

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja

Selama menjalankan program Kerja Profesi (KP) selama 6 bulan ini praktikan berkesempatan untuk bergabung di PT Skin Soul Trijaya Indonesia yang berlokasi di Jakarta Barat. Praktikan berkesempatan untuk melakukan Kerja Profesi di divisi *Marketing* khususnya pada *content Creator Marketing*. Pada divisi ini praktikan memiliki tugas membuat konten berupa video untuk Instagram dan Tiktok Skin Soul. Divisi *Marketing* pada PT Skin Soul Trijaya Indonesia menangani perihal strategi pemasaran serta membangun *branding* perusahaan kepada masyarakat.



Gambar 3.1 Foto Bersama supervisor

Sumber: dokumen pribadi

Adapun bidang kerja yang dilakukan oleh praktikan selama menjalankan Kerja Profesi di PT Skin Soul Trijaya Indonesia, antara lain :

3.1.1. Kreatif :

Bidang kreatif tidak akan pernah lepas dari setiap perusahaan. Perusahaan membutuhkan bidang kreatif untuk memunculkan ide-ide kreatif

yang akan dimanfaatkan di divisi marketing dan sales. Pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan di bidang kerja kreatif ini adalah :

1. Membuat briefing konten untuk KOL (*Key Opinion Leader*).
2. Mengambil video dan mengeditnya untuk konten Instagram dan Tiktok.
3. Mencari referensi konten video di Tiktok.
4. Mengambil foto produk untuk konten Instagram Skin Soul.

3.1.2. Pemasaran :

Selama menjalankan Kerja Profesi, praktikan menjalankan program tersebut pada divisi *Marketing* di Skin Soul. Secara garis besar divisi *Marketing* atau pemasaran memiliki tugas untuk menjual produk perusahaan. Namun divisi marketing tidak langsung terjun ke dalam pasar untuk menjual produk kepada konsumen. Divisi Marketing berfokus kepada strategi pemasarannya. Namun, selama menjalankan Kerja Profesi di Skin Soul, praktikan juga diberikan tugas sebagai *Sales Marketing* untuk berjualan langsung ke konsumen. Pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan di bidang kerja kreatif ini adalah :

1. Menyalurkan saran untuk strategi pemasaran.
2. Bertanggung jawab terhadap penjualan dan keuangan pada event bazar.
3. Melakukan live session pada *market place*.
4. Menjadi SPG (*Sales Promotion Girl*) dalam event bazar Skin Soul.

3.2 Pelaksanaan Kerja

Kerja Profesi yang dijalankan oleh praktikan pada PT Skin Soul Trijaya Indonesia ini dapat membantu praktikan untuk memberikan gambaran mengenai dunia kerja yang sesungguhnya. Dengan bergabung ke dalam divisi *Marketing*, praktikan mendapatkan ilmu pengetahuan yang baru mengenai pemasaran. Berbeda dengan ilmu yang didapatkan pada perkuliahan, Kerja Profesi dapat memberikan ilmu serta pengalaman secara langsung terhadap apa yang dipelajari di kuliah. Dengan menjalankan Kerja Profesi ini praktikan mendapatkan sebuah pemahaman baru mengenai pemasaran yang dilakukan pada perusahaan di bidang kecantikan. Praktikan dapat mengetahui pengaplikasian strategi pemasaran perusahaan secara langsung dan dapat mengevaluasi strategi tersebut.

Sebelum melakukan kegiatan Kerja Profesi pada PT Skin Soul Trijaya Indonesia, praktikan diperkenalkan dengan seluruh pegawai di kantor pusat maupun pegawai pada gudang penyimpanan. Setelah melakukan perkenalan dengan seluruh pegawai, praktikan kemudian diberikan arahan mengenai pekerjaan yang akan dikerjakan selama menjalankan Kerja Profesi pada divisi *Marketing*. Selama menjalankan Kerja Profesi, praktikan dibimbing secara langsung oleh satu orang pegawai yang menjabat sebagai *Marketing Content Creator*. Praktikan menjalankan Kerja Profesi mulai dari hari senin – sabtu. Pada hari senin – jumat praktikan masuk pada pukul 08.30 dan pulang di jam 17.30. Waktu istirahat diberikan dengan durasi 1 jam mulai di jam 12.00 – 13.00. Sedangkan pada hari sabtu praktikan masuk di jam 08.30 dan pulang di jam 14.00. Praktikan melakukan Kerja Profesi secara WFO atau *Work From Office*. Namun praktikan diperbolehkan untuk izin bekerja secara WFH atau *Work From Home* apabila sedang berhalangan hadir ke kantor.

3.2.1 Content Creator

Praktikan mendapatkan kesempatan untuk berada pada divisi *Marketing* sebagai *Content Creator*. Sekarang ini sering kali kita mendengar istilah *content creator*. Masih banyak yang belum mengetahui apa itu *content creator* dan apa saja pekerjaannya. *Content creator* merupakan seseorang yang bertugas untuk membuat konten edukatif dan menghibur (Lianovanda Devi, 2022). Namun konten yang dibuat tidak harus selalu edukatif, hal yang paling penting adalah konten tersebut menghibur. Konten yang dibuat oleh praktikum selama menjalankan Kerja Profesinya berfokus pada produk dari Skin Soul serta tips seputar kecantikan.

Tugas praktikan selama menjadi *content creator* adalah membuat video untuk Tiktok dan Instagram Skin Soul. Selain itu praktikan juga beberapa kali membuat konten feeds Instagram Skin Bestie's. Skin Bestie's merupakan komunitas masyarakat khususnya perempuan yang menggunakan produk Skin Soul. Untuk membuat konten video di Tiktok dan Instagram, praktikan perlu mencari data serta referensi mengenai konten video *skin care* seperti apa yang disukai oleh masyarakat khususnya konsumen *skin care*. Sebelum mengambil video, praktikan akan melakukan konsultasi terlebih dahulu kepada *supervisor*. Hal ini perlu dilakukan untuk memberitahu *supervisor* mengenai video yang akan dibuat serta praktikan biasanya akan diberikan bantuan berupa masukan ide

dalam membuat video tersebut. Untuk mengambil video, praktikan perlu mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan seperti kamera, tripod, *lighting*, *backdrop*, produk, serta aksesoris pelengkap lainnya. Peralatan tersebut perlu dilengkapi terlebih dahulu untuk mempercepat serta mempermudah pengambilan video. Selama membuat konten video, praktikan melakukannya secara mandiri. Tugas *supervisor* hanya memantau dan membantu praktikan apabila ada hal yang sulit dilakukan sendiri.



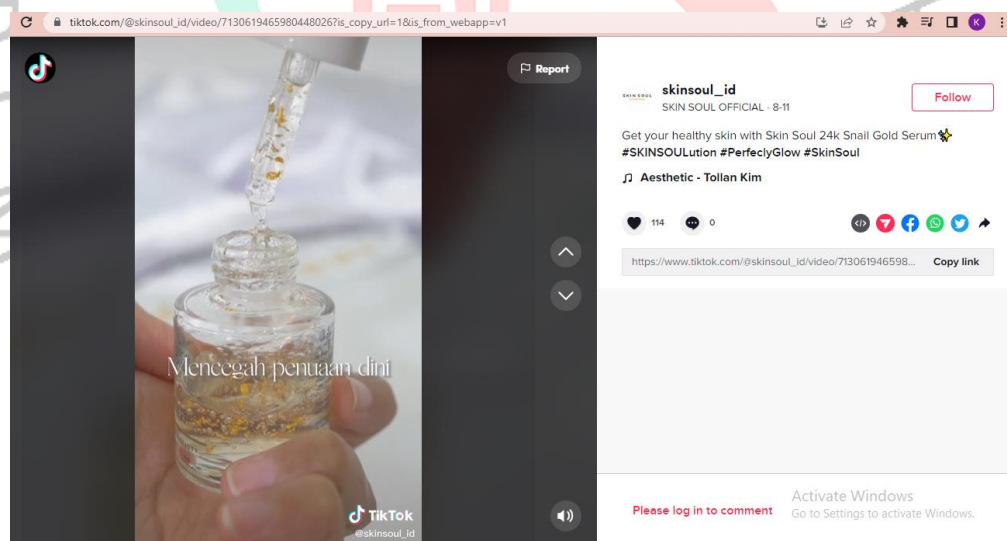
Gambar 3.2 Proses pengambilan video

Sumber: dokumen pribadi

Setelah video berhasil diambil, praktikan perlu melakukan pengeditan untuk menghasilkan konten video yang maximal. Proses *editing* ini dilakukan melalui *handphone* praktikan dengan menggunakan aplikasi Capcut. Namun sebelum itu praktikan perlu mengubah format video di kamera MTS menjadi MP4. Hal ini karena aplikasi Capcut pada *handphone* tidak mendukung file video dengan format MTS. Setelah berhasil melakukan pengubahan format, praktikan langsung mengedit video tersebut pada aplikasi Capcut. Dalam melakukan *editing* video, praktikan perlu menyatukan *part-part* adegan video menjadi satu. Kemudian menambahkan transisi pada setiap pergantian part. Transisi ini perlu dilakukan agak video terlihat lebih rapih. Namun pada transisi ini praktikan perlu memperhatikan durasi dan jenis efek transisinya. Semakin cepat transisinya akan

menyebabkan penonton pusing. Namun transisi yang terlalu lama akan membuat durasi video lama dan membuat penonton bosan. Dengan demikian penentuan durasi pada transisi perlu diperhatikan.

Setelah itu praktikan mulai memasukan teks untuk menjelaskan poin-poin penting dari video tersebut. Dalam hampir seluruh konten video yang dibuat oleh praktikan tidak menggunakan *voice over* namun melainkan dengan teks yang ada di dalam video. Penggunaan dan penempatan font merupakan hal yang sangat penting. Pemilihan *font* sangat penting karena dapat memengaruhi *branding* dari merk produk tersebut. Branding produk Skin Soul adalah *clean, elegant, fancy, mature*. Dengan demikian praktikan perlu menyesuaikan *font* yang digunakan untuk menyesuaikan dengan branding produk tersebut. Bukan hanya itu, praktikan juga perlu memperhatikan penempatan *font* tersebut. *Font* perlu ditelatakan pada tempat yang mudah dibaca dan warna yang bisa dibaca. Penggunaan *shade* atau bayangan pada *font* sangat penting karena dapat memberikan efek 3D dan membuat *font* terlihat seperti lebih hidup.



Gambar 3.3 Salah satu portofolio hasil kerja praktikan

Sumber: dokumen pribadi

Sebagai content creator intership pada Skin Soul, praktikan juga beberapa kali mendapatkan kesempatan untuk membuat feeds pada Instagram Skin Bestie's. Skin Soul memiliki komunitas yang bernama Skin Bestie's. pada Instagram tersebut praktikan diberikan tugas untuk membahas hal-hal seputar *life*

style khususnya perempuan di masa sekarang. Praktikan diberikan Canva Premium oleh perusahaan untuk membuat design feeds Instagram Skin Bestie's. canva Premium ini sangat membantu praktikan dalam membuat design feed karena terdapat banyak referensi serta design yang sudah jadi.



Gambar 3.4 Mockup Feeds Instagram Skin Bestie's

Sumber: dokumen pribadi

Dalam membuat feeds Instagram Skin Bestie's, praktikan perlu memperhatikan *palette* warna, *font*, *design*, materi, dan penjelasan sesuai dengan feeds sebelumnya. Hal ini perlu dilakukan agar para pengikut atau *followers* dari Instagram Skin Bestie's dapat mengenali design tersebut hanya dengan sekali pandang. Selain *design*, praktikan juga perlu memperhatikan materi serta cara penjelasannya. Bahasa yang digunakan bukan merupakan Bahasa baku, namun menggunakan Bahasa sehari-hari anak muda di zaman sekarang. Selain itu pada Instagram Skin Bestie's, praktikan juga menyebarkan informasi mengenai diskon produk Skin Soul pada story Instagram. Pada story tersebut audience dapat mengetahui produk apa saja yang sedang diskon, besaran diskon, dan pada

market place mana. Praktikan juga memberikan link yang dapat diakses langsung oleh *audience* untuk masuk ke dalam produk diskon tersebut.

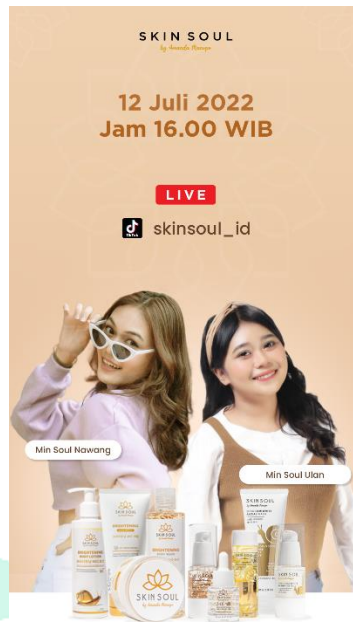


Gambar 3.5 *Banner Flash Sale* untuk *Story Instagram*

Sumber: dokumen pribadi

3.2.3 Sales

Selain menjadi *content creator*, praktikan juga diberikan kesempatan untuk menjadi *sales*. Skin Soul sering kali mengadakan *Flash Sale*. Berdasarkan Namanya dapat disimpulkan bahwa *Flash Sale* merupakan diskon yang diadakan pada waktu tertentu saja. Praktikan diberikan kesempatan untuk melakukan *Live Flash Sale* pada *market place* Skin Soul. Praktikan diberikan jadwal untuk melakukan *live*, namun terkadang seringkali praktikan melakukan *live* di luar jadwal karena rekan kerja yang sedang berhalangan untuk melakukan *live*. Praktikan juga terkadang melakukan *live* Bersama dengan rekan kerja lain untuk bergantian berjualan.



Gambar 3.6 Banner *Live Flash Sale* Skin Soul

Sumber: dokumen pribadi

Selama melakukan *live* ini praktikan perlu memperkenalkan diri. Praktikan dikenal sebagai Min Soul Nawang pada setiap sesi *live*. Min Soul merupakan kependekan dari Admin Skin Soul. Ketika sedang melakukan *live*, praktikan harus berpenampilan rapih dan menggunakan pakaian berwarna *earth tone*. Praktikan perlu mengikuti peraturan tersebut untuk dapat melakukan *live*. Pada saat *live* praktikan perlu berinteraksi dengan *audience* seperti menyapa, dan menjawab pertanyaan. Hal ini perlu dilakukan untuk mempertahankan jumlah penonton. Namun praktikan juga perlu memperhatikan komentar dari penonton, banyak penonton yang menanyakan hal-hal lain di luar Skin Soul. Dengan demikian praktikan perlu berhati-hati dalam membaca serta menjawab komentar dari penonton selama sesi *live*.

Praktikan melakukan *live* pada *market place* yang berbeda-beda, sehingga produk dan jumlah diskon berbeda-beda pada setiap *market placenya*. Praktikan perlu menampilkan produk yang sedang diskon ketika sedang melakukan *live*. Hal ini dilakukan agar penonton mudah untuk melakukan *check out*. Praktikan juga perlu menjelaskan produk yang sedang diskon tersebut. Praktikan perlu menghafal kandungan pada setiap produk serta manfaatnya untuk kulit. Selain itu praktikan juga sering kali mencoba produk tersebut pada kulit tangan atau wajah untuk

mempraktekan cara pemakaian serta menjelaskan tekstur, aroma, dan warna dari produk.

Selain menjadi admin pada *live Flash Sale*, praktikan juga menjadi SPG atau *Sales Promotion Girl* pada acara bazar yang diikuti oleh Skin Soul. Salah satunya adalah acara Social Chic yang dilaksanakan pada tanggal 2-4 September 2022. Skin Soul hadir dan membuka booth pada acara tersebut yang berlokasi di Glora Bung Karno. Praktikan menjadi SPG pada hari pertama yaitu tanggal 2 September 2022. Praktikan dilatih terlebih dahulu untuk menghafal informasi seputar produk serta harga normal dan harga diskon. Setelah melewati masa pelatihan tersebut barulah praktikan menjadi SPG pada hari pertama acara Social Chic pada booth Skin Soul.



Gambar 3.7 Rekap Day 1 Skin Soul pada Social Chic

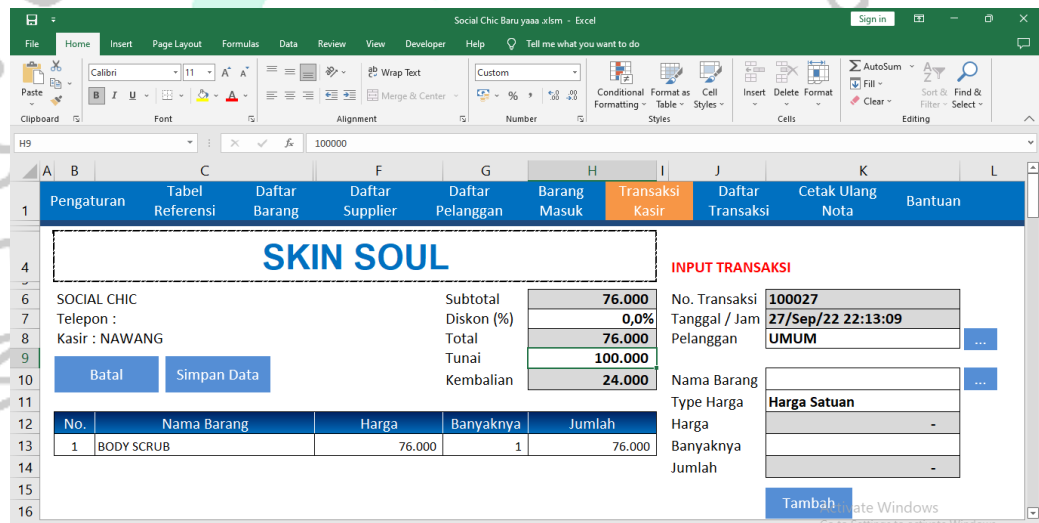
Sumber: Instagram Skin Soul

Praktikan bekerja mulai dari jam 10 pagi sampai 10 malam sebagai SPG. Tugas praktikan sebagai SPG adalah menyebarkan *flyer* produk Skin Soul, memberikan tester produk, membagikan kipas, dan mengarahkan pengunjung untuk masuk ke dalam booth. Praktikan menawarkan *flyer* tersebut ke pengunjung yang melewati booth Skin Soul serta menjelaskan produk serta diskon yang ada. Setelah itu praktikan membawa masuk pengunjung ke dalam booth sambil menawarkan dan menjelaskan secara detail produk-produk yang ada. Jika pengunjung tersebut membeli produk, praktikan mengarahkannya ke kasir untuk melakukan pembayaran. Pada acara Social Chic, Skin Soul memberikan *give*

away kepada pengunjung yang melakukan pembelian. Tugas praktikan sebagai SPG adalah mengarahkan pembeli untuk melakukan *give away* setelah melakukan pembayaran di Kasir.

3.2.3 Finance

Pada setiap bazar yang diikuti oleh Skin Soul, praktikan diberikan tugas untuk menjadi *finance*. Tugas praktikan sebagai finance adalah mencatat setiap pembelian yang terjadi. Praktikan juga bertanggung jawab untuk memagang uang serta membuat laporan keuangan. Praktikan pertama kali menjadi *finance* pada acara bazar di Citos pada tanggal 9-11 dan 16-18 Agustus 2022. Praktikan bertugas untuk menjaga booth juga mulai dari jam 10 pagi hingga 10 malam selama bazar berlangsung. Seluruh pencatatan uang direkap pada excel yang sudah dibuat oleh praktikan.



Gambar 3.8 Aplikasi kasir untuk keperluan Skin Soul

Sumber: dokumen pribadi

Untuk mendata serta membuat laporan keuangan yang mudah, praktikan mempelajari cara membuat aplikasi kasir pada excel. Dengan adanya aplikasi kasir tersebut sangat membantu praktikan dalam mencatat serta mencetak nota pembelian. Untuk menjalankan aplikasi ini praktikan perlu memasukkan data-data seperti nama produk, jumlah stok, harga sebelum diskon, dan harga sesudah diskon. Ketika terdapat pembelian oleh pelanggan, praktikan hanya perlu memasukkan nama produk yang dibeli serta kuantitasnya. Kemudian total harga akan secara otomatis keluar. Pada aplikasi ini juga dapat menghitung kembalian,

sehingga praktikan tidak perlu menghitung secara manual untuk mengetahui jumlah kembalian. Ketika terdapat produk yang laku terjual, maka secara otomatis jumlah stok akan berkurang. Setelah itu praktikan hanya perlu mencetak struk pembayaran pada print thermal yang sudah terhubung dengan laptop.

SKIN SOUL		
SOCIAL CHIC		
Telepon :		
05/Sep/2022 10:15:45	No. Nota 100025	
Kasir : NAWANG		
Pelanggan : UMUM		
Nama Barang	Qty	Jumlah
BODY LOTION	1	148.000
Subtota		148.000
Diskon		0,0%
Total		148.000
QR BC/		148.000
Thank You For Your Order		
www.skinsoul.co.id		
Follow Us on Social Media		
Instagram : Skinsoul_idn		
Tik Tok : Skinsoul_id		

Gambar 3.9 Struk pembelian

Sumber: dokumen pribadi

Setelah acara selesai, praktikan perlu membuat laporan keuangan untuk diberikan kepada perusahaan. Laporan keuangan yang dibuat oleh praktikan akan disesuaikan dengan data transaksi pada aplikasi kasir tersebut. Praktikan perlu menghitung jumlah transaksi yang dilakukan secara tunai dan non tunai. Pada aplikasi ini praktikan bisa dengan mudah mengetahui jumlah transaksi tunai dan non tunai per harinya. Setelah itu praktikan perlu menyamakan jumlah uang tunai dan non tunai berdasarkan data laporan keuangan tersebut. Untuk transaksi secara tunai, praktikan perlu menyerahkan uang tersebut ke bagian *finance* perusahaan dan mengembalikan uang kembalian. Pada setiap bazar perusahaan menyediakan uang kembalian untuk mempermudah transaksi. Praktikan perlu mengembalikan uang kembalian tersebut bersamaan dengan uang tunai bazar.

DAFTAR TRANSAKSI PENJUALAN													Cetak Data	Refresh						
TOTAL :													3.495.000		2.818.500	11	2.818.500		2.547.000	(948.000)
No. Transaksi	Tanggal	Kasir	Nama Pelanggan	Metode Bayar	Nama Barang	Harga Modal	Type Harga Jual	Harga Jual	Qty	Jumlah	Diskon	Kas Masuk	Profit							
100004	02/09/2022 20:36:09	NAWANG	UMUM	Tunai	LOTION, WASH, SCRUB, & SERUM	490.000	Harga Satuan	343.000	1	343.000	0,0%	343.000	(147.000)							
100005	02/09/2022 21:23:40	NAWANG	UMUM	Tunai	FACE WASH	115.000	Harga Satuan	92.000	1	92.000	0,0%	92.000	(23.000)							
100007	02/09/2022 22:02:08	NAWANG	UMUM	Tunai	FACE WASH	115.000	Harga Satuan	92.000	1	92.000	0,0%	92.000	(23.000)							
100013	03/09/2022 15:44:18	NAWANG	UMUM	Tunai	fw 4, lotion 1, fs1, toner 1	905.000	Harga Satuan	905.000	1	905.000	30,0%	633.500	(271.500)							
100015	03/09/2022 18:22:10	NAWANG	UMUM	Tunai	BODY SCRUB	95.000	Harga Satuan	76.000	1	76.000	0,0%	76.000	(19.000)							
100018	03/09/2022 18:48:07	NAWANG	UMUM	Tunai	FS, TN, DY, NC, & FW 5 IN 1	605.000	Harga Satuan	423.500	1	423.500	0,0%	423.500	(181.500)							
100018	03/09/2022 18:48:07	NAWANG	UMUM	Tunai	BODY LOTION	185.000	Harga Satuan	148.000	1	148.000	0,0%	148.000	(37.000)							
100019	03/09/2022 18:55:49	NAWANG	UMUM	Tunai	BODY SERUM	125.000	Harga Satuan	100.000	1	100.000	0,0%	100.000	(25.000)							
100021	03/09/2022 20:08:55	NAWANG	UMUM	Tunai	BODY LOTION	185.000	Harga Satuan	148.000	1	148.000	0,0%	148.000	(37.000)							
100023	03/09/2022 10:12:46	NAWANG	UMUM	Tunai	LOTION, WASH, SCRUB, & SERUM	490.000	Harga Satuan	343.000	1	343.000	0,0%	343.000	(147.000)							
100024	05/09/2022 10:15:19	NAWANG	UMUM	Tunai	BODY LOTION	185.000	Harga Satuan	148.000	1	148.000	0,0%	148.000	(37.000)							

Gambar 3.10 Laporan penjualan

Sumber: dokumen pribadi

3.2.4 MC (Master of Ceremony)

Perusahaan Skin Soul sering kali mengadakan acara seperti *Launching New Product* dan *SkinSoul Peduli*. Skin Soul mengeluarkan produk barunya yaitu *Fiber Drink* yang merupakan minuman Kesehatan dengan fungsi mendetox racun yang ada di tubuh. Skin Soul mengadakan acara untuk launching produk baru tersebut di salah satu hotel di Jakarta Selatan yaitu Goodrich pada 22 Juli 2022. Skin Soul mengundang media, selebgram, dan komunitas Skin Bestie's pada acara tersebut. Terdapat banyak rangkaian pada acara tersebut dan praktikan bertugas untuk membuat *rundown* acara serta teks MC.

Praktikan membuat *rundown* sebelum acara dan ketika acara berlangsung. Dalam membuat *rundown* ini praktikan perlu mengetahui aktivitas apa saja yang akan ada. Hal ini karena aktivitas untuk media, selebgram, dan skin bestie's memiliki aktivitas yang berbeda-beda. Selain itu praktikan juga perlu membuat *rundown timeline* untuk tim Skin Soul dalam mempersiapkan acara. Ada banyak hal yang perlu dipersiapkan oleh tim untuk acara offline dan untuk mengabari audience lainnya mengenai produk baru tersebut. Hal ini dilakukan untuk membuat antusia *audience* terhadap produk Skin Soul tersebut.



Gambar 3.11 Timeline launching produk

Sumber: dokumen pribadi

Berdasarkan yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa media, selebgram, dan skin bestie's memiliki agenda aktivitas yang berbeda-beda. Dengan demikian praktikan perlu membuat *rundown* serta teks MC yang berbeda-beda setiap sesinya. Sesi media yang dibuat oleh praktikan berfokus pada sharing session dengan CEO dan CMO Skin Soul terkait produk baru. Pada sesi ini juga Skin Soul secara resmi melanching produk barunya yaitu *Fiber Drink*. Pada sesi ini praktikan juga diberikan tugas untuk mendata media-media yang hadir dan menyesuaikan dengan daftarnya. Praktikan juga perlu memastikan bahwa semua media sudah hadir sebelum waktu acara di mulai. Selain itu juga praktikan perlu memperhatikan media yang datang, karena acara *Launching* ini tidak dilakukan secara terbuka, sehingga media yang hadir hanya media yang diberikan undangan. Praktikan perlu memastikan tidak ada media luar yang masuk ke acara.

Cue Card Sesi Media	
Skin Soul - 22 Juli 2022	
12.30	Registrasi Media
13.00	OPENING-SNACK , menyambut media yang telah hadir di hotel Good Rich memperkenalkan diri serta mempersilahkan media menyantap snack
13.15	WELCOMING Amanda via zoom Angelica Manopo dan Dr Yohan Samudra, SpGK, AIFO-K
13.45	CHIT CHAT tentang healthy live style dan menjaga kesehatan tubuh (skin care dan body care juga dimasukin)
	GIMMICK "Dengan Resmi Acara Hari Ini Dibuka" (plan:open a big box)
14.00	ACTIVITY FIBER TESTING mempersilahkan para hadirin untuk mencoba fiber
15.00	CLOSING FOTO Mempersilahkan media untuk melakukan sesi foto untuk closing acara hari ini

Gambar 3.12 *Timeline launching* produk sesi Media

Sumber: dokumen pribadi

Praktikan juga membuat *timeline* untuk sesi selebgram dan skin bestie's yang hadir. Pada sesi ini praktikan memfokuskan aktivitas mereka untuk saling berkenalan dan aktivitas Bersama-sama seperti Zumba. Para selebgram dan skin bestie's dipersilahkan untuk mengambil foto dan video kemudian menguploadnya pada sosial media mereka dengan menggunakan hastag #FiberForYourSoul. Hastag tersebut digunakan sebagai kata kunci untuk produk fiber drink tersebut. Hastag tersebut dibuat oleh praktikan sebagai *campaign launching* produk yang diselenggarakan tersebut. Aktivitas Bersama dengan selebgram dan skin bestie's ini lebih santai dibandingkan sesi media sebelumnya. Sama seperti sebelumnya, praktikan juga bertugas untuk mendaftarkan selebgram dan skin bestie's yang hadir pada acara. Praktikan juga mengambil video-video aktivitas yang dilaksanakan Bersama dengan skin bestie's untuk menguploadnya pada Instagram Skin Bestie's.

Cue Card Sesi KOL	
Skin Soul - 22 Juli 2022	
15.30	Registrasi KOL
16.00	OPENING menyambut KOL yang telah hadir di hotel Good Rich memperkenalkan diri. WELCOMING Angelica Manopo & Amanda via zoom
	CHIT CHAT dengan Angelica seputar produk fiber, manfaat, kandungan, cara pemakaian, sambungkan ke kesehatan tubuh
16.15	ZUMBA mempersiapkan para hadirin untuk zumba
17.00	BREAK ZUMBA, CHIT CHAT tentang cape abis zumba, olahraga bikin sehat, tubuh sehat dengan fiber diimbangi olahraga
17.30	BREAK MAGRIB & MAKAN mempersiapkan KOL untuk ibadah magrib dan makan malam
18.30	CLOSING FOTO Mempersilahkan KOL untuk melakukan sesi foto
	CLOSING ucapan terima kasih sudah datang dan semoga produk serta ilmu hari ini bermanfaat

Gambar 3.13 Timeline launching produk sesi KOL

Sumber: dokumen pribadi

Selain membuat *timeline* acara *launching* produk pada sesi media, selebgram, dan skin bestie's. Praktikan juga membuat teks MC untuk kedua aktivitas acara tersebut. Sama seperti sebelumnya bahwa sesi media dan selebgram memiliki aktivitas yang berbeda, sehingga teks MC juga perlu dibedakan. MC pada saat acara tersebut meminta untuk dibuatkan *full* teks MC, untuk mempermudah dirinya saat berbicara. Praktikan menggunakan Bahasa yang lebih santai pada teks MC di sesi selebgram. Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa aktivitas pada saat sesi selebgram lebih santai, sehingga teks MC juga perlu disesuaikan. Teks MC ini tidak hanya digunakan oleh MC, namun juga pihak-pihak lain seperti CEO, CMO, Dokter, dan tamu undangan lainnya. Praktikan perlu membuat teks yang berisikan percakapan di antara mereka selama acara mulai hingga akhir.



Gambar 3.14 Teks MC *launching* produk sesi Media

Sumber: dokumen pribadi



Gambar 3.15 Teks MC *launching* produk sesi KOL

Sumber: dokumen pribadi



Gambar 3.16 Back cover cuecard MC

Sumber: dokumen pribadi

Praktikan juga diberikan kesempatan untuk menjadi MC pada acara Skin Soul Peduli yang diselenggarakan pada 6 Agustus 2022 di Panti Sosial Tresna Werdha Budi 4. Acara ini merupakan bentuk kepedulian perusahaan terhadap kemakmuran para lansia yang tinggal pada panti sosial tersebut. Pada acara Skin Soul Peduli ini, Skin Soul ingin berbagi kebahagiaan Bersama para lansia tersebut dengan menghadirkan banyak aktivitas seperti karaoke Bersama, *makeup*, *haircut*, dan *doorprize*. Sama seperti sebelumnya, praktikan membuat timeline, rundown, design teks MC, dan teks MC untuk acara Skin Soul Peduli. Praktikan perlu memperhatikan waktu dalam setiap aktivitas. Hal ini karena para *audience* dalam acara tersebut merupakan lansia. Praktikan juga perlu menentukan aktivitas apa saja yang cocok dilakukan Bersama dengan para lansia. Aktivitas tersebut tidak boleh membahayakan keselamatan mereka dan tentunya merupakan aktivitas yang disukai para lansia. Praktikan memilih untuk melakukan karaoke Bersama-sama sambil menyanyikan lagu-lagu lawas tahun 1980-1990. Selain itu juga terdapat aktivitas lain seperti *makeup* dan potong rambut yang disponsori oleh Potong.id dan para MUA yang melakukan *volunteer*.



RUNDOWN PANTI JOMPO	
JAM	KETERANGAN
09.30 - 10.00	Uma dan Opah berkumpul
10.00 - 10.15	Opening - kata sambutan dari Kak Angel/Kak Amanda
10.15 - 11.00	Aktivitas potong rambut + makeup + dansa
11.00 - 11.30	Lunch bersama
11.30 - 12.00	Aktivitas karaoke
12.00 - 12.15	Closing dan pembagian goodiebag + cendramata
12.15 - 12.20	foto bersama

Gambar 3.17 RUNDOWN acara Skin Soul Peduli

Sumber: dokumen pribadi



Gambar 3.18 Teks MC Skin Soul Peduli

Sumber: dokumen pribadi

Mengingat para *audience* yang merupakan lansia, maka praktikan perlu memperhatikan nada bicara selama menjadi MC. Nada bicara tidak boleh terlalu tinggi dan terlalu cepat. Selama menjadi MC, praktikan perlu melakukan improfisasi dalam berbicara dengan *audience*. Hal ini karena banyak *audience* yang suka bertanya di tengah-tengah acara. Praktikan juga perlu *blend in* dengan para *audience*, sehingga terjalin hubungan yang lebih erat. Blend in ini dilakukan dengan menghampiri bangku para *audience* dan mengobrol Bersama atau sekedar memberikan mic untuk melakukan karaoke. Aktivitas yang paling disukai oleh *audience* adalah karaoke Bersama, praktikan perlu menanyakan lagu kesukaan mereka untuk dinyanyikan Bersama. Selain itu praktikan juga melakukan dance Bersama dengan *audience* pada sesi dance. Praktikan sebagai MC harus bisa membangun suasana menjadi ceria dan meriah.



Gambar 3.19 Dokumentasi praktikan sebagai MC

Sumber: dokumen pribadi

Bukan hanya berinteraksi dengan *audience*, praktikan sebagai MC juga perlu memperhatikan waktu acara. Setiap aktivitas memiliki jumlah waktu yang berbeda-beda, praktikan sebagai MC harus memastikan bahwa setiap aktivitas dijalankan sesuai dengan waktunya. Praktikan juga perlu mempersiapkan apapun yang terjadi seperti *rundown* acara yang ditukar, sehingga aktivitas di akhir acara dimajukan. Apapun yang terjadi, praktikan sebagai MC harus dapat meneruskan acara hingga akhir. Praktikan juga perlu memandu pihak-pihak lain seperti media yang datang untuk melakukan *interview*, para MUA, dan Potong.id untuk berada di tempat yang sudah disesuaikan. Selama menjadi MC, praktikan juga dibantu oleh tim dari Skin Soul dalam menjalankan kegiatan sesuai dengan *rundown*.

3.2.5 Membuat Hampers

Praktikan sering kali mendapat pekerjaan untuk membuat *hampers*. *Hampers* yang dibuat tersebut merupakan pesanan pelanggan *by request*. *Hampers* yang dikerjakan oleh praktikan biasanya digunakan untuk acara pernikahan. Dalam membuat *hampers*, praktikan perlu mengerjakan *hampers* sesuai dengan *request* pelanggan. Setelah memberikan referensi, praktikan akan memberikan estimasi budget untuk satu kotak *hampers* di luar isiannya.

Setelah mendapatkan referensi model, praktikan membeli barang-barang yang dibutuhkan di Pasar Rawa Belong. Praktikan sudah memiliki toko langganan untuk membeli perlengkapan-perlengkapan dalam membuat *hampers*. Dengan demikian praktikan hanya perlu menghubungi toko-toko tersebut dan mengirimnya

ke kantor pusat. Setelah itu praktikan akan mulai membuat *sample* terlebih dahulu dan mengirimnya ke pelanggan. Apabila *sample* sudah diacc, maka praktikan akan langsung ke proses pembuatan wadah terlebih dahulu. Kemudian mulai marangkai isi produk dan diselesaikan dengan menutupnya dengan *plastic wrap*. Setelah selesai, praktikan akan mengirim hampers tersebut ke pelanggan dengan menggunakan *gocar* untuk menghindari kerusakan dalam pengiriman.



Gambar 3.20 Dokumentasi pembuatan hampers

Sumber: dokumen pribadi

3.2.6 Mencari Vendor Baju dan Jaket

Praktikan ditugaskan untuk mencari vendor kaos dan jaket varsity untuk seluruh karyawan di perusahaan. Pekerjaan ini pada awalnya bukan merupakan tugas praktikan, namun terjadi satu dua hal yang menyebabkan pekerjaan tersebut diberikan kepada praktikan. Dalam waktu kurang dari satu minggu, praktikan diminta untuk menghadirkan kaos dan jaket varsity sebanyak 24 pcs. Praktikan kemudia mencari vendor kaos dan jaket yang dapat memproduksi minimal 1 lusin. Hal ini karena tidak semua vendor menerima pesanan dalam jumlah yang sedikit. Terdapat beberapa kandidat vendor yang dapat memproduksi kaos dan jaket

kurang dari seminggu. Praktikan mulai melakukan negosiasi mengenai harga, jenis kain yang digunakan, serta desain untuk kaos. Akhirnya praktikan menemukan vendor kaos yang dapat memproduksi sebanyak 24 pcs kurang dari seminggu.



Gambar 3.21 Desain kaos Tim Skin Soul

Sumber: dokumen pribadi

Setelah vendor kaos ditemukan, praktikan perlu mencari vendor jaket varsity yang dapat memproduksi jaket sebanyak 24 pcs dalam waktu seminggu. Untuk jaket, praktikan perlu menghadirkan sample jaket yang pernah diproduksi oleh vendor tersebut untuk melihat jenis bahan, jahitan, dan kerapihan. Praktikan menemukan vendor jaket tersebut dan akhirnya mengirimkan sample jaket varsity yang pernah diproduksinya ke atasan. Vendor jaket tersebut akhirnya diacc dan praktikan mulai menegosiasi harga dan estimasi waktu pembuatan jaket kepada vendor tersebut.

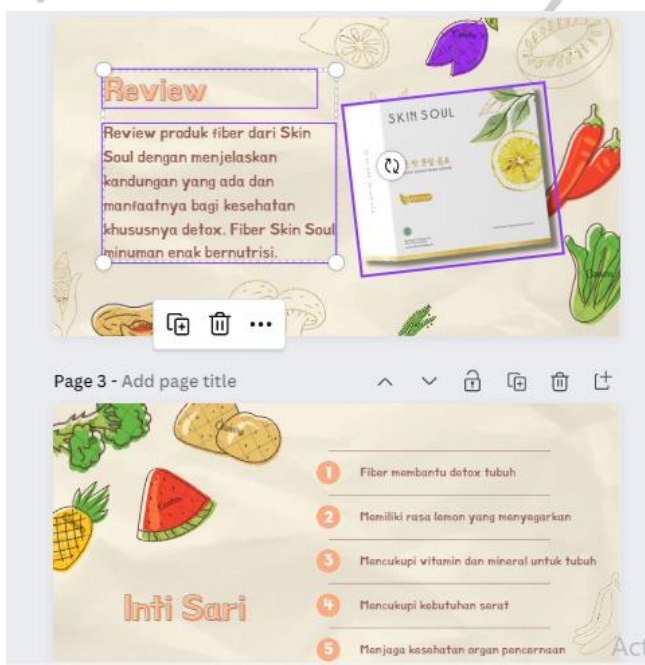


Gambar 3.22 Desain jaket Tim Skin Soul

Sumber: dokumen pribadi

3.2.7 Membuat *Briefing* Konten KOL

Untuk meningkatkan *brand awareness* dari produk Skin Soul, perusahaan melakukan *endorsement* kepada para selebgram dan selebtiktok untuk mempromosikan produk Skin Soul. Dalam melakukan promosi ini, praktikan ditugaskan untuk membuat *briefing* kepada KOL (*key opinion leader*) mengenai konten yang akan dibuat. Pada *briefing* tersebut, praktikan menjelaskan mengenai seputar produk yang akan dipromosikan, poin-poin penting yang harus dimunculkan, dan contoh referensi video. Praktikan perlu mencari contoh referensi video agar KOL dapat lebih cepat menyelesaikan pembuatan konten promosi produk.



Gambar 3.23 Contoh Briefing KOL

Sumber: dokumen pribadi

Praktikan membuat *briefing* dalam bentuk PDF yang berisikan informasi seputar produk seperti manfaat, kemasan, kandungan, *packaging* dan lainnya. Informasi-informasi tersebut perlu ditulis secara detail agar KOL dapat mengetahui dengan jelas mengenai produk. Selain itu juga dengan memberikan informasi sedetail mungkin mengenai produk, KOL dapat membuat konten-konten yang beragam. Praktikan juga menulis poin-poin penting yang ingin di *highlight* dalam konten KOL yang dituliskan pada *slide* inti sari.



Gambar 3.24 Contoh Briefing KOL

Sumber: dokumen pribadi

Setelah itu praktikan perlu memberikan referensi video dari Tiktok. Dalam menaruh referensi produk, praktikan perlu memperhatikan berapa banyak like dan views dari video tersebut. Semakin banyak *like* dan *viewsnya*, maka dapat dikatakan bahwa banyak penonton yang menyukai konten video seperti itu. Kemudian praktikan perlu membuat *script* yang berisikan tujuan dan penjelasan. Dengan adanya referensi tersebut akan mempermudah KOL. Hal ini karena KOL hanya perlu mengikuti video referensi namun mengubah isi kontennya. Dalam memberikan referensi, praktikan biasanya memberikan 4 referensi video agar KOL dapat memiliki banyak pilihan.

3.2.8 Membuat *Deck Investor* Untuk Produk Baru

Praktikan diberikan pekerjaan untuk membuat Analisa serta produk baru yang bisa diproduksi oleh Skin Soul kedepannya. Perusahaan Skin Soul sedang mencari investor baru, sehingga perusahaan perlu memberikan informasi mengenai rencana perkembangan bisnis melalui produk baru. Untuk mengetahui produk baru, praktikan membaginya menjadi 2 kategori yaitu produk perawatan kulit dan produk kecantikan kulit. Setelah itu praktikan mencari data jenis produk apa saja yang paling banyak dikonsumsi oleh masyarakat selama 2-3 tahun. Praktikan akhirnya memutuskan 6 produk yaitu *sunscreen*, *exfoliating serum*, *sheet mask*, *dry shampoo*, *lip tint*, dan *eyecream* sebagai pilihan produk baru yang akan dikeluarkan.



Gambar 3.25 Deck Rencana Produk Baru

Sumber: dokumen pribadi

Praktikan kemudian melakukan analisis secara mendalam namun dikemas secara singkat mengenai setiap produk tersebut. Informasi yang perlu disajikan adalah definisi mengenai setiap produk tersebut. Kemudian menjelaskan manfaatnya secara detail. Bukan hanya manfaatnya saja, namun juga kekurangannya agar investor dapat menilai kelayakan produk tersebut. Setelah itu praktikan perlu mengetahui kandungan yang digunakan oleh setiap produknya. Kandungan tersebut harus dijelaskan secara rinci manfaatnya. Praktikan juga perlu berhati-hati dalam memilih kandungan. Hal ini karena tidak semua kandungan tersebut dapat digunakan secara bersamaan. Setelah menjelaskan kandungan dari setiap produk, praktikan perlu memberikan informasi mengenai *best seller* dari setiap produk. Dengan mengetahui informasi tersebut, praktikan dapat mengetahui apa saja yang membuat produk dari *brand* tersebut dapat laku

terjual. Praktikan mengambil 3-4 *best seller* produk dan data penjualannya pada *e-commerce* seperti Tokopedia dan Shopee yang kemudian diolah menjadi grafik.



Gambar 3.26 Deck Produk Baru Sheet Mask

Sumber: dokumen pribadi



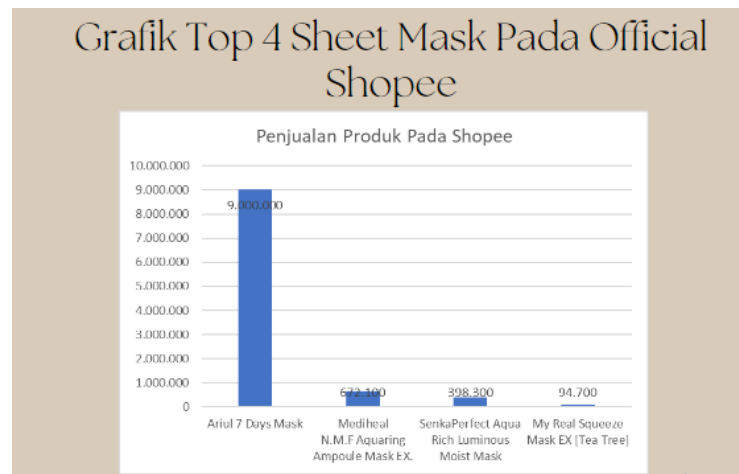
Gambar 3.27 Deck Produk Baru Kandungan Sheet Mask

Sumber: dokumen pribadi



Gambar 3.28 Deck Produk Baru Manfaat Sheet Mask

Sumber: dokumen pribadi



Gambar 3.29 Deck Produk Baru Grafik Best Seller Sheet Mask

Sumber: dokumen pribadi

3.3 Kendala Yang Dihadapi

Dalam menjalankan kegiatan Kerja Profesi di salah satu perusahaan *startup* bergerak dalam bidang kecantikan yang baru saja didirikan pada tahun 2021 yaitu, PT Skin Soul Trijaya Indonesia. Kendala yang dihadapi praktikan merupakan kendala yang berasal dari internal perusahaan tempat Kerja Profesi. Berikut beberapa kendala yang dihadapi oleh Praktikan :

A. Tidak Terdapat Papan Bagan Perusahaan di Kantor

Selama menjalani Kerja Profesi, praktikan sering kali kebingungan dengan strukturan perusahaan. Hal ini karena tidak terdapat bagan struktur organisasi yang seharusnya dipajang. Praktikan sering kali salah dalam melaporkan pekerjaan karena tidak mengetahui structural yang benar.

B. Mengerjakan pekerjaan di Luar Jobdesk

Praktikan sebagai *internship* dalam perusahaan memiliki *jobdesk* sebagai *content creator*. Namun praktikan sering kali mengcover *jobdesk* karyawan lain. Pekerjaan yang paling sering dicover oleh praktikan adalah menjadi *finance*. Pada awal wawancara masuk praktikan tidak diberikan pekerjaan untuk menjadi *finance*. Namun ketika menjalankan Kerja Profesi, praktikan sering kali diberikan pekerjaan sebagai *finance*. Bertanggung jawab terhadap keuangan perusahaan merupakan tanggung jawab besar bagi praktikan. Apabila

terjadi kekeliruan, maka praktikan bertanggung jawab untuk menggantikan uang tersebut. Praktikan sering kali melakukan nombok karena ketelodaran yang disebabkan oleh karyawan lain. Praktikan juga diminta untuk membuat *system* kasir pada excel. Pekerjaan hal seperti itu bukannya *jobdesk* praktikan melainkan divisi SEO yang seharusnya membuat sistem.

C. **Deadline Terlalu Cepat**

Dalam mengerjakan pekerjaan, praktikan sering kali diberikan *deadline* yang sangat cepat dan terbilang sangat mendadak. Praktikan diberikan pekerjaan yang harus selesai dalam waktu 1-2 hari. Pekerjaan tersebut bukannya pekerjaan inti praktikan, namun harus selesai dikerjakan dengan baik. Salah satunya adalah membuat *hampers*. Praktikan diberikan waktu 1 hari untuk membuat 6 buah *hampers* pernikahan. Dalam membuat *hampers* pertama kali ini praktikan sangat kewalahan karena tidak menemukan vendor terdekat yang bisa membuat 6 *hampers* dalam waktu 1 hari. Pada akhirnya praktikan perlu berkeliling mencari toko-toko *supplier hampers* yang lokasinya jauh dari kantor. Hal ini tidak hanya terjadi satu kali saja, namun berkali-kali.

D. **Sistem Nombok**

Perusahaan Skin Soul sering kali mengadakan acara. Pada setiap acara tersebut praktikan tentunya diberikan beberapa pekerjaan yang tidak krusial. Namun, dalam mengerjakan pekerjaan tersebut sering kali terjadi masalah dalam *budget*. *Budget* yang dibuat tidak disetujui oleh bagian *finance*, sehingga banyak yang harus dihilangkan. Namun sering kali pekerjaan yang dikerjakan oleh praktikan tidak diberikan *budget* namun harus selesai. Dengan demikian praktikan melakukan nombok atau menggunakan uang pribadi untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut. Praktikan mengumpulkan bon-bon tersebut untuk melakukan rembes ke bagian *finance*, namun tidak semua bon tersebut berhasil digantikan oleh *finance*.

E. Sistem Absen

Pada awal wawancara, praktikan diberitahu jam masuk dan pulang kerja. Selain itu praktikan juga diberitahu apabila terlambat masuk kerja dapat melakukan izin kepada atasan agar tidak dicatat terlambat. Jarak rumah praktikan dengan tempat Kerja Profesi dapat dibilang sangat jauh dan membutuhkan waktu yang lama kurang lebih 1 jam melewati tol dan 2 jam melalui jalan biasa. Walaupun melewati tol praktikan membutuhkan waktu 2 jam untuk sampai karena macetnya jalanan. Selain banyaknya perbaikan jalan dan saluran air membuat jalanan semakin macet. Kemacetan ini menyebabkan praktikan seringkali telat masuk. Pada akhirnya praktikan diberikan surat peringatan 1 karena sudah telat sebanyak 7 kali. Pada akhirnya praktikan bertanya kepada atasan mengenai keterlambatan praktikan. Atasan yang bertanggung jawab terhadap praktikan akhirnya menyelesaikan masalah tersebut sehingga praktikan tidak dikenakan surat peringatan.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Selama menjalankan kegiatan Kerja Profesi di salah satu perusahaan *startup* bergerak dalam bidang kecantikan yang baru saja didirikan pada tahun 2021 yaitu, PT Skin Soul Trijaya Indonesia. Praktikan sering kali menghadapi kendala yang berasal dari internal perusahaan tempat Kerja Profesi. Praktikan sadar bahwa kendala yang terjadi tersebut merupakan bentuk dari *human error*. Setiap kendala yang terjadi maka akan dilakukan evaluasi untuk segera diselesaikan dan diberikan solusinya.

A. Banyak Bertanya

Banyaknya informasi yang tidak diketahui oleh praktikan ketika melaksanakan Kerja Profesi. Untuk mengatasi hal tersebut, praktikan sering kali bertanya kepada *supervisor* ataupun rekan kerja lainnya. Dengan banyak bertanya ini sangat membantu praktikan dalam mengerjakan pekerjaan sekaligus mengetahui *system* kerja pada perusahaan.

B. Meminta Bantuan

Sering kali praktikan diberikan pekerjaan yang bukan merupakan *jobdesk* ataupun di luar keahlian. Namun praktikan perlu menyelesaikan pekerjaan tersebut sebagai bentuk pertanggung jawaban. Apabila ada suatu hal yang tidak dimengerti, praktikan akan meminta bantuan kepada supervisor atau rekan kerja lain yang sedang tidak terlalu sibuk dengan pekerjaannya.

C. Berangkat Lebih Awal

Dengan terjadinya kejadian praktikan yang diberikan surat peringatan. Maka praktikan berangkat lebih awal lagi yaitu sekitar jam 7 pagi. Praktikan berangkat di jam 07.00 untuk menghindari kemacetan di tol dan jalan biasa. Hal ini berhasil dan praktikan sampai di kantor tepat pada pukul 08.30.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi

1. Menerapkan Ilmu Manajemen dalam praktek di pekerjaan :
Selama belajar di perkuliahan, praktikan hanya mengetahui ilmu-ilmu manajemen secara teori saja. Namun ketika melakukan Kerja Profesi, praktikan dapat menerapkan ilmu manajemen yang sudah dipelajari. Salah satunya adalah perilaku konsumen, dan *marketing strategy* seperti *consumer based on strategy*. Praktikan memiliki *jobdesk* yang berhubungan langsung dengan penjualan. Praktikan perlu mengetahui karakter konsumen untuk dapat memengaruhi mereka melakukan pembelian. Konsumen memiliki karakter yang berbeda-beda, sehingga cara praktikan melakukan pendekatan tersebut berbeda-beda. Selain itu praktikan perlu mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen terhadap produk. Praktikan perlu mengetahui kebutuhan mereka terhadap produk perawatan kecantikan dan kemudian menawarkan produk Skin Soul. Praktikan juga belajar untuk berinteraksi dengan konsumen seperti menyapa, mengobrol,

dan lainnya. Hal ini perlu dibangun agar mereka merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.

2. Menambah wawasan terhadap *industry* kecantikan :

Bekerja pada *industry* kecantikan merupakan suatu hal yang baru bagi praktikan. Perkembangan *industry* kecantikan yang sangat pesat sekarang ini menyebabkan praktikan perlu selalu *update* dengan tren kecantikan yang sedang diikuti oleh banyak masyarakat. Praktikan juga mempelajari kandungan serta manfaatnya kepada kulit. Ilmu kecantikan tersebut diperoleh oleh praktikan sebagai bekal ketika berhubungan dengan konsumen. Seringkali konsumen melakukan konsultasi mengenai kondisi kulitnya, praktikan harus dapat membantu konsumen dalam memilih produk yang tepat dengan memberitahu kandungannya serta manfaatnya kepada konsumen. Dengan adanya ilmu-ilmu tersebut, praktikan dapat mengetahui jenis produk kecantikan yang cocok untuk setiap tipe jenis kulit.

3. Menambah kemampuan dalam fotografi dan videografi :

Selama menjalani Kerja Profesi pada Skin Soul, praktikan mendapatkan kesempatan sebagai *content creator*. Sebagai *content creator* praktikan harus dapat mengambil foto, mengedit foto, mengambil video, dan mengedit video secara mandiri. Praktikan belajar untuk bagaimana mengambil foto produk serta belajar peralatan untuk fotografi. Praktikan juga mempelajari cara menggunakan kamera seperti mengatur ISO dan lainnya. Bukan hanya foto, praktikan juga mempelajari bagaimana cara mengambil video dan mengeditnya. Walaupun hanya menggunakan aplikasi Capcut, namun praktikan mendapatkan ilmu serta pengalaman dalam mengedit video dan mengolahnya menjadi video yang menarik.

4. Bertanggung jawab serta beradaptasi dengan lingkungan kerja :

Setiap pekerjaan yang diberikan kepada praktikan, praktikan perlu mengerjakannya sampai kelar. Hal tersebut merupakan bentuk tanggung jawab praktikan terhadap pekerjaannya. Namun sering kali praktikan mengalami kesulitan dalam mengerjakan tugas tersebut. Dengan demikian praktikan melakukan *blend in* dengan rekan kerja di sana. Hal ini dilakukan untuk memperluas relasi dan praktikan dapat meminta bantuan.

5. Menambah pengalaman dunia kerja :

Kerja Profesi yang dilakukan oleh praktikan merupakan sebuah pengalaman yang sangat bermanfaat. Dengan menjalankan Kerja Profesi, praktikan mendapatkan gambaran mengenai dunia kerja dan bagaimana cara untuk beradaptasi. Praktikan mempelajari ilmu-ilmu yang belum pernah didapatkan sebelumnya selama menjalannya Kerja Profesi. Selain itu praktikan juga dapat mengetahui profesi yang cocok dengan kemampuan praktikan sekarang ini.