

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DIVISI MARKETING PT SURABAYA DIGITAL INDIE**

**SALMA ANNISA
17056170567**



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

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2020**

INTERNSHIP REPORT

AT MARKETING DIVISION PT SURABAYA DIGITAL INDIE

SALMA ANNISA

17056170567



This Internship Report was written to fulfill one of the requirements to get a Bachelor's Degree in Economics at Faculty of Economics, State University of Jakarta

BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2020

LEMBAR EKSEKUTIF

Salma Annisa 1705617067, Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id). Konsenterasi Manajemen Pemasaran, Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini dibuat untuk memenuhi salah satu mata kuliah sebagai syarat wajib untuk mendapatkan Gelar Sarjana Manajemen dari Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan mulai tanggal 01 September sampai dengan 04 November 2020. Praktik Kerja Lapangan sendiri dilakukan dalam rangka memperoleh pengalaman yang nyata sebagai bekal untuk siap terjun ke dunia kerja. Laporan ini berisi tentang kegiatan praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) sebagai Marketing Intern. Kegiatan yang dilakukan oleh praktikan yaitu mencari klien, mempresentasikan produk ke calon klien, melakukan MoU dengan klien yang sudah deal, dan membuat powerpoint serta proposal penawaran. Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mendapatkan pengetahuan tentang bagaimana strategi pemasaran di Sibiti.co.id, menambah wawasan tentang pembuatan konten sebagai bahan promosi, dan mendapatkan pengalaman untuk berhubungan langsung dengan klien dan calon klien yang bertujuan untuk memenuhi target penjualan.

Kata kunci: PKL, PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id), *Marketing Intern*.

EXECUTIVE SUMMARY

Salma Annisa 1705617067, Internship Program Report at PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id). Management Study Program S1, Faculty of Economics, State University of Jakarta.

This Internship Program Report was made as a prerequisite in obtaining a Bachelor of Economics Degree from Department of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta. All internship activities took place from September 1 through November 4, 2020. This program has to be done in order to achieve real world experiences in competing and working with companies outside. Report consists of all activities those internee did while having internship program at PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) as a Marketing Intern, including product pitching to clients, MoU papers making, and marketing materials creation. After this internship program, internee gain a wider knowledge of how marketing strategies have been implemented in Sibiti.co.id, know how to create contents for promotional purpose, and have the experience to directly contact with clients as a company representative in a way to achieve company's sales targets.

Keywords : PKL, PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id), Marketing Intern.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Praktik Kerja Lapangan pada PT. Surabaya Digital
Indie (Sibiti.co.id)
Nama praktikan : Salma Annisa
Nomor Registrasi : 1705617067
Program Studi : S1 Manajemen
Jurusan : Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,

Pembimbing



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

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Manajemen



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

Seminar pada Tanggal:.....

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur praktikkan panjatkan kepada Allah SWT karena berkat Rahmat dan Hidayah-Nya praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id). Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi syarat kelulusan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan yang merupakan salah satu mata kuliah wajib dalam program studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, selain itu pada kesempatan ini praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Suherman, S.E, M.Si., selaku Koordinator Progam Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Ibu Ika Febrilia, SE., M.M., selaku dosen pembimbing praktikan.
4. Bapak Joko Arianto S.Kom., selaku Chief Executive Officer PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id).
5. Bapak Josua Vasdoni, selaku Marketing Lead PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id).
6. Seluruh karyawan PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) yang tidak bisa praktikan sebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, praktikan menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga praktikan mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, 20 November 2020

Salma Annisa

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF.....	i
EXECUTIVE SUMMARY	ii
.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	2
C. Kegunaan PKL.....	2
D. Tempat PKL	3
E. Jadwal Waktu PKL	4
BAB II TUJUAN UMUM PERUSAHAAN.....	6
A. Sejarah Umum Sibiti.co.id.....	6
B. Struktur Organisasi.....	8
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	9
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....	18
A. Bidang Kerja	18
B. Pelaksanaan Kerja	18
C. Kendala yang Dihadapi.....	27
BAB IV KESIMPULAN	28
A. Kesimpulan.....	28
B. Saran	29
DAFTAR PUSAKA	30
LAMPIRAN	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Logo Sibiti.co.id	7
Gambar II. 2 Struktur Organisasi Sibiti.co.id	8
Gambar II. 3 Produk Landing Page Sibiti	10
Gambar II. 4 Produk Sistem Pendaftaran.....	11
Gambar II. 5 Produk Sistem Pendaftaran (Portal Panitia)	12
Gambar II. 6 Produk Platform Ujian Sibiti (Portal Panitia).....	13
Gambar II. 7 Produk Platform Ujian Sibiti (Halaman Ujian)	13
Gambar II. 8 Pricelist Sibiti.co.id	14
Gambar III. 1 Workflow meriset pasar dan mencari klien.....	19
Gambar III. 2 Screenshot chat praktikan saat mencari klien	20
Gambar III. 3 Workflow mempresentasikan produk ke klien.....	21
Gambar III. 4 Presentasi produk ke HIMA jurusan matematika UIN	21
Gambar III. 5 Workflow melakukan follow-up calon klien terkait penawaran....	22
Gambar III. 6 Screenshoot follow up klien terkait penawaran	23
Gambar III. 7 Workflow melakukan Memorandum of Understanding (MoU) dengan klien	24
Gambar III. 8 Memorandum of Understanding (MoU) dengan klien.....	25
Gambar III. 9 Workflow membuat powerpoint untuk bahan presentasi ke calon klien.....	26
Gambar III. 10 Powerpoint yang dibuat oleh praktikan.....	26
Gambar III. 11 Workflow membuat proposal penawaran	28
Gambar III. 12 Proposal yang dibuat oleh praktikan	29

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Daftar Hadir PKL.....	32
Lampiran II Penilaian PKL.....	36
Lampiran III Sertifikat Penyelesaian PKL.....	37
Lampiran IV Kegiatan Harian PKL.....	38

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi sangat berperan terhadap keberhasilan pembangunan suatu bangsa. Keberhasilan yang dimaksud sangat erat kaitannya dengan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki, khususnya dalam penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Hal tersebut merupakan peluang sekaligus tantangan yang harus direspon oleh lembaga pendidikan.

Perguruan tinggi sebagai lembaga pendidikan diharapkan dapat mencetak lulusan-lulusan penerus generasi bangsa yang sanggup menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi secara teoritis, praktis, dan aplikatif. Untuk menciptakan tenaga kerja yang unggul dan memiliki kemampuan serta keahlian yang mumpuni, Universitas Negeri Jakarta berusaha membentuk dan melatih mahasiswanya untuk siap terjun ke dunia kerja.

Untuk membentuk mahasiswa yang siap terjun ke dunia kerja, hal yang dilakukan oleh Universitas Negeri Jakarta adalah dengan mewajibkannya program Praktik Kerja Lapangan (PKL). PKL merupakan kegiatan kurikuler yang dilaksanakan di dalam dan di luar kampus yang merupakan kegiatan pengembangan diri pada dunia kerja yang wajib dilakukan oleh mahasiswa sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi.

Seiring berkembangnya zaman yang diikuti dengan kemajuan teknologi dan meningkatnya kebutuhan manusia, bisnispun mengalami berbagai perubahan dan inovasi. Saat ini banyak pebisnis yang mulai beralih untuk melakukan bisnis secara daring. Hal ini dikarenakan jumlah pengguna internet di Indonesia terus meningkat dari waktu ke waktu. Perubahan ini juga mengakibatkan para pebisnis harus memakai strategi pemasaran yang baru untuk memasarkan bisnis mereka. Semakin dekatnya dunia maya dengan kehidupan sehari-hari, para pebisnis mulai beralih ke strategi pemasaran modern, yaitu dengan mengoptimalkan promosi melalui media sosial.

Berdasarkan uraian diatas dan setelah melewati proses pencarian tempat PKL, praktikan berkesempatan untuk memperoleh pengalaman di dunia kerja

melalui program PKL di PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id), yang mana pengalaman dan posisi praktikan pada saat PKL sangat berhubungan dengan konsentrasi yang praktikan ambil, yaitu Manajemen Pemasaran.

B. Maksud dan Tujuan PKL

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

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- a. Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi dan mendapatkan gelar Sarjana (S-1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Memperoleh pengalaman kerja yang nyata sebagai calon sarjana sebagai bekal agar nantinya dapat bersaing di dunia kerja.
- c. Memberikan kesempatan bagi seluruh mahasiswa untuk dapat melatih kemampuan dan ketrampilannya.
- d. Sebagai usaha dalam mempersiapkan calon sarjana yang unggul dan kompetitif.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Untuk meningkatkan pengetahuan yang berhubungan dengan pelanggan, produk serta pemasaran di lingkungan perusahaan terutama selama praktikan melaksanakan PKL.
- b. Meningkatkan keterampilan praktikan khususnya dalam bidang pemasaran.
- c. Memperoleh pengalaman kerja di dunia pemasaran.

C. Kegunaan PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang diharapkan selama praktikan melaksanakan kegiatan di Sibiti.co.id antara lain:

1. Kegunaan bagi praktikan

- a. Memenuhi syarat kelulusan bagi mahasiswa program S1

Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

- b. Meningkatkan wawasan dan pengetahuan secara praktikal yang berkaitan dengan konsentrasi kuliah yang praktikan ambil, yaitu Manajemen Pemasaran.
- c. Meningkatkan ketrampilan praktikan agar mampu beradaptasi terhadap dinamika lingkungan kerja.
- d. Memperluas relasi yang baik antara praktikan dengan rekan kerja di perusahaan terkait.

2. Kegunaan bagi Universitas Negeri Jakarta

- a. Mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi tenaga kerja yang lebih siap, profesional dan berpengalaman sesuai bidangnya.
- b. Sebagai bentuk kerjasama positif antara universitas dengan perusahaan terkait.
- c. Mengevaluasi kemampuan mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu yang didapat di perkuliahan ke dalam praktik lapangan kerja.

3. Kegunaan bagi Sibiti.co.id

- a. Mendapatkan pegawai baru jangka pendek untuk memenuhi kebutuhan operasional di perusahaan terkait.
- b. Memperbesar peluang kerjasama antara perusahaan dengan universitas dalam hal rekrutmen.
- c. Sebagai bentuk dukungan perusahaan terhadap pendidikan di Indonesia.

D. Tempat PKL

Nama Perusahaan : Sibiti.co.id
Alamat : Jl. Dharmawangsa no 33, Surabaya
Surel : developer@sibiti.co.id
Situs Web : Sibiti.co.id

Adapun praktikan ditempatkan sebagai *Marketing Intern* di Sibiti.co.id.

Posisi tersebut sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan tekuni saat ini dalam menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yaitu Program Studi Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran.

E. Jadwal Waktu PKL

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

1. Tahap Persiapan

Sebelum melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan mendapatkan informasi tentang program PKL atau *internship programe* di Sibiti.co.id dari teman dekat praktikan yaitu Bapak Indyka Saidi dimana beliau merupakan *Co-Founder* Sibiti.co.id.

Setelah mengetahui info tersebut, pada tanggal 20 Agustus 2020, praktikan melamar sebagai *Marketing Internship* dengan mengirim dokumen berupa *curriculum vitae* dan *cover letter* yang kemudian mendapat balasan pada tanggal 29 Agustus 2020 untuk melakukan wawancara yang dilaksanakan pada tanggal 30 Agustus 2020. Di akhir wawancara, praktikan dinyatakan diterima di Sibiti.co.id sebagai *Marketing Intern* dan dapat mulai bekerja pada tanggal 1 September 2020.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Sibiti.co.id secara *work from home (WFH)*. praktikan melaksanakan kegiatan PKL selama dua bulan, terhitung dari tanggal 1 September 2020 sampai dengan tanggal 04 November 2020. Praktikan melakukan kegiatan PKL dengan waktu yang fleksibel dan hadir di rapat mingguan setiap hari jumat pukul 8 malam.

3. Tahap Pelaporan

Sebagai salah satu persyaratan kelulusan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL) di program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, praktikan diwajibkan untuk membuat laporan tentang kegiatan yang praktikan jalani selama PKL di Sibiti.co.id. Laporan

ini juga dibuat sebagai informasi tentang apa saja yang sudah praktikan lakukan dan tanda bukti bahwa praktikan telah menyelesaikan pekerjaannya sebagai *Marketing Intern* selama dua bulan di Sibiti.co.id.

BAB II

TUJUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Umum Sibiti.co.id

1. Profil Sibiti.co.id

Sibiti.co.id merupakan penyedia *platform* ujian *online* dan manajemen penyelenggaraan acara di bawah PT Surabaya Digital Indie. Sibiti.co.id didirikan pada tahun 2015 oleh Joko Arianto dan Indyka Saidi yang merupakan mahasiswa Universitas Airlangga. Awalnya, mereka mengikuti Program Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) (Indyka,2016). Program perusahaan pemula berbasis teknologi (PPBT) adalah program Kemenrsitekdikti yang bertujuan untuk membangun iklim yang kondusif untuk tumbuh dan berkembangnya perusahaan pemula berbasis teknologi, dan mendukung komersialisasi hasil litbang di Indonesia.

Program PPBT diwujudkan dalam bentuk instrumen kegiatan berupa pendanaan, pelatihan, dan asistensi bagi inkubator dan tenant (perusahaan pemula) yang dilaksanakan melalui sistem kompetisi/seleksi. Selama program ini dilaksanakan telah dihasilkan sejumlah inkubator, dan tenant yang lulus memenuhi persyaratan untuk menerima pendanaan, pelatihan, dan asistensi dari program PPBT.

Sibiti.co.id kemudian berhasil mendapatkan pendanaan sebesar Rp 65.000.000 (Enam puluh lima juta rupiah) dan mendapatkan ruangan yang dapat dipakai sebagai kantor di Gedung Inkubator Bisnis Universitas Airlangga. Dana tersebut dimanfaatkan untuk merekrut beberapa pegawai *IT* yang merupakan mahasiswa sistem informasi Universitas Airlangga untuk mengembangkan sistem Sibiti.co.id sehingga dapat dipakai dan terus diperbaharui sampai saat ini (I.Saidy, wawancara pribadi. 25 Januari 2021).

Ide tentang Sibiti.co.id muncul dikarenakan masalah di kalangan mahasiswa mengenai besarnya biaya pengadaan sistem daring untuk

pendaftaran dan ujian untuk acara kampus seperti perlombaan, *tryout online*, olimpiade *online*, dan acara lainnya, sehingga Joko dan Indyka berinisiatif untuk membangun *platform* acara berbasis *web* yang *reuseable*, sehingga panitia-panitia acara tidak perlu lagi mengeluarkan biaya yang besar untuk melakukan pembelian terhadap sistem pendaftaran, manajemen peserta, dan ujian *online* setiap kali acara akan diadakan.

Selama lima tahun, Sibiti.co.id tumbuh menjadi suatu bisnis yang cukup menjanjikan. Dengan pertumbuhan omset dan klien yang semakin meningkat dari tahun ke tahun, membuat pendiri Sibiti.co.id yakin untuk melakukan ekspansi pasar lebih luas lagi.

2. Visi dan Misi Sibiti.co.id

Adapun visi dan misi Sibiti.co.id adalah menjadikan Sibiti.co.id sebagai salah satu *platform* manajemen penyelenggaraan acara dan ujian *online* terkemuka yang berkualitas, handal, terjangkau, dan interaktif di Indonesia. Visi ini dapat dicapai dengan menjalankan misi berupa pengembangan ekosistem modul olimpiade berbasis *cloud* yang *reusable*. Ekosistem ini memudahkan penyelenggara kegiatan menghadirkan sistem kepesertaan *online* dan ujian *online* kepada peserta kegiatan mereka. Disamping itu, PT Surabaya Digital Indie juga ingin menghadirkan budaya kerja *startup* terbaik, dengan harapan produk dan pelayanan juga akan menjadi produk dan layanan terbaik.

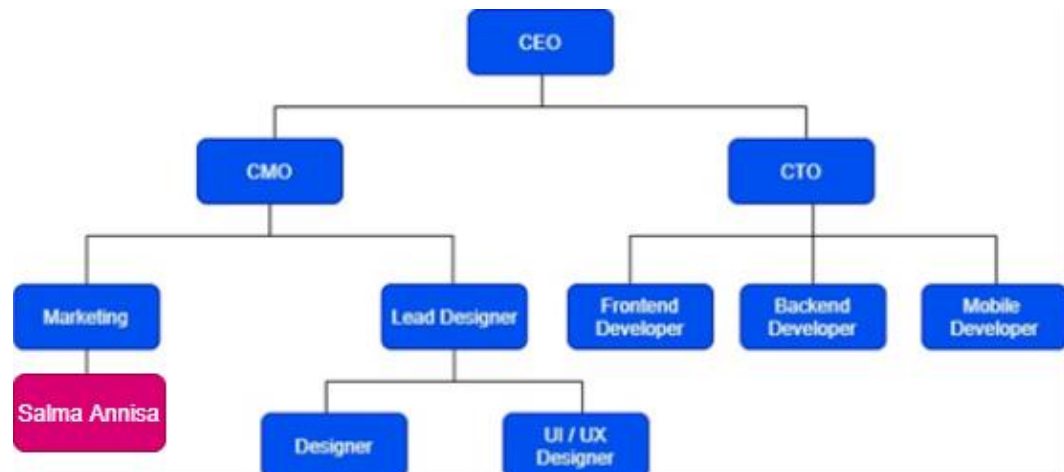
3. Logo Sibiti.co.id



Gambar II. 1 Logo Sibiti.co.id

Sumber: www.sibiti.co.id

B. Struktur Organisasi



Gambar II. 2 Struktur Organisasi Sibiti.co.id

Sumber: Company Profile Sibiti.co.id

1. *Chief Executive Officer*

Struktur organisasi PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) dipimpin oleh seorang *Chief Executive Officer* (CEO) bernama Joko Arianto. Beliau adalah pendiri PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id). Tugas beliau adalah untuk memastikan segala kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan, melakukan koordinasi antar divisi agar tercipta komunikasi yang baik dan membantu proses rekrutmen pegawai tetap maupun pegawai magang.

2. *Chief Marketing Officer*

Chief Marketing Officer bertugas untuk menentukan tujuan dan pencapaian marketing, menyesuaikan strategi marketing perusahaan dan memastikan desain yang dihasilkan oleh *design team* sesuai dengan strategi dan konsep *marketing* untuk melakukan promosi. CMO membawahi 2 divisi, yaitu:

1. *Marketing*, posisi ini merupakan dimana saya ditempatkan, tim *marketing* memiliki tanggung jawab untuk mencari klien, mempresentasikan produk ke klien, serta meriset

pasar.

2. *Lead Designer*, memiliki tanggung jawab untuk berkoordinasi dengan divisi lain terkait dengan kebutuhan desain yang mereka perlukan. *Lead designer* membawahi 2 tim yaitu *Designer* yang bertanggung jawab membuat desain promosi, proposal, dan mengelola *feed* Instagram. Sedangkan *UI/UX Designer* bertanggung jawab untuk mendesain *interface* dan *experience* produk Sibiti.co.id.

3. *Chief Technology Officer*

Hilmi Achwin selaku *Chief Technology Officer* bertanggung jawab atas kebutuhan dan pengembangan teknologi Sibiti.co.id. Hilmi juga memberikan laporan langsung pada CEO Sibiti.co.id. CTO membawahi 3 divisi, yaitu:

1. *Frontend Developer*, bertanggung jawab untuk mengerjakan halaman web produk di Sibiti.co.id.
2. *Backend Developer*, bertanggung jawab untuk mengerjakan *API services* yang menunjang produk web dan aplikasi *mobile*.
3. *Mobile Developer*, bertanggung jawab untuk mengerjakan aplikasi *mobile*.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) memahami bahwa saat ini banyak organisasi mahasiswa maupun komunitas umum ingin menggunakan sistem *online* yang dapat memudahkan mereka untuk mengelola acara yang akan diadakan. Kegiatan yang dilakukan oleh Sibiti.co.id fokus terhadap penyediaan sistem pendaftaran *online* yang terintegasi dengan sistem pembayaran dan kelola peserta, serta penyediaan *platform* ujian *online* yang tampilannya mudah dimengerti dan *user friendly*.

Marketing mix adalah sekumpulan variabel pemasaran yang bisa digunakan oleh perusahaan untuk mengejar tingkat penjualan mereka (Kotler dan Keller, 2012:5). Berikut penjelasan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk menyusun

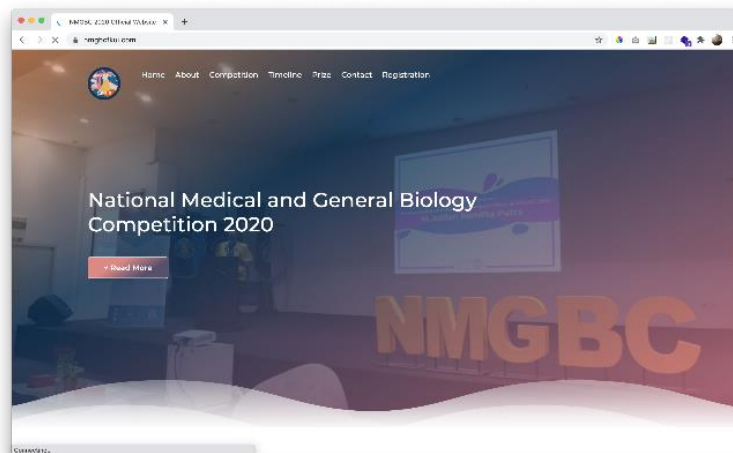
strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan:

1. *Product*

Produk merupakan elemen penting dalam sebuah program pemasaran. Sibiti.co.id menjual produk-produk yang mencakup sebagai berikut:

a. *Landing Page*

Pada produk ini menawarkan sebuah *website* yang berfungsi sebagai halaman utama dari acara yang akan klien adakan. *Landing Page* ini berfungsi sebagai pusat informasi bagi calon peserta klien Sibiti.co.id. *Landing Page* ini biasanya berisi tentang deskripsi acara, *timeline* acara, ketentuan acara, video atau foto mengenai acara, logo sponsor, media *partner* dan *supported by*, serta kolom tanya jawab untuk peserta. Desain *Landing Page* ini dapat di-*request* sesuai dengan tema dan konsep dari acara yang akan diadakan, yang mana nantinya tim Sibiti.co.id yang akan membuat desain tersebut. *Landing page* ini juga sudah termasuk dengan *domain* yang akan aktif selama satu tahun.



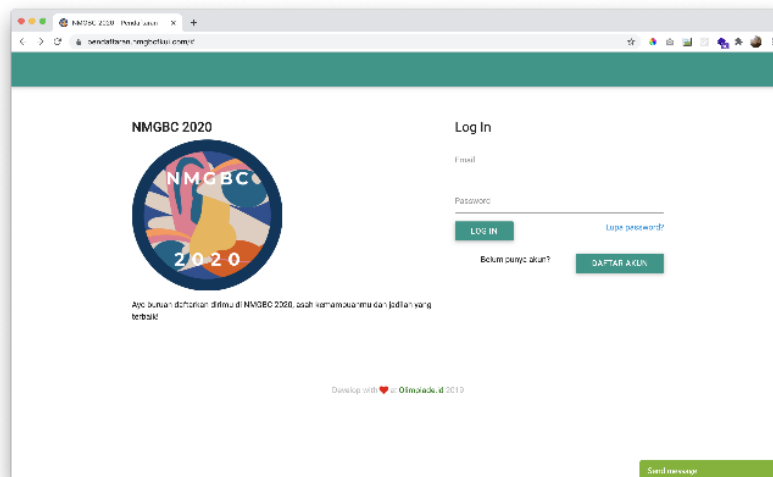
Gambar II. 3 Produk Landing Page Sibiti

Sumber: nmgbcfkui.com

b. *Sistem Pendaftaran*

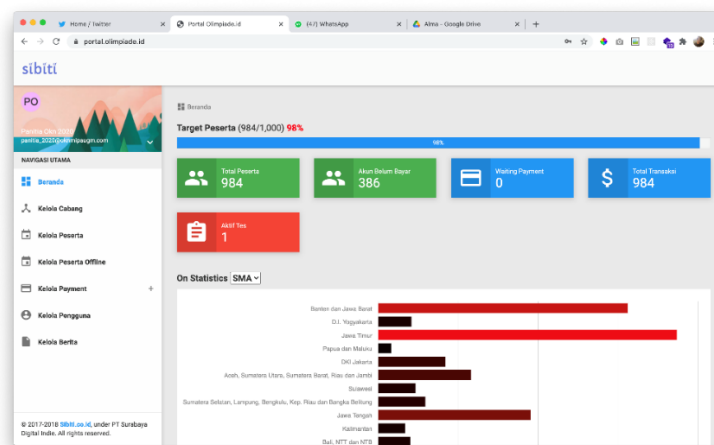
Pada produk ini terdiri dari dua halaman, yaitu halaman pendaftaran peserta dan halaman portal panitia. Halaman pendaftaran peserta adalah

website untuk registrasi peserta secara *online*, disini peserta akan diminta untuk membuat akun dan mengisi data diri yang telah di ditetapkan oleh pihak panitia acara. Halaman panitia dalam sistem pendaftaran adalah portal yang digunakan panitia untuk mengelola data peserta yang sudah mendaftar dan mengelola pembayaran yang masuk.



Gambar II. 4 Produk Sistem Pendaftaran (Peserta)

Sumber: pendaftaran.nmgbcfkui.com



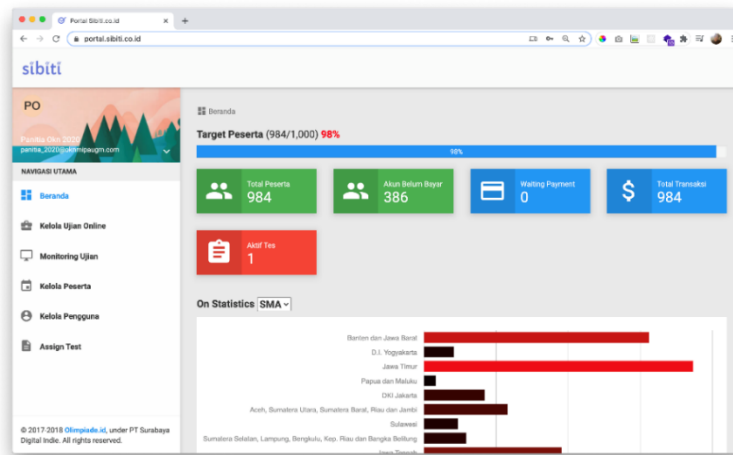
Gambar II. 5 Produk Sistem Pendaftaran (Panitia)

Sumber: portal.olimpiade.id

c. Platform Ujian Sibiti

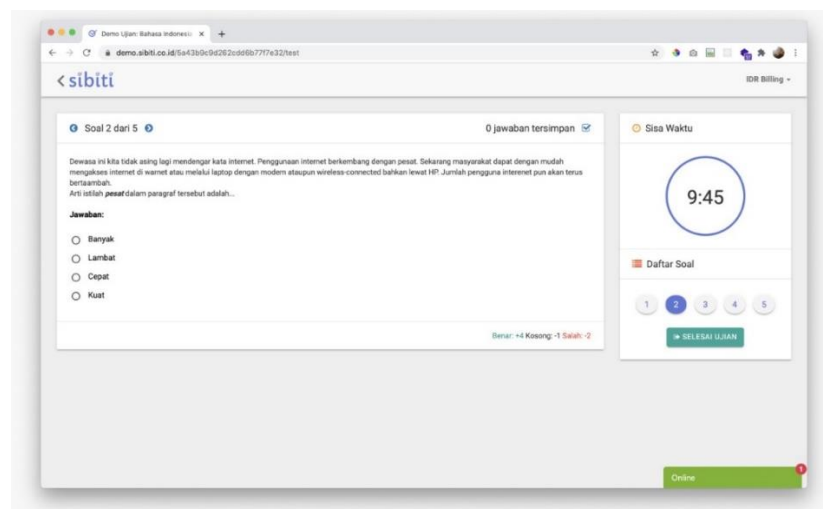
Pada produk ini terdiri dari dua halaman, yaitu halaman portal panitia dan halaman ujian peserta. Portal panitia adalah halaman yang

digunakan oleh panitia untuk membuat ujian baru, memasukan soal, membuat kunci jawaban, serta *assign test* ke peserta. Pada halaman ujian peserta, ujian yang telah dibuat oleh panitia akan tampil di *dashboard* peserta, peserta dapat mengerjakan ujian tersebut dan jika terdapat kendala, jawaban di ujian tersebut akan langsung otomatis tersimpan sehingga peserta tidak perlu khawatir harus mengulang ujian dari awal.



Gambar II. 6 Produk Platform Ujian Sibiti (Panitia)

Sumber: portal.Sibiti.co.id



Gambar II. 7 Produk Platform Ujian Sibiti (Halaman Ujian)

Sumber: demo.Sibiti.co.id

Keunggulan produk Sibiti.co.id:

1. *Realtime Answer Submission*

Keberadaan teknologi *Realtime Answer Submission* di Sibiti memberikan kemudahan bagi para peserta ujian untuk mengerjakan ujian *online* semudah mengerjakan ujian konvensional, tanpa harus selalu tekan tombol simpan jawaban untuk memastikan jawaban tersimpan.

2. Beragam Opsi Ujian

Sibiti menyediakan beragam opsi ujian *online*, mulai dari soal pilihan ganda dan esai, teknis penyelenggaraan ujian dalam satu waktu dan secara periodik, hingga model ujian terbuka dan tertutup, menjadikan Sibiti sebagai platform ujian yang paling handal hingga saat ini.

3. *Dashboard* Pintar Sibiti

Dengan adanya *Dashboard* Pintar Sibiti, penyelenggara ujian dapat dengan mudah melakukan pemantauan kemampuan peserta ujian sesuai dengan kategori soal yang mereka kerjakan. Mengetahui kekurangan dan kelebihan peserta ujian dan pengelompokan tingkat kesulitan soal ujian juga sangat mudah dilakukan dengan fitur ini.

4. Sibiti *Open API*

Sibiti *Open API* membantu penyelenggara ujian untuk menghubungkan Sibiti dengan aplikasi yang sudah dimiliki sebelumnya, seperti sistem pendaftaran acara, sistem informasi akademik sekolah atau kampus, hingga HRIS kantor, sehingga mengadakan kegiatan ujian semudah membalikkan telapak tangan.

2. *Price*

Harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Philip Kotler, 2008:345). PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) memberikan ketentuan harga untuk setiap produk yang mereka berikan kepada klien, *landing page* dikenakan biaya sebesar Rp.1.400.000,-, di mana biaya ini sudah termasuk dengan *domain* selama

satu tahun, instalasi, *maintenance*, dan desain tampilan *web*. Untuk sistem pendaftaran, dikenakan biaya sebesar Rp.1.900.000,-, di mana biaya ini sudah termasuk dengan *domain* selama satu tahun, instalasi sistem, *maintenance* sistem, lisensi pemakaian, dan fitur-fitur pada sistem. Sedangkan untuk *platform* ujian Sibiti.co.id dikenakan biaya sebesar Rp.1.600.000,-, di mana biaya ini sudah termasuk biaya *server* selama acara, instalasi sistem, *maintenance* sistem, lisensi pemakaian, dan fitur-fitur pada sistem.

Price List Sibiti		Lain-Lain
Landing Page Rp. 1,4 Juta <ul style="list-style-type: none"> Server selama 1 periode acara Instalasi Maintenance Resepi fonten selama 1 periode acara 1 kali cicilan 	Sistem Pendaftaran Rp. 1,9 Juta <ul style="list-style-type: none"> Server selama 1 periode acara Instalasi sistem Maintenance sistem Lisensi pemakaian Fitur-fitur pada sistem 1 kali cicilan 	Produk Tambahan Sibiti <ul style="list-style-type: none"> Sistem Try Out Rp. 400.000 Sistem Pengumuman Rp. 300.000 Media Partner Olimpiade-update Rp. 200.000
Sistem Ujian Online Rp. 1,6 Juta <ul style="list-style-type: none"> Server selama 1 periode acara Instalasi sistem Maintenance sistem Lisensi pemakaian Fitur-fitur pada sistem 1 kali cicilan 	Full Paket Rp. 4,6 Juta <ul style="list-style-type: none"> Landing page Sistem pendaftaran Sistem ujian online 1 (tiga) kali cicilan 	Diskon & Special Price Sibiti <ul style="list-style-type: none"> Client tahun pertama dapat diskon up to Rp. 300.000 Special Price, please Contact Marketing Marketing : ☎ 0813 6197 4048 (Gosuk Vadhani) 📍 Sibiti.id 🏠 Jl. Dharmawangsa No.33 Airlangga, Gubeng Surabaya - 60131 (Office)

Gambar II. 8 Pricelist Sibiti.co.id

Sumber: Instagram @sibiti.co.id

3. Place

Sibiti.co.id berlokasi di Jl. Dharmawangsa no 33, Surabaya. Karena produk dari Sibiti.co.id berbasis *online*, maka klien kami dapat bekerjasama dan menghubungi kami melalui *virtual meeting*. Lalu, klien kami dapat mengakses produk kami dimanapun dan tim Sibiti.co.id akan siap sedia membantu jika ada kendala ataupun kesulitan yang dialami klien Sibiti.co.id.

4. Promotion

Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai

alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya (Rambat Lupiyoadi, 2006:120). Model penjualan Sibiti.co.id adalah *Business to Business* (B2B). Hal ini membuat *Marketing Team* Sibiti.co.id percaya bahwa strategi yang paling efektif dilakukan adalah dengan “menjemput bola” yang artinya tim Sibiti.co.id yang akan menghampiri dan menawarkan langsung ke klien. Kegiatan promosi tersebut antara lain:

a. *Door to Door*

Strategi pemasaran *door to door* merupakan proses berkomunikasi secara bertatap muka dengan calon pembeli atau pembeli dengan tujuan menjual suatu produk atau jasa (Henry Simamora, 2000: 214). Promosi ini dilakukan dengan menawarkan produk secara langsung ke klien. Setelah tim Sibiti.co.id meriset pasar dan mencari klien, tim Sibiti.co.id akan menghubungi klien tersebut dan meminta waktunya untuk bertemu ataupun virtual *meeting* dengan tim Sibiti.co.id, yang mana tim Sibiti.co.id akan menjelaskan terkait produk dan penawaran yang ada.

b. *Referral Marketing*

Dikutip dari Shopify, *referral marketing* adalah strategi promosi yang mendorong pelanggan untuk mengajak pelanggan baru. Promosi ini dilakukan dengan memberikan *reward* untuk klien Sibiti.co.id yang berhasil membawa klien baru hingga *close deal*.

c. *Word of Mouth*

Word Of Mouth adalah Kegiatan pemasaran melalui perantara orang ke orang baik secara lisan, tulisan, maupun lewat alat komunikasi elektronik yang terhubung internet yang didasari oleh pengalaman atas produk atau jasa (Kotler dan Keller, 2009:512). Promosi ini dilakukan dengan menanamkan citra baik kepada klien-klien Sibiti.co.id dan meminta mereka menyebarkan informasi tentang Sibiti.co.id ke orang-orang di sekitarnya.

5. People

Dalam proses menyaring karyawan, Sibiti.co.id lebih banyak merekrut dari mahasiswa karena dianggap lebih dekat dengan target utama konsumen Sibiti.co.id yaitu organisasi-organisasi di universitas.

Khusus di bidang *IT*, Sibiti.co.id masih dibantu oleh beberapa pendiri Sibiti.co.id yang sekarang sudah bekerja di berbagai *e-commerce* besar di Indonesia, status mereka adalah sebagai *freelance*.

Sibiti.co.id juga membuka lowongan pekerjaan baik fulltime maupun intern yang dapat dilihat dan di akses melalui website Sibiti.co.id bagian *career*. Posisi yang dibutuhkan antara lain:

- *Front End Engineer*

Bertanggung jawab untuk mengimplementasikan elemen visual dan interaktif yang melibatkan pengguna melalui browser web mereka saat menggunakan aplikasi web.

- *Back End Engineer*

Bertanggung jawab atas logika aplikasi web sisi server dan integrasi pekerjaan yang dilakukan pengembang *front-end* dan Menulis layanan web dan *API* yang digunakan oleh pengembang *front-end* dan pengembang aplikasi seluler.

- *Sales Executive*

Mengidentifikasi peluang bisnis dengan mengidentifikasi prospek dan mengevaluasi posisi mereka di industri; meneliti dan menganalisis opsi penjualan. Menjual produk dengan menjalin kontak dan mengembangkan hubungan dengan prospek; merekomendasikan solusi. Menjaga hubungan dengan klien dengan memberikan dukungan, informasi, dan bimbingan.

- *Content Writer*

Bertanggung jawab memastikan bahwa konten Sibiti cukup relevan untuk menarik minat konsumen, ditambah menjawab pertanyaan

mereka dan mungkin mengubahnya menjadi pelanggan Sibiti.

6. *Process*

Sibiti.co.id mempunyai SOP yang jelas terkait proses tim *marketing* dalam menghubungi dan melayani klien, hingga proses tim *IT* dalam mengatasi keluhan konsumen tentang sistem. Proses tim *marketing* dalam menghubungi dan melayani klien dimulai dari tim *marketing* Sibiti.co.id menghubungi dan memperkenalkan diri ke calon klien, meminta waktu untuk bertemu atau *virtual meet*, mempresentasikan produk, dan memberikan penawaran hingga akhirnya terjadi kesepakatan yang diakhiri dengan pembuatan *MoU*. Sedangkan untuk tim *IT*, keluhan yang dialami oleh klien akan diberitahukan melalui OA Line Sibiti.co.id. Setelah itu tim *IT* akan memperbaiki sistem tersebut dan kemudian akan di infokan kembali melalui chat di OA Line Sibiti.co.id.

7. *Physical Evidence*

PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) menawarkan bukti fisik berupa ruang kantor yang terletak di Gedung Inkubator Bisnis, Jl. Dharmawangsa no 33, Kampus B Universitas Airlangga, Surabaya. Selain itu juga ada peralatan kantor seperti komputer, televisi, kulkas, serta meja dan bangku yang dipakai untuk para pegawai bekerja.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) praktikan telah ditempatkan menjadi *Marketing Intern* yang berada di bawah *Chief Marketing Officer*. Praktikan bertanggung jawab untuk memberikan laporan mingguan kepada *Marketing Lead* pada saat rapat mingguan bersama *marketing team* setiap hari Jumat pukul 8 malam.

Pada awal memulai masa Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan diberitahu tentang tugas apa saja yang akan praktikan dapatkan dan target yang harus praktikan selesaikan. Setiap harinya, praktikan juga mengadakan *virtual meeting* dengan Bapak Josua selaku *marketing lead* untuk dijelaskan tentang produk yang ditawarkan oleh Sibiti.co.id. Praktikan juga diminta untuk menghadiri *virtual meeting* dengan calon klien di mana *Marketing Intern* Sibiti.co.id melakukan presentasi tentang wawasan produk. Hal ini bertujuan agar nantinya praktikan dapat presentasi secara mandiri ke calon klien yang praktikan tangani.

Adapun yang menjadi tugas utama praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah:

1. Melakukan riset pasar dan mencari klien.
2. Mempresentasikan produk ke calon klien.
3. Melakukan *follow-up* calon klien terkait penawaran.
4. Melakukan *Memorandum of Understanding (MoU)* dengan klien yang sudah *deal*.
5. Membuat powerpoint untuk bahan presentasi ke calon klien.
6. Membuat proposal penawaran.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan mulai melaksanakan PKL pada hari Selasa, 1 September 2020 sampai Sabtu, 04 November 2020. praktikan diberikan pengetahuan umum mengenai PT Sumber Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) oleh *Marketing Lead* yaitu Bapak Josua Vadoni. Berikut adalah penjelasan terperinci mengenai tugas yang dikerjakan oleh praktikan:

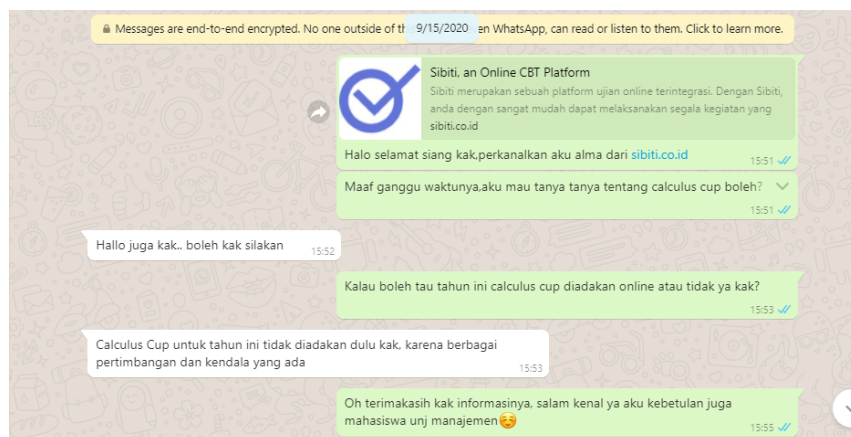
1. Meriset pasar dan mencari klien

Sebagai Langkah awal, praktikan diminta untuk meriset pasar dan mencari klien baru di Universitas Negeri Jakarta, karena Sibiti.co.id belum pernah bekerjasama dengan acara yang diselenggarakan oleh mahasiswa Universitas Negeri Jakarta. Praktikan kemudian mencari informasi tentang acara ataupun olimpiade yang akan diselenggarakan melalui akun resmi Instagram BEM, baik BEM Prodi, BEM Fakultas maupun BEM Universitas dan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) yang ada di UNJ.



Gambar III. 1 Workflow meriset pasar dan mencari klien

Sumber : Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

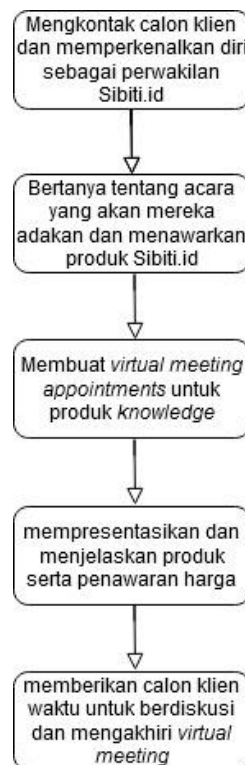


Gambar III. 2 Screenshot chat praktikan saat mencari klien

Sumber : Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

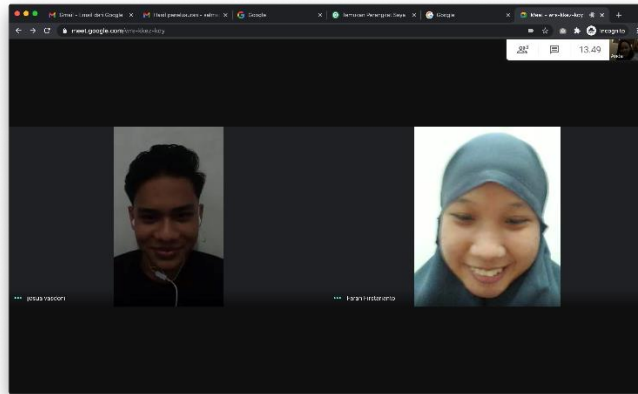
2. Mempresentasikan produk ke calon klien

Setelah membuat jadwal janji dengan calon klien, praktikan mempresentasikan produk Sibiti.co.id melalui *virtual meeting*. Praktikan sebelumnya akan mengajak calon klien ini berbincang tentang kebutuhan acara yang akan diselenggarakan, target peserta acara tersebut dan kapan acara tersebut akan dilaksanakan. Setelah itu praktikan akan menjelaskan tentang produk yang ada di Sibiti.co.id dan bagaimana produk tersebut dapat membantu acara mereka. Praktikan juga akan mempraktikkan bagaimana cara menggunakan fitur-fitur yang ada di produk Sibiti.co.id dan mempersilahkan calon klien untuk segera bertanya jika ada hal yang tidak dimengerti. Setelah presentasi dan penjelasan produk selesai, praktikan memberikan daftar harga dari produk Sibiti.co.id dan memberikan penawaran potongan harga, dan dilanjutkan dengan mempersilahkan calon klien untuk berdiskusi terlebih dahulu dengan tim mereka.



Gambar III. 3 Workflow mempresentasikan produk ke klien

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

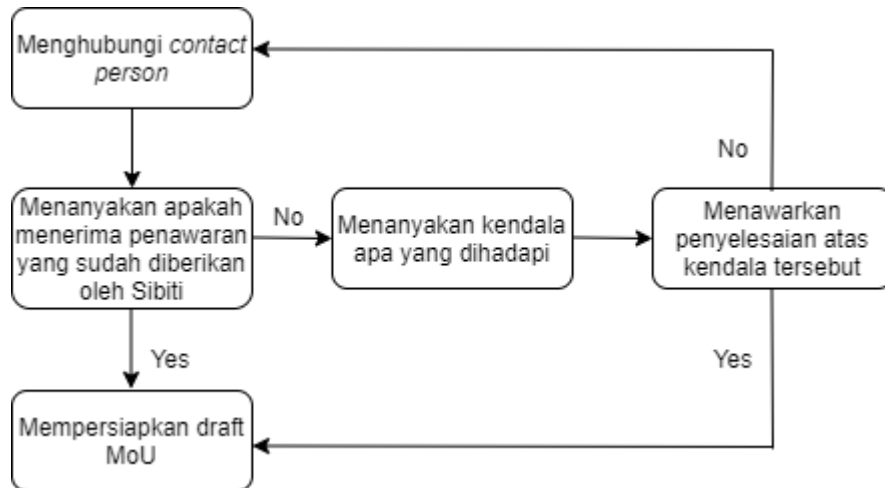


Gambar III. 4 Presentasi produk ke HIMA jurusan matematika UIN

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

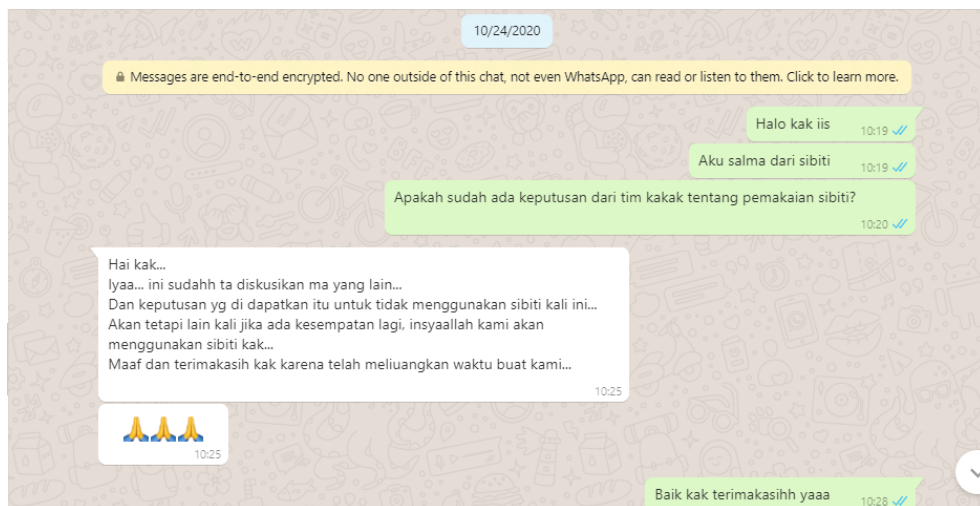
3. Melakukan follow-up calon klien terkait penawaran

Setelah memberikan waktu kepada calon klien untuk berdiskusi, praktikan menghubungi kembali calon klien tersebut dan bertanya apakah calon klien tersebut memutuskan untuk bekerjasama dengan Sibiti.co.id atau tidak. Jika calon klien tersebut memutuskan bekerja sama, praktikan akan berdiskusi kembali tentang produk saja yang calon klien akan pakai. Setelah itu praktikan akan menyiapkan *draft MoU* dan dikirimkan ke calon klien tersebut. Jika calon tersebut memutuskan untuk tidak akan memakai produk Sibiti.co.id, praktikan akan bertanya mengenai kendala apa yang mereka hadapi, apakah tidak cocok dengan harga atau produk dari Sibiti.co.id tidak memenuhi kebutuhan klien tersebut, jika hal tersebut masih dapat didiskusikan, praktikan akan meminta bantuan dari *marketing lead* mengenai keinginan dari calon klien tersebut.



Gambar III. 5 Workflow melakukan follow-up calon klien terkait penawaran

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020



Gambar III. 6 Screenshoot follow up klien terkait penawaran

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

4. Melakukan Memorandum of Understanding (MoU) dengan klien yang sudah deal

Setelah calon klien memutuskan untuk memakai produk Sibiti.co.id, praktikan akan meminta data ketua pelaksana untuk dicantumkan di dalam *MoU*. Kemudian, praktikan akan menyiapkan *draft MoU* dan jika sudah selesai akan diberikan ke klien tersebut. Klien akan menerima, membaca serta memahami isi dari *draft MoU* dan setelah itu praktikan akan meminta klien untuk melakukan *virtual meet* guna membahas hal-hal terkait isi dari

MoU tersebut agar tidak ada *miss*-komunikasi antara praktikan dan klien. Setelah *MoU* tersebut sudah dibahas dan disepakati, praktikan dan klien akan menandatangani *draft MoU* tersebut di atas materai.



Gambar III. 7 Workflow melakukan Memorandum of Understanding (MoU) dengan klien

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020



Memorandum of Understanding

Pada hari ini, 02 Oktober 2020, telah diadakan perjanjian kerja sama oleh dan antara:

Nama : Sadewo Aji Guno
Jabatan : Ketua Pelaksana
Instansi : UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
Alamat : Jl. H. Juanda No. 95 Gedung FITK Lt. 6
Ciputat Tangerang Selatan
No. Telepon | : 081292998595
Email : ajigunosadewo@gmail.com
Yang bertindak untuk dan atas nama acara OPTIKA (Olimpiade Matematika) 2020 yang selanjutnya disebut sebagai PIHAK PERTAMA, dan
Nama : Salma Annisa
Jabatan : Marketing of Olimpiade.id
Instansi : PT Surabaya Digital Indie
Alamat : Jalan Dharmawangsa no. 33, Gubeng, Surabaya
No. Telepon : 087880289330
Yang bertindak untuk dan atas nama Olimpiade.id dan selanjutnya disebut sebagai PIHAK KEDUA.

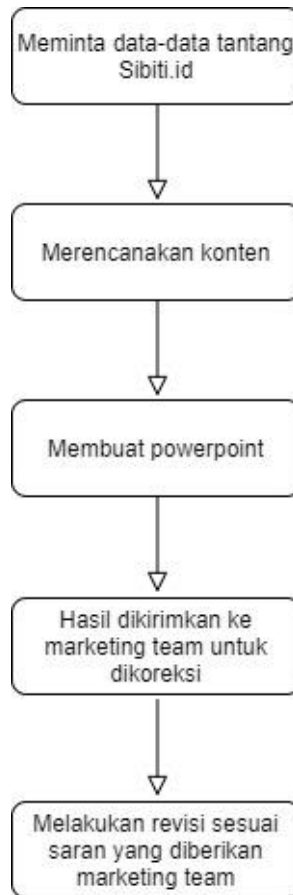
Selanjutnya, PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA bersama-sama telah saling sepakat untuk mengadakan Perjanjian Kerja tentang Jasa Penggunaan Aplikasi Olimpiade.id. Untuk melaksanakan perjanjian ini, PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat untuk mengikatkan diri dalam perjanjian ini dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut:

Gambar III. 8 Memorandum of Understanding (MoU) dengan klien

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

5. Membuat powerpoint untuk bahan presentasi ke calon klien

Praktikan diberikan tanggung jawab oleh *Cief Executive Officer* dan *Marketing Lead* untuk membuat powerpoint yang berisi tentang pengetahuan akan Sibiti.co.id, product knowledge Sibiti.co.id serta daftar harga Sibiti.co.id yang nantinya powerpoint ini akan digunakan untuk presentasi produk ke calon klien.



Gambar III. 9 Workflow membuat powerpoint untuk bahan presentasi ke calon klien

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020



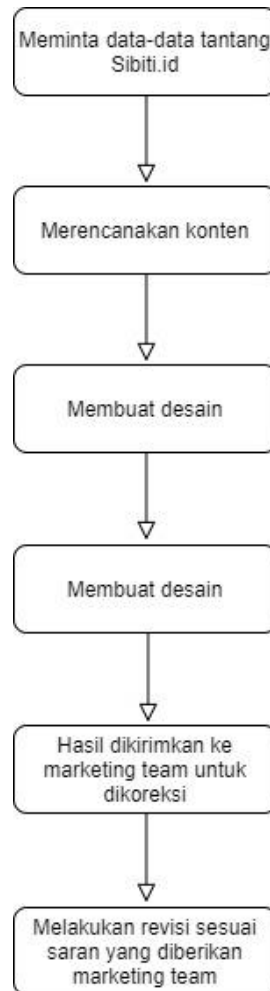
Gambar III. 10 Powerpoint yang dibuat oleh praktikan

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

6. Membuat proposal penawaran

praktikan diberikan tanggung jawab oleh *Chief Executive Officer* dan *Marketing Lead* untuk membuat proposal penawaran yang berisi tentang pengetahuan produk Sibiti.co.id, keunggulan Sibiti.co.id, rekam jejak perjalanan Sibiti.co.id dan lainnya. Praktikan dipercaya untuk membuat proposal dengan desain yang ditentukan oleh praktikan sendiri.

Selama menjalankan tugas ini, praktikan mendapatkan kemampuan baru yaitu mendesain menggunakan Adobe Illustrator, sebelumnya praktikan bahkan tidak pernah dan tidak mengerti cara menggunakan aplikasi Adobe Illustrator ini, tapi karena kemauan praktikan untuk belajar, praktikan dapat menguasai aplikasi tersebut dan dapat membuat proposal dengan baik.



Gambar III. 11 Workflow membuat proposal penawaran

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020



Gambar III. 12 Proposal yang dibuat oleh praktikan

Sumber: Diolah oleh praktikan pada tahun 2020

C. Kendala yang Dihadapi

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id) sebagai *Marketing Intern*, ada beberapa kendala yang dihadapi oleh praktikan, baik kendala dari dalam diri praktikan (kendala internal) maupun kendala dari lingkungan tempat Praktik Kerja Lapangan (kendala eksternal). Adapun kendala-kendala yang dihadapi tersebut antara lain:

1. Pada awal masa magang, praktikan merasa tidak percaya diri dan sangat takut untuk presentasi di depan klien;
2. Saat diberi tugas membuat proposal penawaran, praktikan sama sekali tidak memiliki kemampuan desain dan sangat merasa kesulitan karena tidak ada arahan untuk membuat desain proposal yang baik dan benar;
3. Dalam membuat konten powerpoint dan proposal, praktikan merasa kesulitan karena sulitnya mencari data-data yang diperlukan.

BAB IV KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Selama praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id), praktikan diberi kepercayaan untuk menjadi *Marketing Intern*. Saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan memperoleh beberapa pengalaman, keterampilan dan pengetahuan di dunia kerja yang sebelumnya belum pernah praktikan dapatkan selama berada di perkuliahan. praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan mendapatkan pengetahuan baru selama praktikan melaksanakan kegiatan PKL. Pengetahuan tersebut mencakup tentang bagaimana cara mencari klien, bagaimana cara menangani klien, membuat dan berdiskusi perihal *MoU*, serta bagaimana melakukan promosi yang benar menurut Sibiti.co.id.
2. Praktikan meningkatkan ketrampilan *hardskill* dan *softskill* yang praktikan dapat dari berbagai tugas yang praktikan jalani di Sibiti.co.id selama menjalani masa PKL. Adapun keterampilan *hardskill* yang meningkat pada diri praktikan antara lain:

- a. Keterampilan Menganalisis

Keterampilan ini meningkat karena praktikan diminta untuk menganalisis kebutuhan dan keinginan klien.

- b. Keterampilan Menggunakan Aplikasi Design Grafis

Praktikan mendapatkan ketrampilan ini saat praktikan menjalankan tugas membuat proposal dan penawaran harga.

- c. Public Relation

Kemampuan praktikan dalam *public relation* meningkat karena praktikan berupaya untuk menjalin hubungan yang baik dengan calon klien dan klien yang praktikan tangani saat berdiskusi, presentasi serta menangani keluhan dan pertanyaan mereka.

Selain itu, praktikan juga meningkatkan keterampilan *softskill* seperti kemampuan beradaptasi pada saat awal memulai bekerja, kemudian kreatif, dan

inovatif pada saat membuat *marketing materials* (proposal, powerpoint, dan brosur harga) yang ditanggung jawabkan kepada praktikan.

B. Saran

Dengan telah dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan oleh praktikan di PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id), praktikan ingin memberikan beberapa saran, yaitu sebagai berikut:

1. Saran untuk PT Surabaya Digital Indie (Sibiti.co.id)

- Memasang metode pembayaran baru yang lebih mudah seperti Ovo, Gopay, Dana, dll.
- Mencoba pangsa pasar baru seperti koorporasi dan komunitas.
- Melakukan pengarsipan data dengan baik agar mudah dicari saat dibutuhkan.

2. Saran untuk Universitas Negeri Jakarta

- Menjalani kerjasama dengan perusahaan perusahaan untuk program PKL agar memudahkan mahasiswa dalam pencarian perusahaan.
- Memperbaiki birokrasi persuratan karena untuk membuat surat baru memerlukan waktu yang cukup lama sehingga dapat menunda mahasiswa untuk memulai program PKL.

3. Saran untuk Mahasiswa

- Mencari informasi tentang perusahaan perusahaan yang menerima PKL jauh sebelum jadwal pelaksanaan PKL.
- Bersikap aktif saat melaksanakan program PKL.

DAFTAR PUSAKA

- Hadziqotul, Nur. 2015. Pengaruh bauran pemasaran jasa terhadap nilai dan niat berperilaku pelanggan hotel syariah Grand Kalimas di Surabaya. *JEBIS*. 1(2): 127-141.
- Inoteg.org, Program Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) 2019 [https://inotek.org/program-perusahaan-pemula-berbasis-teknologi-ppbt-2019/#:~:text=Program%20perusahaan%20pemula%20berbasis%20teknologi%20\(PPBT\)%20adalah%20program%20Kemenrsitekdikti%20yang,komersialisasi%20hasil%20litbang%20di%20Indonesia](https://inotek.org/program-perusahaan-pemula-berbasis-teknologi-ppbt-2019/#:~:text=Program%20perusahaan%20pemula%20berbasis%20teknologi%20(PPBT)%20adalah%20program%20Kemenrsitekdikti%20yang,komersialisasi%20hasil%20litbang%20di%20Indonesia). (diakses pada 25 Januari 2021)
- Joesyiana, Kiki. 2018. Pengaruh word of mouth terhadap keputusan pembelian konsumen pada media online shop Shopee di Pekanbaru. *Jurnal Valuta*. 4(1): 71-85.
- Saidi, Indyka. (2016). Proposal PT. Surabaya Digital Indie.
- Sibiti.co.id, Logo Perusahaan
<https://www.sibiti.co.id/> (diakses pada 25 Oktober 2020)
- Sibiti.co.id, Produk
<https://www.sibiti.co.id/event> (diakses pada 25 Oktober 2020)
- Sibiti.co.id, *Career*
<https://www.sibiti.co.id/career> (diakses pada 25 Januari 2021)
- Syifa, Zakia. 2017. Pengaruh strategi pemasaran word of mouth (WOM) dan produk pembiayaan syariah terhadap minat dan keputusan menjadi anggota (nasabah) pada Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) kota Bandar Lampung. *Jurnal Manajemen Indonesia*. 17(3): 163-187.

LAMPIRAN

Lampiran I Daftar Hadir PKL



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Salma Annisa
No. Registrasi : 1705612067
Program Studi : S1 - MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. SURABAYA DIGITAL INDIE
Alamat Praktik/Telp : JL. DHARMAWANUSA NO.33, SURABAYA

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 1 September 2020	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Rabu, 2 September 2020	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Kamis, 3 September 2020	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Jumat, 4 September 2020	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Senin, 7 September 2020	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Selasa, 8 September 2020	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Rabu, 9 September 2020	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Kamis, 10 September 2020	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Jumat, 11 September 2020	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin, 14 September 2020	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa, 15 September 2020	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Rabu, 16 September 2020	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Kamis, 17 September 2020	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Jumat, 18 September 2020	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Senin, 21 September 2020	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 14 November 2020
Penilai,



[Signature]
(Josua Vasdoni)

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Salma Annisa
No. Registrasi : 1705617067
Program Studi : S1 MANAJEMEN
Tempat Praktik : PT. SURABAYA DIGITAL INDIE
Alamat Praktik/Telp : Jl. DHARMAWANUSA NO.33, SURABAYA

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 22 September 2020	1.	
2.	Rabu, 23 September 2020	2.	
3.	Kamis, 24 September 2020	3.	
4.	Jumat, 25 September 2020	4.	
5.	Senin, 28 September 2020	5.	
6.	Selasa, 29 September 2020	6.	
7.	Rabu, 30 September 2020	7.	
8.	Kamis, 1 Oktober 2020	8.	
9.	Jumat, 2 Oktober 2020	9.	
10.	Senin, 5 Oktober 2020	10.	
11.	Selasa, 6 Oktober 2020	11.	
12.	Rabu, 7 Oktober 2020	12.	
13.	Kamis, 8 Oktober 2020	13.	
14.	Jumat, 9 Oktober 2020	14.	
15.	Senin, 12 Oktober 2020	15.	

Jakarta, 14 November 2020
Penilai,



(Josua Wisdani)

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



DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : Sauna Annisa
 No Registrasi : 1705617067
 Program Studi : S1 - MANAJEMEN
 Tempat Praktik : PT SURABAYA DIGITAL INDIE
 Alamat Praktik/Telp : JL. DHARMAWANUSA NO.33, SURABAYA

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 13 Oktober 2020	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Rabu, 14 Oktober 2020	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Kamis, 15 Oktober 2020	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Jumat, 16 Oktober 2020	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Senin, 19 Oktober 2020	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Selasa, 20 Oktober 2020	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Rabu, 21 Oktober 2020	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Kamis, 22 Oktober 2020	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Jumat, 23 Oktober 2020	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin, 26 Oktober 2020	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa, 27 Oktober 2020	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Senin, 2 November 2020	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Selasa, 3 November 2020	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Rabu, 4 November 2020	14. <i>[Signature]</i>	
15.		15.	

Jakarta, 14 November 2020
 Penilai,



[Signature]
 (.....
 Sauna Annisa.....)

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

Lampiran II 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 : Salma Annisa
 No Registrasi : 1705617067
 Program Studi : SI MANAJEMEN
 Tempat Praktik : PT SURABAYA DIGITAL INDIE
 Alamat Praktik/Telp : Jl. DHARMAWAN BSA NO. 33 SURABAYA

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	90	Skor Nilai Bobot 86-100 A 4				
3	Sikap dan Kepribadian	90	81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7				
4	Kemampuan Dasar	90	61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	95					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95	Nilai Rata-rata :				
8	Aktivitas dan Kreativitas	90	$\frac{939}{10 \text{ (sepuluh)}} = 93,9$				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90					
10	Hasil Pekerjaan	95	Nilai Akhir :				
			<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding: 5px;">94</td> <td style="padding: 5px; text-align: center;">(A)</td> </tr> <tr> <td style="font-size: small;">Angka bulat</td> <td style="font-size: small;">huruf</td> </tr> </table>	94	(A)	Angka bulat	huruf
94	(A)						
Angka bulat	huruf						
Jumlah		939					

Jakarta, 14 November 2020
 Penilai,



[Signature]
 (... Sesua VASDANI ...)

Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran III Sertifikat Penyelesaian PKL



Lampiran IV Kegiatan Harian PKL

No	Tanggal	Kegiatan
1.	Selasa, 01 September 2020	Briefing tentang jobdesk
2.	Rabu, 02 September 2020	Pembelajaran produk bersama Bapak Josua
3.	Kamis, 03 September 2020	Pembelajaran produk bersama Bapak Josua
4.	Jumat, 04 September 2020	1. Pembelajaran produk bersama Bapak Josua 2. Rapat internal divisi marketing
5.	Senin, 07 September 2020	Mencari klien
6.	Selasa, 08 September 2020	Mencari klien
7.	Rabu, 09 September 2020	Mencari klien
8.	Kamis, 10 September 2020	Menghubungi calon klien
9.	Jumat, 11 September 2020	1. Menghubungi calon klien 2. Rapat internal divisi marketing
10.	Senin, 14 September 2020	Presentasi ke calon klien
11.	Selasa, 15 September 2020	Mengumpulkan bahan untuk PPT
12.	Rabu, 16 September 2020	Mengumpulkan bahan untuk PPT
13.	Kamis, 17 September 2020	Follow up calon klien
14.	Jumat, 18 September 2020	Rapat internal divisi marketing
15.	Senin, 21 September 2020	Membuat daftar calon klien
16.	Selasa, 22 September 2020	Membuat materi presentasi
17.	Rabu, 23 September 2020	Membuat materi presentasi
18.	Kamis, 24 September 2020	Membuat materi presentasi

19.	Jumat, 25 September 2020	1. Membuat materi presentasi 2. Rapat internal divisi marketing
20.	Senin, 28 September 2020	Presentasi ke calon klien
21.	Selasa, 29 September 2020	Presentasi ke calon klien
22.	Rabu, 30 September 2020	Membuat materi presentasi
23.	Kamis, 01 Oktober 2020	1. Membuat materi presentasi 2. Follow up calon klien
24.	Jumat, 02 Oktober 2020	Rapat internal divisi marketing
25.	Senin, 05 Oktober 2020	Rapat bersama klien mengenai MoU
26.	Selasa, 06 Oktober 2020	MoU dengan klien
27.	Rabu, 07 Oktober 2020	Membuat materi presentasi
28.	Kamis, 08 Oktober 2020	Membuat materi presentasi
29.	Jumat, 09 Oktober 2020	1. Menyerahkan hasil ppt 2. Rapat internal divisi marketing
30.	Senin, 12 Oktober 2020	Revisi materi presentasi
31.	Selasa, 13 Oktober 2020	Revisi materi presentasi
32.	Rabu, 14 Oktober 2020	Revisi materi presentasi
33.	Kamis, 15 Oktober 2020	Presentasi ke calon klien
34.	Jumat, 16 Oktober 2020	1. Presentasi ke calon klien 2. Rapat internal divisi marketing
35.	Senin, 19 Oktober 2020	Mengumpulkan bahan untuk proposal
36.	Selasa, 20 Oktober 2020	Mengumpulkan bahan untuk proposal
37.	Rabu, 21 Oktober 2020	Mengumpulkan bahan untuk proposal

37.	Kamis, 22 Oktober 2020	Membuat desain untuk proposal
38.	Jumat, 23 Oktober 2020	1. Membuat desain untuk proposal 2. Rapat internal divisi marketing
39.	Senin, 26 Oktober 2020	Membuat proposal penawaran
40.	Selasa, 27 Oktober 2020	Membuat proposal penawaran
41.	Rabu, 28 Oktober 2020	Membuat proposal penawaran
42.	Kamis, 29 Oktober 2020	Membuat proposal penawaran
43.	Jumat, 30 Oktober 2020	Membuat proposal penawaran Rapat internal divisi marketing
44.	Senin, 02 November 2020	Follow up klien
45.	Selasa, 03 November 2020	Follow up klien
46.	Rabu, 04 November 2020	Follow up klien