

LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Surat Pengantar Kerja Profesi



SURAT PENGANTAR MAGANG
No. 14/EKS-MAN/UPJ/12/24

Tanggal : 20 Desember 2024
Hal : Permohonan Kerja Profesi (KP)

Kepada yang Terhormat,
Kepala Departemen HRD & Umum
Perusahaan
Di Tempat

Dengan hormat,

Berkenaan dengan adanya program Kerja Profesi (KP) -- Magang/Praktik Industri bagi mahasiswa program sarjana Universitas Pembangunan Jaya, dengan ini kami mengajukan permohonan penempatan KP selama periode 6 bulan di Perusahaan Bapak/Ibu, untuk mahasiswa kami sebagai berikut:

No.	Nama	NIM	Semester	Program Studi
1.	Keysha Azahra Ramadhani	2022021119	5	Manajemen

KP dilaksanakan dengan harapan mahasiswa kami dapat dibimbing untuk melakukan kerja sesuai dengan kerangka acuan kerja diperusahaan.

Demikianlah yang dapat kami sampaikan.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu, kami sampaikan terima kasih.

Hormat Kami,

Fendi Saputra, S.E., M.M.
Koordinator Kerja Profesi

Tembusan:
1. Kepala Program Studi Manajemen

Lampiran 1. 2 Formulir Pengajuan Kerja Profesi

 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR PENGAJUAN KERJA PROFESI	SPT-I/03/SOP-27/F-01
		No. Revisi

Identitas Mahasiswa

Nama Mahasiswa : Keysha azahra ramadhani

NIM : 2022021119 Tahun Akademik : Genap 2024/2025

Program Studi : Manajemen

Materi/Judul KP : Proses Akuisisi klien sebagai Sales Executive pada PT Iman kreasi global.

Identitas Instansi/Perusahaan

Instansi/Perusahaan : PT Iman kreasi global

Nama Pejabat : Ivan Giovani Laya

Jabatan : Director

Alamat KP : Gardenia Loka E10 No 21, Graha Raya

Telepon/email : asriningrizky@gmail.com

Masa Kerja Praktek : 5 bulan

Mulai dari : 3 Februari 2025 sampai dengan : 5 Juni 2025

Dosen Pembimbing

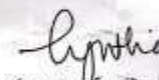
Kerja Praktek : Cynthia San Dewi, S.E., M.Sc. (Diisi oleh Kaprodi)

Tgl: 08/05/2025
Yang mengajukan,

Tgl: 08/05/2025
Mengetahui,
Dosen Pembimbing KP,

Tgl: 09/05/2025
Menyetujui,
Kepala Program Studi,


(Keysha Azahra Ramadhani)


(Cynthia San Dewi, S.E., M.Sc.)


(Dr. Dede Suleman S.E., MPA)
CPA.

Lampiran 1. 3 Formulir Penerimaan Kerja Profesi

 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR PENERIMAAN KERJA PROFESI	SPT-1/03/SOP-27/F-02
		No. / K. / ...

Nama Instansi : PT Iman Kreasi Global
 Nomor Identitas Instansi *) :

Alamat : Gardenia Loka E10 No. 21 Graha raya

Bersedia menjadi tempat pelaksanaan kerja profesi untuk

Nama Mahasiswa : Keysha Azahra Ramadhani
 Nomor Induk Mahasiswa : 2022021119
 Program Studi : Manajemen

Pelaksanaan Kerja Profesi dijadwalkan sebagai berikut:

Tanggal Mulai : 3 Februari 2025
 Tanggal Selesai : 5 Juni 2025
 Total Jam Kerja **) : 666 Jam
 Bagian/Divisi : Sales Executive
 Uraian Pekerjaan ***) : Pemasaran Digital Marketing , Menghubungi Pelanggan Dan Pencatatan Data Pelanggan

Nama Pembimbing Kerja : Asning Rizky
 Kontak Pembimbing Kerja : HP : 0811899507
 Email : asningrizky@gmail.com

Demikian informasi ini diberikan sesuai perihal di atas untuk digunakan sebaik-baiknya.

Tgl: 10 / 06 / 2025
 Mengetahui,
 Pembimbing Kerja


 (.....Asning Rizky.....)

Tgl: 10 / 06 / 2025
 Menyetujui,
 Bagian SDM/Human Resources/
 Personalia


 (.....Ivan G. Idris.....)

*) Instansi KP wajib berbadan hukum, dibuktikan dengan dokumen resmi antara lain tetapi tidak terbatas pada Akta Perusahaan, SIUP dan NPWP; dan bukan milik keluarga inti dari mahasiswa yang melakukan KP

**) Jumlah jam kerja KP minimal 400 jam kerja

***) Bisa dituliskan dalam lembar terpisah apabila tempat tidak mencukupi

Lampiran 1. 4 Laporan Harian Pelaksanaan Kerja Profesi

 Universitas Pembangunan Jaya	LAPORAN HARIAN PELAKSANAAN KERJA PROFESI	NPT-UM/SOP-2019-03 No. 10-001-001
--	---	--

Nama Mahasiswa : Keysha Azahra Ramadhani
 Program Studi/NIM : Manajemen / 2022021110
 Nama Instansi/Perusahaan : PT Iman Kreasi Global
 Unit/Bagian/Seksi tempat KP : Sales Executive
 Tanggal Pelaksanaan KP : 03 Februari 2025 s.d. 05 Juni 2025

*** jika tidak mencukupi, dapat menggunakan lebih dari 1 (satu) lembar*

No.	Tanggal	Materi yang Dikerjakan	Paraf Pembimbing Kerja
1.	03/02/2025	Menyusun strategi penjualan jangka pendek dan panjang pada Mentor.	ar
2.	04/02/2025	Menetapkan target penjualan bulanan dan tahunan.	ar
3.	05/02/2025	Melakukan segmentasi pasar	ar
4.	06/02/2025	Menyusun rencana kunjungan klien.	ar
5.	07/02/2025	Menganalisis tren pasar dan kompetitor melalui social media lewat platform instagram.	ar
6.	10/02/2025	Melakukan perancangan program promosi melalui social media	ar
7.	11/02/2025	Menyusun Perencanaan penjualan per produk guna terstrukturanya penjualan.	ar
8.	12/02/2025	Melakukan perancangan strategi upselling dan cross-selling bersama mentor.	ar
9.	13/02/2025	Menentukan prioritas prospek berdasarkan potensi nilai.	ar
10.	14/02/2025	Membantu membuat penyusunan laporan SWOT dari penjualan.	ar
11.	17/02/2025	Mencari calon pelanggan baru (prospecting).	ar
12.	18/02/2025	Menyusun rencana strategis penjualan bulanan dan tahunan berdasarkan target yang ditetapkan perusahaan.	ar
13.	19/02/2025	Melakukan analisis pasar untuk memahami tren industri, peluang baru, dan kompetitor.	ar
14.	20/02/2025	Mengembangkan strategi pemasaran untuk meningkatkan brand awareness dan volume penjualan.	ar

No.	Tanggal	Materi yang Dikerjakan	Paraf Pembimbing Kerja
15.	21/02/2025	Mengkoordinasikan strategi penjualan dengan tim pemasaran dan operasional untuk memastikan keselarasan antar divisi.	as
16.	24/02/2025	Pencarian dan Pengembangan Prospek	as
17.	25/02/2025	Mencari prospek baru melalui berbagai kanal, termasuk media sosial, pameran, dan jaringan profesional.	as
18.	26/02/2025	Mengelola dan memperluas database klien potensial secara sistematis dan terorganisir.	as
19.	27/02/2025	Melakukan cold calling dan pengiriman email penawaran secara proaktif ke prospek potensial.	as
20.	28/02/2025	Menyusun presentasi produk yang disesuaikan dengan kebutuhan tiap prospek.	as
21.	03/03/2025	Menindaklanjuti semua prospek dengan cepat dan efisien untuk memaksimalkan konversi.	as
22.	04/03/2025	Mengatur dan mengelola Hubungan Pelanggan.	as
23.	05/03/2025	Menjalin dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan baru dan lama.	as
24.	06/03/2025	Menyediakan pelayanan pelanggan yang cepat, tanggap, dan profesional.	as
25.	07/03/2025	Mendengarkan keluhan pelanggan dan memberikan solusi yang efektif serta cepat.	as
26.	10/03/2025	Memberikan update berkala kepada klien tentang perkembangan produk atau layanan baru.	as
27.	11/03/2025	Melakukan kunjungan rutin ke pelanggan utama untuk menjaga hubungan bisnis yang sehat.	as
28.	12/03/2025	Melakukan Presentasi dan Negosiasi kepada klien.	as
29.	13/03/2025	Memahami fitur, manfaat, keunggulan, dan diferensiasi semua produk/jasa yang ditawarkan.	as
30.	14/03/2025	Memberikan penjelasan teknis tentang produk kepada pelanggan secara akurat.	as
31.	17/03/2025	Mengumpulkan feedback pelanggan untuk pengembangan produk.	as
32.	18/03/2025	Melaporkan kepada tim R&D atau produk terkait kebutuhan pasar atau keluhan produk.	as
33.	19/03/2025	Menjaga update informasi terhadap perubahan spesifikasi produk atau kebijakan harga.	as
34.	20/03/2025	Melakukan Pemantauan dan Analisis Kompetitor	as
35.	21/03/2025	Mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan kompetitor utama.	as

No.	Tanggal	Materi yang Dikerjakan	Paraf Pembimbing Kerja
36.	24/03/2025	Menganalisis promosi dan penawaran kompetitor untuk merespons pasar dengan tepat.	ai
37.	25/03/2025	Membuat perbandingan harga dan layanan dengan kompetitor untuk meningkatkan value proposition.	ai
38.	26/03/2025	Memberikan masukan kepada tim manajemen tentang posisi perusahaan di pasar kompetitif.	ai
39.	27/03/2025	Membuat perancangan Digital Sales dan Penggunaan Teknologi	ai
40.	28/03/2025	Menggunakan CRM untuk manajemen pipeline penjualan dan aktivitas pelanggan.	ai
41.	31/03/2025	Memfaatkan platform digital seperti LinkedIn, Instagram, atau marketplace untuk mencari prospek.	ai
42.	08/04/2025	Menggunakan aplikasi presentasi digital saat pitching atau meeting online.	ai
43.	09/04/2025	Menganalisis promosi dan penawaran kompetitor untuk merespons pasar dengan tepat.	ai
44.	10/04/2025	Membuat perbandingan harga dan layanan dengan kompetitor untuk meningkatkan value proposition.	ai
45.	11/04/2025	Memberikan masukan kepada tim manajemen tentang posisi perusahaan di pasar kompetitif.	ai
46.	14/04/2025	Melakukan penjualan melalui e-commerce atau sistem digital perusahaan.	ai
47.	15/04/2025	Mengikuti perkembangan teknologi penjualan untuk meningkatkan efisiensi kerja.	ai
48.	16/04/2025	Ditugaskan untuk terjun langsung kelapangan.	ai
49.	17/04/2025	Melakukan kunjungan ke lokasi pelanggan sesuai jadwal yang telah ditentukan.	ai
50.	23/04/2025	Menghadiri event, pameran, atau konferensi bisnis untuk networking dan prospecting.	ai
51.	24/04/2025	Menyusun laporan perjalanan secara rinci dan informatif.	ai
52.	25/04/2025	Mengatur logistik dan kebutuhan presentasi di lapangan.	ai
53.	28/04/2025	Menjaga etika dan profesionalisme selama berada di lokasi pelanggan.	ai
54.	29/04/2025	Melakukan penjualan melalui e-commerce atau sistem digital perusahaan.	ai
55.	30/04/2025	Mengikuti perkembangan teknologi penjualan untuk meningkatkan efisiensi kerja.	ai

No.	Tanggal	Materi yang Dikerjakan	Paraf Pembimbing Kerja
56.	05/05/2025	Membantu Membimbing sales baru dalam memahami alur kerja dan sistem.	as
57.	06/05/2025	Mengawasi pelaksanaan strategi penjualan di area.	as
58.	07/05/2025	Memberikan feedback dan pelatihan ringan kepada anggota tim yang mengalami kendala.	as
59.	08/05/2025	Berperan sebagai penghubung antara tim lapangan dan manajemen.	as
60.	09/05/2025	Menyusun strategi area coverage untuk efektivitas kunjungan tim sales.	as
61.	14/05/2025	Membantu meningkatkan Loyalitas Pelanggan	as
62.	15/05/2025	Menyusun program loyalitas atau apresiasi untuk pelanggan tetap.	as
63.	16/05/2025	Mengatur jadwal kunjungan ulang (follow-up) untuk menjaga relasi jangka panjang.	as
64.	19/05/2025	Membimbing sales baru dalam memahami alur kerja dan sistem.	as
65.	21/05/2025	Mengawasi pelaksanaan strategi penjualan di area tertentu (jika berperan sebagai senior).	as
66.	22/05/2025	Memberikan feedback dan pelatihan ringan kepada anggota tim yang mengalami kendala.	as
67.	23/05/2025	Berperan sebagai penghubung antara tim lapangan dan manajemen.	as
68.	26/05/2025	Menyusun strategi area coverage untuk efektivitas kunjungan tim sales.	as
69.	27/05/2025	Peningkatan Loyalitas Pelanggan	as
70.	28/05/2025	Menyusun program loyalitas atau apresiasi untuk pelanggan tetap.	as
71.	02/06/2025	Mengatur jadwal kunjungan ulang (follow-up) untuk menjaga relasi jangka panjang.	as
72.	03/06/2025	Membimbing sales baru dalam memahami alur kerja dan sistem.	as
73.	04/06/2025	Mengawasi pelaksanaan strategi penjualan di area tertentu (jika berperan sebagai senior).	as
74.	05/06/2025	Memberikan feedback dan pelatihan ringan kepada anggota tim yang mengalami kendala.	as

Tanggal: 10/06
Pembimbing Kerja,

Asri Ningsih R.N.
Asri Ningsih R.N.

Lampiran 1. 5 Formulir Bimbingan Kerja Profesi

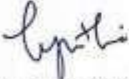
	FORMULIR BIMBINGAN KERJA PROFESI	SPT-1.02/18.09-2019-06
		...

Nama Mahasiswa : Keysha Ayotia Komadhoni
 Program Studi/NIM : Managemen / 2022021119
 Nama Instansi/Perusahaan : ~~Sales executive~~ PT Inan Kress Global
 Unit/Bagian/Seksi tempat KP : Sales executive
 Tanggal Pelaksanaan KP : 3 februari 2019 s.d. 2019
 Nama Dosen Pembimbing KP : Cynthia Sari Dewi, S.E., M.Sc.

No.	Tanggal	Materi	Paraf Mahasiswa	Paraf Dosen Pembimbing KP
1.	07/05	Pembahasan terkait b sistem penulisan laporan kerja profesi	key	key
2.	08/05	Pembahasan terkait bab 1.52 laporan kerja profesi	key	key
3.	29/06	Pembahasan terkait bab 2.23 laporan kerja profesi	key	key
4.	05/06	Pembahasan terkait bab 1-4 laporan kerja profesi	key	key

** jika tidak mencukupi, dapat menggunakan lebih dari 1 (satu) lembar

Tgl: 05/06
 Dosen Pembimbing KP,


 (Cynthia Sari Dewi, S.E., M.Sc.

Lampiran 1. 6 Formulir Rencana Tindak Lanjut Kerja Profesi

	FORMULIR RENCANA TINDAK LANJUT PEMANTAUAN KERJA PROFESI	SPT-I/03/SOP-27/F-05
		No. Dokumen

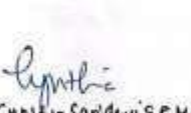
Nama Mahasiswa : Keysha Azahra Ramadhani
 Nomor Induk Mahasiswa : 2022021119
 Instansi : PT Iman Kreasi Global
 Program Studi : Manajemen
 Bagian/Divisi : Sales Executive
 Uraian Pekerjaan : Pemasaran Digital marketing, Menghubungi pelanggan dan Pencatatan Data Pelanggan.

Hasil Pemantauan Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) Kerja Profesi :	
1 CPMK 1	: Mahasiswa mampu menemukan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan serta keterampilan pada dunia kerja yang sudah di pelajari.
2 CPMK 2	: Mahasiswa mampu memahami informasi bidang pekerjaannya serta mengidentifikasi permasalahan yang ada selama kerja profesi, serta dijadikan bahan penulisan laporan kerja profesi.
3 CPMK 3	: Mahasiswa mampu mendapatkan gambaran dunia kerja dari kerja profesi dan menemukan visi serta tanggung jawab dan semangat berkomitmen bagi kerja kedepannya.
4 CPMK 4	: Mahasiswa mampu mendapatkan masukan guna umpan balik dalam penyempurnaan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan dunia industri sehingga lebih siap menghadapi tantangan kerja.
5 Dst	: Mahasiswa mampu memelihara peluang kerjasama harmonis yang berkelanjutan antara UPJ dengan instansi tempat mahasiswa melakukan kerja profesi.
Catatan Tambahan	:

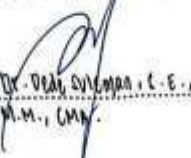
Tgl: 10/06/2022
 Dosen Pembimbing Kerja,


 (...ASTI ARIYANTI N.R...)

Tgl: 10/06/2022
 Dosen Pembimbing KP,


 (...Cynthia Sani Dewi S.P.H.R)

Tgl: 11/06/2022
 Mengetahui,
 Kepala Program Studi,


 (...Dr. Dedy Sulman S.E., M.P., M.M., M.M.)

Lampiran 1. 7 Formulir Penerimaan Pembimbing Kerja Profesi

 Universitas Pembangunan Jaya	FORMULIR PENILAIAN PEMBIMBINGAN KP	SPT-104/SOP-07/F-02

Menyatakan bahwa dari hasil pelaksanaan Kerja Profesi atas nama :

Nama Mahasiswa : Keysha Azahra ramadhani
 Prodi/NIM : Manajemen/2022021119
 Nama Instansi/Perusahaan : PT Iman Kreasi Global
 Unit/Bagian Tempat KP : Sales Executive
 Periode KP : 3 Februari 2025 – 5 juni 2025

Diberikan penilaian sebagai berikut :

	Indikator Penilaian	Nilai (N)	Bobot (B)	$N \times B$
S	Etika	90	5%	4,5
	Kedisiplinan	91	5%	4,55
	Tanggung jawab	93	5%	4,65
	Kerjasama	92	5%	4,6
P	Pengembangan diri / <i>Lifelong learning</i>	93	10%	9,3
KU	Komunikasi	91	10%	9,1
KU	Daya Analisa	93	10%	9,3
KU	Kualitas hasil kerja	91	10%	9,1
KK	Kompetensi berdasarkan bidang ilmu	92	20%	18,4
KK	Pemecahan masalah	93	20%	18,6
		Total $N \times B$		92,1

Tangerang Selatan, 6 Juni 2025

Menyatakan,


 (Asrining Rizky)