai pukul 17.00 WIB. Hal tersebut dilakukan agar tidak hanya bergantung pada *database* telepon saja tetapi juga bisa menjangkau target lebih luas. Oleh karena itu praktikan diberi edukasi tentang cara *trading* yang tepat lewat platform *Meta Trader 4 (MT4)*.

B. Pelaksanaan kerja

Pada pelaksanaan kerja, praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada hari Senin hingga Jumat pada jam 08.00 hingga 17.00. Beberapa kegiatan pekerjaan yang praktikan lakukan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL), yaitu:

1. Mencari *database*

Mencari *database* nomor telepon yang dapat dihubungi, yang nantinya akan digunakan untuk dihubungi kembali oleh staff *marketing* sebagai langkah awal untuk mempromosikan produk investasi yang ditawarkan oleh

PT. Mega Menara Mas Berjangka. Namun, untuk mencari *database*, karyawan tidak dapat menggunakan PC (*Personal Computer*) yang ada karena hanya digunakan untuk memantau pergerakan market saja. Untuk *database*, PT. Mega Menara Mas Berjangka membedakan 3 target nasabah, yaitu:

- **Ring 1**, yaitu target calon nasabah yang paling dikenal oleh karyawan sendiri misalnya ayah,ibu atau sanak saudara.
- **Ring 2**, yaitu target calon nasabah seputar *networking* karyawan sendiri misalnya teman kerja, *partner* bisnis,dan lain-lain.
- **Ring 3**, yaitu target calon nasabah yang tidak dikenal oleh karyawan sendiri.

Tabel 3. 1
Database calon nasabah

NAMA	NOMOR	NO. KANTOR	KANTOR
Delly Puspita	0811101844	4504048	Taloca AG
Elizabeth	0811105223	86605102	Joga Motor
Eri Pramono H. IR	0811107654	5549447	BCA TBK PT
Fenny Elly	0811108399	5817449	Fajar Timur Baru Jaya PT
Cut Tetty Fitri	0811111167	0251-384624	Sarana Sirkuit Indo Utama PT
Darnas Dana DR IR	0811-116305	0251-621885	Institut Pertanian Bogor

Sumber : Arsip data PT. Mega Menara Mas Berjangka (2019)

2. Menghubungi calon nasabah

Setelah *database* nomor telepon terkumpul, praktikan menghubungi calon nasabah tersebut untuk mengetahui apakah calon nasabah tersebut memiliki potensi untuk dikunjungi atau tidak. Setelah mendapatkan informasi, praktikan bertanya kepada calon nasabah apakah bersedia kunjungi atau tidak. Jika

bersedia dikunjungi, praktikan meminta alamat kantor ataupun rumah untuk dikunjungi dan meminta waktu kosong untuk dapat dikunjungi. Namun, dalam tahap ini para karyawan harus bergantian menggunakan telepon karena yang tersedia terbatas.

3. Melakukan kunjungan nasabah

Setelah adanya konfirmasi dari nasabah, praktikan bersama staff sales lainya mengunjungi tempat yang sudah dijanjikan. Disini praktikan tidak sepenuhnya menjelaskan tentang produk investasi dikarenakan staff sales lah yang melakukan *canvassing* kepada nasabah dan bagaimana kelanjutanya apakah *deal* atau tidak. Apabila calon nasabah berminat, diperlukan fotocopy KTP, fotocopy buku tabungan Bank BCA, NPWP pribadi.



Gambar 3.1
Kunjungan menemui nasabah (prospek)
Sumber : Dokumentasi pribadi (2019)

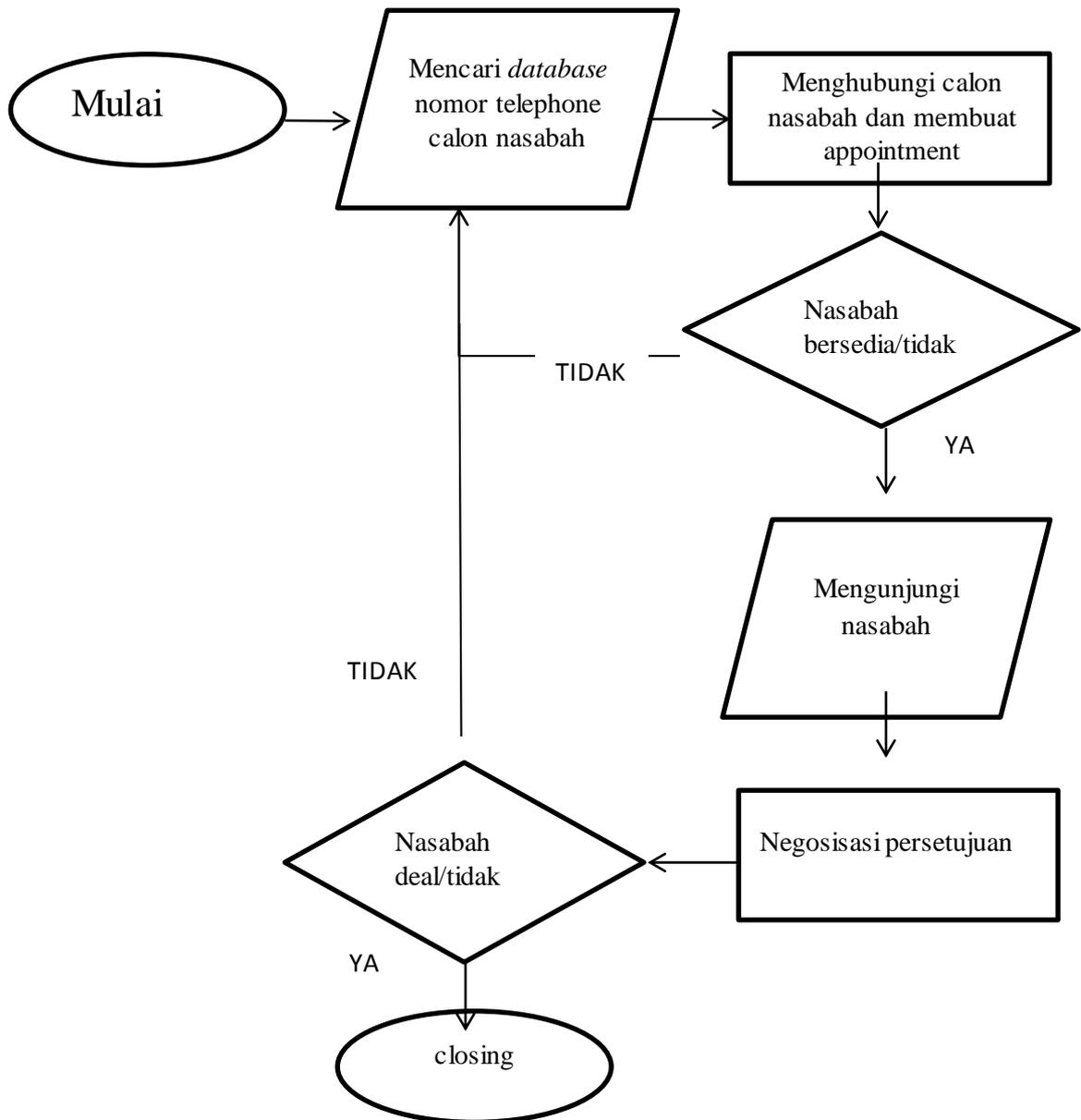
4. Mengikuti pelatihan dan evaluasi mingguan

Untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), PT. Mega Menara Mas Berjangka melakukan pelatihan dan evaluasi mingguan bagi para karyawannya. Praktikan diharuskan mengikuti pelatihan mingguan yang diadakan setiap hari kamis pagi dan untuk evaluasi diadakan setiap jumat sore untuk menambah wawasan dan meningkatkan *skill* pemasaran.



Gambar 3.2
Pelatihan bagi para karyawan
Sumber : Dokumentasi pribadi (2019)

Bila digambarkan dalam sebuah *flowchart*, maka gambarannya akan seperti berikut:



Gambar 3.3

Flowchart kegiatan

Sumber: diolah praktikan (2020)

C. Kendala yang dihadapi

Dalam melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan banyak menemui kendala. Kendala – kendala yang dihadapi oleh praktikan selama melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:

1. Praktikan mengalami kesulitan mencari *database* saat awal pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena sedikitnya informasi.
2. Praktikan belum sepenuhnya menguasai pengetahuan tentang investasi *derivatif*. Sehingga praktikan mengalami kendala dalam menawarkan produk investasi kepada nasabah.
3. Praktikan mengalami kesulitan dalam berkomunikasi dengan karyawan lainya dikarenakan di divisi *telemarketing* dibagi menjadi beberapa tim. Masing – masing tim memiliki caranya sendiri untuk melakukan *direct selling* kepada nasabah. Sehingga praktikan kurang memahami cara berkomunikasi dengan nasabah.
4. Masih banyak calon nasabah yang menganggap bahwa investasi adalah suatu penipuan. Hal ini menjadi kendala praktikan untuk menyampaikan informasi kepada calon nasabah. Menurut Hulu *et al.*(2018), kepercayaan konsumen mengandung arti bahwa semua pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen dan semua kesimpulan yang dibuat oleh konsumen mengenai objek, atribut dan manfaatnya. Oleh sebab itu, kepercayaan konsumen akan produk investasi masih sedikit.

D. Cara mengatasi kendala

Beberapa cara praktikan mengatasi kendala yang praktikan hadapi selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL), yaitu:

1. Praktikan berusaha memperhatikan setiap pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan pada divisi *telemarketing*. Dan praktikan berusaha aktif dalam bertanya kepada karyawan lain mengenai prosedur atau cara seorang *marketing* bekerja.
2. Praktikan berusaha mempelajari lebih banyak mengenai investasi *derivatif* agar praktikan dapat menyampaikan informasi kepada calon nasabah dengan lengkap dan benar.
3. Praktikan mencoba berbaur dengan karyawan lainnya sekalipun bukan dalam tim yang sama. Hal ini dilakukan agar praktikan mendapat ilmu lebih tentang investasi itu sendiri dan cara melakukan *direct selling* yang benar. Praktikan beranggapan bahwa dengan komunikasi pemasaran yang tepat, nasabah akan lebih mudah didapatkan dan dapat membangun *trust* yang akan membuat nasabah semakin percaya terhadap perusahaan. Anggapan didukung oleh Kusniadji (2017) yang menyatakan bahwa Komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT.Mega Menara Mas Berjangka, praktikan mendapat banyak pengetahuan dan berbagai hal baru yang dapat praktikan rasakan manfaatnya dan aplikasikan, dan juga tentu praktikan mendapatkan wawasan dan pengalaman mengenai dunia kerja yang sesungguhnya, Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan mendapatkan pengetahuan baru dalam dunia investasi khususnya investasi *derivative* dan pengetahuan tersebut digunakan untuk memasarkan produk kepada calon nasabah
2. Praktikan ditempatkan di divisi *Telemarketing* yang berisikan *jobdesk* yang sesuai dengan bidang pemasaran. Banyak hal yang dipelajari oleh praktikan selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan seperti bagaimana melakukan *direct selling* yang tepat dan cara melakukan *trading* pada investasi *derivatif*.
3. Praktikan mendapatkan kesempatan untuk meningkatkan keterampilan, kemampuan dan wawasan dalam pekerjaan yang praktikan lakukan selama Praktik Kerja Lapangan. Adapun tugas praktikan selama melaksanakan PKL pada divisi *telemarketing* PT. Mega Menara Mas Berjangka, antara lain:
 - a. Mencari *database* calon nasabah

- b. Menghubungi calon nasabah
- c. Mengunjungi calon nasabah
- d. Mempelajari *trading* di akun demo
- e. Mengikuti pelatihan dan evaluasi mingguan

B. Saran

Setelah menjalani secara langsung kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Mega Menara Mas Berjangka, maka praktikan ingin memberikan beberapa saran dan masukan yang diharapkan dapat bermanfaat untuk pihak PT. Mega Menara Mas Berjangka, Universitas Negeri Jakarta, dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

1. Bagi PT. Mega Menara Mas Berjangka

- a. PT. Mega Menara Mas Berjangka seharusnya menyediakan banyak telepon untuk mempermudah divisi *marketing* menghubungi calon nasabah maupun yang sudah menjadi nasabah untuk memberikan informasi dengan cepat dan tidak perlu bergantian menggunakan telepon.
- b. PT. Mega Menara Mas Berjangka kedepannya harus mulai mencoba merambah ke media sosial. Dikarenakan anak – anak muda sekarang sudah mulai tertarik dengan dunia investasi. Sehingga mereka butuh informasi dan *platform* untuk mengakses informasi tersebut.
- c. PT. Mega Menara Mas Berjangka kedepannya sudah menggunakan PC (*personal computer*) untuk membantu aktivitas *marketing* dan tidak hanya digunakan untuk melihat aktivitas pasar saja.

2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

- a. Pihak Fakultas Ekonomi, khususnya Program Studi S1 Manajemen dapat memberikan informasi yang lebih intens kepada mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), sehingga mahasiswa tidak merasa kebingungan untuk melaksanakan kegiatan PKL.
- b. Proses pembuatan surat permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) melalui SIPERMAWA sudah cukup mudah, namun sistem komputerisasi nya lah yang harus diperbaiki. Karena praktikan mengalami salah input dari pihak BAAK sehingga hal itu menghambat praktikan untuk konfirmasi ke perusahaan.

3. Bagi Mahasiswa

- a. Bagi mahasiswa, sebaiknya mencari informasi tentang tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) 1 semester sebelum waktu yang telah ditetapkan.
- b. Pahami prosedur pengurusan kegiatan PKL, dan persiapkan diri dengan memahami hal apa saja yang harus dikerjakan di tempat PKL dan pastikan sesuai dengan konsentrasi yang diambil.
- c. Berusahalah aktif bertanya saat pelaksanaan Praktik Lapangan Kerja (PKL). Sebab hal itulah yang akan menjadi nilai tambah dan akan semakin banyak pengetahuan yang didapat dari dunia kerja yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

Hulu, P., Ruswanti, E., & Hapsari, N. P. (2018). Influence of product quality, promotion, brand image, consumer trust toward purchase intention (study case on pocari sweat isotonic drink). *Journal of Business and Management*, 20(8), 55–61.

idx.co.id. (2015). Derivatif. Retrieved December 5, 2019, from www.idx.co.id
website: <https://www.idx.co.id/produk/derivatif/>

Kusniadji, S. (2017). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Kegiatan Pemasaran Produk Consumer Goods (Studi kasus Pada PT Expand Berlian Mulia Di Semarang). *Jurnal Komunikasi*, 8(1), 83–98.

<https://megamenaramas.co.id/profil>

LAMPIRAN

Lampiran 1

Surat lamaran PKL



*Merencanakan &
Mencapai*

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jl. Puncakmas Blok, Jakarta 13220
 Telepon: Fakro: 4825354, WK. I : 4851130, WK. II : 4835913, WK. III : 4825216, WK. IV : 4821982
 BLK : 4750930, Bg. Manajemen : 4820330, Bg. UHT : 4829716, Bg. EBMV : 4821338
 BAKHIM : 4759081, Bg. Alas dan Lapangan / Hutan : 4824466, Bg. Kesehatan
 Ekst. Kavung : 4755118, Bg. Kavung : 4824144, Bg. Alas dan Lapangan : 4755118, Bg. Puncakmas : 4755118
 Email : unj@unj.ac.id

Nomor : 3308/UN39.12/KM/2020 30 April 2020
 Lamp. : 1 lembar
 Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. General Manager PT. Mega Menara Mas Berjangka
 Gedung Menara kuningan Rt.28
 Jl. HR.Rasuna Said Blok X 7 kav.5,
 Jakarta Selatan

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

Nama : Rizqi Ramdhana Eka Putra
 Nomor Registrasi : 8215163853
 Program Studi : Manajemen
 Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
 No. Telp/HP : 081299392945

Untuk dapat mengadakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 29 juli s.d. 27 september 2019
 guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.



Tembusan :
 1. Dekan Fakultas Ekonomi
 2. Koordinator Prodi Manajemen

Lampiran 2

Surat keterangan dari perusahaan



Nomor : MMM/IKS.12940/317/2019
 Tanggal : 31 Juli 2019
 Lampiran : 1(satu) Set

Kepada Yth.
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan, dan Hubungan Masyarakat
Universitas Negeri Jakarta
Kampus UNJ, Jalan Rawamangun Muka
Jakarta 13220

Perihal : **Persetujuan Praktek Kerja Lapangan**

Dengan Hormat,
 Menunjuk surat permohonan saudara No.12108/UN39.12/KM/2019, tanggal 26 juli 2019, dengan ini kami sampaikan penjelasan sebagai berikut:

Kami menyetujui permohonan tersebut sepanjang pada hal-hal yang sifatnya dapat dipublikasikan dan tidak berkaitan dengan rahasia perusahaan serta tidak mengganggu kesibukan kerja ,persetujuan tersebut diberikan kepada:

Nama : Rizqi Ramdhana Eka Putra
 NIM : 8215163853
 Prpgram Studi : Manajemen (S1)
 Waktu Pelaksanaan : 29 Juli 2019 – 27 September 2019

Demikian agar Saudara maklum dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih

PT. Mega Menara Mas




Andi Resmar Resmi
 HR Manager

Menara Kuningan, Lt. 28
 Jl. HR. Rasuna Said Blok X-Y, Kav.5, Karet Kuningan, Setiabudi, Jakarta Selatan 12940,
 Telp.021-30020255, Fax.30027977
 www.megagrowth.co.id

Lampiran 3

Daftar hadir PKL



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227, Surel Elektronik fe@unj.ac.id
Laman www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Rizqi Ramdhana Eka Putra
No. Registrasi : 8215163853
Program Studi : SI. Manajamen
Tempat Praktik : PT. Mega Menara Mas Berjandra
Alamat Praktik/Telp : Gedung Menara Kuning Lt-28
Jl. H.P. Rasuna Said, Jakarta Selatan

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 29 Juli 2019	1. Pr	
2.	Selasa, 30 Juli 2019	2. Pr	
3.	Rabu, 31 Juli 2019	3. Pr	
4.	Kamis, 1 Agustus 2019	4. Pr	
5.	Jumat, 2 Agustus 2019	5. Pr	
6.	Senin, 5 Agustus 2019	6. Pr	
7.	Selasa, 6 Agustus 2019	7. Pr	
8.	Rabu, 7 Agustus 2019	8. Pr	
9.	kamis, 8 Agustus 2019	9. Pr	
10.	Jumat, 9 Agustus 2019	10. Pr	
11.	Senin, 12 Agustus 2019	11. Pr	
12.	Selasa, 13 Agustus 2019	12. Pr	
13.	Rabu, 14 Agustus 2019	13. Pr	
14.	kamis, 15 Agustus 2019	14. Pr	
15.	Jumat, 16 Agustus 2019	15. Pr	

Jakarta, 17 08 2019

Pemilai:



CEMBA:
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Melain sebagainya dengan menandatangani cap Instansi Perusahaan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13229
Telepon (021) 4721227, Smitr Elektronik fo@unj.ac.id
Laman www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Riza Ramdhana Eka putra
No. Registrasi : 8215163857
Program Studi : SI. Manajemen
Tempat Praktik : PT. MEGA MENARA MAS BERKAGUA
Alamat Praktik/Telp : Gedung Merata Kumogin Lt. 2B
Jl. HR Rasuna Said, Jakarta selatan

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

Jakarta, 27-09-2019
Penilai:



Catatan:
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon kepatuhan dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id
Laman www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Rizki Ramdhana Ekaputra
No. Registrasi : 020163853
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Mega Menara Mas Berjangka
Alamat Praktik/Telp : Gedung Menara Kuningan Lt. 20
Jl. HR. Rasuna Said, Jakarta Selatan

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 9 September 2019	1. Pr	
2.	Selasa, 10 September 2019	2. Pr	
3.	Rabu, 11 September 2019	3. Pr	
4.	Kamis, 12 September 2019	4. Pr	
5.	Jumat, 13 September 2019	5. Pr	
6.	Senin, 16 September 2019	6. Pr	
7.	Selasa, 17 September 2019	7. Pr	
8.	Rabu, 18 September 2019	8. Pr	
9.	Kamis, 19 September 2019	9. Pr	
10.	Jumat, 20 September 2019	10. Pr	
11.	Senin, 23 September 2019	11. Pr	
12.	Selasa, 24 September 2019	12. Pr	
13.	Rabu, 25 September 2019	13. Pr	
14.	Kamis, 26 September 2019	14. Pr	
15.	Jumat, 27 September 2019	15. Pr	

Jakarta, 27-09-2019
Penyelia



Catatan:

Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legitimasi dengan menandatangani cap Instansi Perusahaan

Lampiran 4

Penilaian PKL



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id
Laman www.fe.unj.ac.id

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM SARJANA (S1) SKS

Nama : Rizqi Ramdhana Elan Purno
No Registrasi : 8215163053
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Mega Menara Mas Berjangka
Alamat Praktik/Telp : Gedung Menara Kuningan Lt. 28
Jl. HR. Rasuna Said 1, Jakarta Selatan

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN				
		46-100					
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : $\frac{887}{10 \text{ (sepuluh)}} = 88,7$ Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding: 5px;">89</td> <td style="padding: 5px;">A</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Angka bulat</td> <td style="padding: 5px;">Huruf</td> </tr> </table>	89	A	Angka bulat	Huruf
89	A						
Angka bulat	Huruf						
2	Kedisiplinan	90					
3	Sikap dan Kepribadian	88					
4	Kemampuan Dasar	88					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	88					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95					
8	Aktivitas dan Kreativitas	85					
9	Kecapatan Waktu Penyelesaian Tugas	88					
10	Hasil Pekerjaan	90					
Jumlah		887					

Catatan :
Mohon legitasi dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan



Lampiran 5

Daftar kegiatan PKL

No.	Tanggal	Kegiatan	PIC
1	Senin, 29 Juli 2019	Perkenalan dengan Direktur, Manajer dan karyawan lain	Pak Andi S.
2	Selasa, 30 Juli 2019	<i>Training</i>	Pak Andi S.
3	Rabu, 31 Juli 2019	<i>Training</i>	Pak Arifin
4	Kamis, 1 Agustus 2019	Pembagian <i>jobdesk</i> dan divisi	Pak Andi Resmar
5	Jumat, 2 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Arifin & pak Andi Resmar
6	Senin, 5 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
7	Selasa, 6 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin

8	Rabu, 7 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
9	Kamis, 8 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
10	Jumat, 9 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Arifin & pak Andi Resmar
11	Senin, 12 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Bu Anty
12	Selasa, 13 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
13	Rabu, 14 Agustus 2019	Melakukan prospek atau mengunjungi nasabah di daerah pramuka	Pak Arifin & Sdr. Yusuf
14	Kamis, 15 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin

15	Jumat, 16 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Andi Resmar
16	Senin, 19 Agustus 2019	Melakukan prospek atau mengunjungi nasabah di daerah Kuningan	Sdr.Yusuf
17	Selasa, 20 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
18	Rabu, 21 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
19	Kamis, 22 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Bu Anty
20	Jumat, 23 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak andi Resmar
21	Senin, 26 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin

22	Selasa, 27 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
23	Rabu, 28 Agustus 2019	pendalaman tentang analisa fundamental dan teknikal	Pak Andi Resmar
24	Kamis, 29 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
25	Jumat, 30 Agustus 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Andi Resmar
26	Senin, 2 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
27	Selasa, 3 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
28	Rabu, 4 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin

29	Kamis, 5 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Bu Anty
30	Juamt, 6 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Andi Resmar
31	Senin, 9 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
32	Selasa, 10 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
33	Rabu, 11 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
34	Kamis, 12 September 2019	Pendalaman tentang <i>contacting</i>	Bu Anty
35	Jumat, 13 September 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Andi Resmar

36	Senin, 16 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
37	Selasa, 17 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
38	Rabu, 18 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
39	Kamis, 19 Septemeber 2019	Pendalaman tentang analisis fundamental	Pak Andi Resmar
40	Jumat, 20 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Andi Resmar
41	Senin, 23 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
42	Selasa, 24 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin

43	Rabu, 25 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
44	Kamis, 26 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah	Pak Arifin
45	Jumat, 27 Septemeber 2019	Mencari <i>database</i> dan melakukan <i>contacting</i> ke calon nasabah & <i>training</i> mingguan	Pak Andi Resmar