




LAMPIRAN-LAMPIRAN



Lampiran 1.1 Surat Pengajuan Kerja Profesi

	FORMULIR PENGAJUAN KERJA PROFESI	SPT-I/03/SOP-27/F-01

Identitas Mahasiswa

Nama Mahasiswa : Arlisti Rahma Fauziyah
 NIM : 2020021008 Tahun Akademik : 2020/2021
 Program Studi : Manajemen
 Materi/Judul KP : AKTIVITAS KERJA B2B CORPORATE SALES DI DEPARTEMEN REVENUE PT. SHIPPINDO TEKNOLOGI LOGISTIK (SHIPPER)

Identitas Instansi/Perusahaan

Instansi/Perusahaan : PT. Shippindo Teknologi Logistik (Shipper)
 Nama Pejabat : Bapak Andreas Sugian
 Jabatan : AVP Corporate Sales
 Alamat KP : Citywalk Sudirman Lt. 3, Jl. K.H. Mas Mansyur No. 10, RW.11, Karet Tengsin, Tanah Abang, Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10220.
 Telepon/email : 08117200321 / andreas.sugian@shipper.id
 Masa Kerja Praktek : 4 bulan 20 hari (720 jam)
 : Mulai dari : 14 Agustus sampai dengan 31 Desember 2023
 Dosen Pembimbing Kerja Praktek : Fendi Saputra S.E., M.M.

Tgl: 19 Desember 2023
 Yang mengajukan,



(Adisti Rahma F)

Tgl: 19 Desember 2023
 Mengetahui,
 Dosen Pembimbing KP,



(Fendi Saputra S.E., M.M.)

Tgl: 22 Desember 2023
 Menyetujui,
 Kepala Program Studi,



(Dr. Dede Suleman, M.M., CPMA)

Lampiran 1.2 Surat Pengantar Magang



SURAT PENGANTAR MAGANG No: MNJ/KP/BLD/23GSL

Tanggal : 06 Oktober 2023
Hal : Permohonan Kerja Profesi (KP)

Kepada yang Terhormat,
Bapak Andreans Sugian
PT. Shippindo Teknologi Logistik (Shipper)
Citywalk Sudirman Lantai 3.
Jl. K.H. Mas Mansyur No. 10, RW.11, Karet
Tengsin, Tanah Abang, Jakarta Pusat, 10220

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 pada PT. Shippindo Teknologi Logistik (Shipper), untuk mahasiswa kami sebagai berikut:

No.	Nama	NIM	Semester	Program Studi
1	Adisti Rahma Fauziyah	2020021008	7	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 1.3 Formulir Penerimaan Kerja Profesi

	FORMULIR PENERIMAAN KERJA PROFESI	SPT-I/03/SOP-27/F-02

Nama Instansi : PT. Shippindo Teknologi Logistik (Shipper)
Nomor Identitas Instansi *) : 0120209242161 (NIB)
Alamat : Citywalk Sudirman Lt. 3, Jl. K. H. Mas Mansyur No. 10 RW. 11,
 Karet Tengsin, Tanah Abang, Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10220

Bersedia menjadi tempat pelaksanaan kerja profesi untuk

Nama Mahasiswa : Adisti Rahma Fauziyah
Nomor Induk Mahasiswa : 2020021000
Program Studi : Manajemen

Pelaksanaan Kerja Profesi dijadwalkan sebagai berikut:

Tanggal Mulai : 14 Agustus 2023
Tanggal Selesai : 31 Desember 2023
Total Jam Kerja **) : 720 jam
Bagian/Divisi : B2B Corporate Sales
Uraian Pekerjaan *)** : Mencari dan riset calon klien, membuat *Minutes of Meeting (MoM)*,
Sales Canvassing, melakukan *approaching* dan *Follow Up* klien
 melalui email, LinkedIn, WhatsApp, atau Instagram, membuat *PPT Warehouse Option* dan *Battle Plan*, melakukan perhitungan harga
 gudang, mengoperasikan HubSpot dan melakukan *Telesales*

Nama Pembimbing Kerja : Andreas Sugian
Kontak Pembimbing Kerja : HP : 08117200321
 Email : andreas.sugian@shipper.id

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

Tgl: 14 Desember 2023
 Mengetahui,
 Pembimbing Kerja


 ANDREAS SUGIAN

Tgl: 14 Desember 2023
 Menyetujui,
 Bagian SDM/Human Resources/
 Personalia


 PT SHIPPINDO TEKNOLOGI LOGISTIK

- *) 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






















	LAPORAN HARIAN PELAKSANAAN KERJA PROFESI	SPT-I/03/SOP-27/F-03

Nama Mahasiswa : Adisti Rahma Fauziyah
 Program Studi/NIM : Manajemen / 2020021008
 Nama Instansi/Perusahaan : PT. Shippindo Teknologi Logistik (Shipper)
 Unit/Bagian/Seksi tempat KP : B2B Corporate Sales
 Tanggal Pelaksanaan KP : 14 Agustus s.d. 31 Desember 2023























No.	Tanggal	Materi yang Dikerjakan	Paraf Pembimbing Kerja
1	14 Agustus 2023	Melakukan onboarding hari pertama	<i>AR</i>
2	15 Agustus 2023	Melakukan onboarding hari kedua	<i>AR</i>
3	16 Agustus 2023	Diberikan pembagian tim oleh mentor beserta dengan jadwal bekerja serta pemberian materi produk Shipper oleh Team Leader.	<i>AR</i>
4	17 Agustus 2023	Libur Nasional	<i>AR</i>
5	18 Agustus 2023	Persiapan materi warehouse daerah Bandung dan Maros Sulawesi Selatan untuk PT. Rukun Mitra Sejahtera dan persiapan materi deck Shipper x Milid	<i>AR</i>
6	21 Agustus 2023	Menyelesaikan slides Shipper x Milid, pemberian informasi dan tugas untuk memfollow up notifikasi dari hubspot ke masing-masing team leader dan persiapan materi slide antara Shipper x Smith Men Supply	<i>AR</i>
7	22 Agustus 2023	riset brand untuk kebutuhan client portofolio bidang obat herbal dan persiapan menghubungi client yang berpotensi	<i>AR</i>
8	23 Agustus 2023	approaching 102 leads via Whatsapp	<i>AR</i>
9	24 Agustus 2023	follow up leads yang membalas dan melaksanakan sesi progress dengan team leader	<i>AR</i>
10	25 Agustus 2023	melakukan follow up kepada client yang membalas approaching, menghadiri pertemuan online Shipper dengan Wipro Unza dan melakukan warehouse visit di daerah Tangerang	<i>AR</i>
11	28 Agustus 2023	Day off (SAKIT)	<i>AR</i>
12	29 Agustus 2023	Mencari list maklon, brand owner, dan distributor obat herbal dan approaching leads baru	<i>AR</i>
13	30 Agustus 2023	Menambah list maklon, brand owner, dan distributor. Menghadiri pertemuan antara Shipper dan Paragon Corp secara online. Dan menghadiri Shipmentees LinkedIn Socialization phase 2	<i>AR</i>
14	31 Agustus 2023	Melakukan first approaching ke calon client proyek herbal melalui email dan membuat MoM dalam pertemuan online antara Shipper dengan Atria	<i>AR</i>
15	3 September 2023	Melakukan first approaching ke calon client proyek herbal dan leads dari Marketing team melalui email dan Whatsapp	<i>AR</i>
16	4 September 2023	Mencari maklon herbal dan melakukan first approaching dan menghadiri meeting dengan Tokban Logistic	<i>AR</i>

Copyright ©2020 Universitas Pembangunan Jaya. All rights reserved. | +62-21-7455555




















P E M I

17	5 September 2023	Mencari maklon/brand/distributor produk herbal dan melakukan first approaching leads dari tim Marketing dan maklon/brand/distributor yang dituju, melakukan daily briefing	
18	6 September 2023	Mencari maklon/brand/distributor produk herbal dilanjutkan dengan first approach dan melakukan daily briefing	
19	7 September 2023	Menghadiri meeting dan membuat MoM pada pertemuan Shipper x PT Delta Atsiri dan Shipper x Buku Warung secara online serta mencari maklon herbal terbaru	
20	8 September 2023	Menghadiri meeting dan membuat MoM pada pertemuan Shipper x PT Itochu Indonesia	
21	9 September 2023	Melakukan daily sales briefing dan meriset maklon/brand herbal	
22	12 September 2023	Melakukan sales 101 training dengan sales operation team dan melakukan approaching ke maklon/brand herbal	
23	13 September 2023	Melakukan daily sales briefing dan meriset maklon/brand herbal	
24	14 September 2023	Melakukan daily sales briefing, membuat deck warehouse option dan riset brand	
25	15 September 2023	Melakukan daily sales briefing, riset brand dan first approach melalui email/whatsapp/sosial media	
26	18 September 2023	Melakukan daily sales briefing, riset brand/maklon, dan brief sales intern untuk melakukan input data di Hubspot	
27	19 September 2023	Melakukan dan menghadiri dua online meeting Shipper x Gamamik, Shipper x PT. Gaji Cermat dan membuat MoM, serta menginput data herbal proyek ke HubSpot	
28	20 September 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri online meeting Shipper x Mayoufit dan membuat MoM, serta menginput data herbal project ke HubSpot	
29	21 September 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri online meeting Shipper x Moovid, dan pertemuan online Partnership Scheme & Sales Driven Event yang diselenggarakan oleh Sales Capability, dan menginput data herbal proyek ke HubSpot	
30	22 September 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri dan membuat MoM pada online meeting Shipper x Opus One	
31	25 September 2023	Melakukan Daily Sales Briefing, riset brand/maklon herbal, dan menghadiri online meeting untuk kegiatan Outing B2B Sales	
32	26 September 2023	Melakukan Daily Sales Briefing, riset brand/maklon herbal, dan melakukan approaching sesuai dengan data leads dari Marketing	
33	27 September 2023	Melakukan Daily Sales Briefing, approaching leads, set jadwal untuk intial meeting dengan PT Bahtera Adi Jaya, dan menghadiri online meeting mengenal diskusi lanjutan kegiatan Outing B2B Sales	
34	28 September 2023	LIBUR NASIONAL	
35	29 September 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x PT Bahtera Adi Jaya, Shipper x Grouu, Shipper x DCH Auriga (Discussion), serta membuat PPT Warehouse Option untuk client Shopee Xpress (Medan) dan Jena	
36	02 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, mensubmit 3 MoM, dan melakukan offline meeting dengan PT. Want Want Indonesia di Taman Tekno BSD	
37	03 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, membuat 2 PPT WH options, dan meeting offline untuk mempersiapkan kegiatan outing B2B Corporate Sales	

P E M

38	4 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri dan membuat 2 MoM online meeting dengan PT Kumia Sejahtera Satu dan Paloma Jewelry, dan rechecking serta approach data leads dari Marketing	
39	5 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri dan membuat MoM online meeting dengan BukuWarung dan mempersiapkan budgeting untuk kegiatan Outing	
40	6 Oktober 2023	melakukan persiapan kegiatan outing, meeting kick off outing secara online dan melakukan approaching leads	
41	9 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, approaching new leads, dan membuat ppt warehouse option KPU Malang	
42	10 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, membuat ppt untuk PT ADS SEMI FINANCING, mempersiapkan kegiatan Outing, dan melakukan approach new client	
43	11 Oktober 2023	Melaksanakan kegiatan outing dan membuat MoM untuk PT Siantar	
44	12 Oktober 2023	Melaksanakan kegiatan outing	
45	13 Oktober 2023	Melaksanakan kegiatan outing	
46	16 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing dan menghadiri serta membuat MoM dari online meeting Shipper dengan Gudang Aja	
47	17 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x PT Widy Inovasi, sosialisasi final project Shipper Academy	
48	18 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, melakukan sales intern catch up, mencari pilihan warehouse untuk client Arabica, membuat estimasi harga gudang untuk Minspet	
49	19 Oktober 2023	Melakukan daily sales brief, revisi perhitungan harga warehouse Minspet, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x Bukalapak, dan visit Indonesian Trade Expo di ICE	
50	20 Oktober 2023	Melakukan daily sales brief, membuat PPT Semi Financing, submit MoM PT Siantar Top, dan visit Indonesian Trade Expo di ICE	
51	23 Oktober 2023	Melakukan daily sales brief, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x Indico, input data new clients hasil canvassing	
52	24 Oktober 2023	Melakukan daily sales brief, dan approach 50 new client hasil canvassing	
53	25 Oktober 2023	Melakukan daily sales brief, membuat konten Follow Up dan approach new clients hasil canvassing	
54	26 Oktober 2023	Melakukan daily sales brief, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x RT Mart x Pintek, follow up clients, generate opsi pricing warehouse Halogostic	
55	27 Oktober 2023	Melakukan daily sales brief, uji coba menggunakan HubSpot, dan membuat teks Telesales	
56	30 Oktober 2023	Menghadiri kegiatan Bondcubator yang diselenggarakan oleh Talent Management	
57	31 Oktober 2023	Melakukan daily sales briefing, membuat PPT DWH Option untuk client SINBAD, dan melakukan FollowUp client melalui WhatsApp sebanyak 20 kontak	
58	1 November 2023	Melakukan daily sales briefing, FollowUp client sebanyak 30 kontak melalui WhatsApp, sat jadwal meeting dengan PT Inti Agro Solution, dan riset upcoming event bulan Nov-Des	
59	2 November 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x PT Inti Agro Solution dan Shipper x By.U, dan riset sewa handstacker untuk daerah Mkassar	

P E M I

60	3 November 2023	Melakukan daily sales brief, riset dan hubungi vendor forklift daerah makassar, dan menghadiri event Jakarta Coffee Week dan IFBC di ICE BSD	
61	6 November 2023	Menghadiri kegiatan Apprenticeship by Learning and Development	
62	7 November 2023	Melakukan daily sales brief, menghadiri dan membuat MoM dari online meeting PT Natura Alamindo x Shipper dan Internal Discussion Gamamlik, membuat PPT Battle Plan, dan Input data hasil canvassing	
63	8 November 2023	Melakukan daily sales brief, melakukan WA Blast first approaching dari hasil canvassing JCC dan IFBC, mencari informasi besaran dimensi dari client PT Natura, dan melakukan call HubSpot	
64	9 November 2023	Melakukan daily sales brief, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x DCH Auriga dan mengirimkan hasil MoM ke client melalui email	
65	10 November 2023	Melakukan daily sales brief, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x Naga Cargo, dan call HubSpot	
66	13 November 2023	Membuat slides baru pada PPT DWH Opsi PT Mitra Bali Sukses, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x PT Trans Republik Indonesia	
67	14 November 2023	Melakukan daily sales briefing, call HubSpot, menghadiri dan membuat MoM online meeting Paint Pro x Shipper dan PT Sumber Berkah Anugerah Indonesia x Shipper	
68	15 November 2023	Melakukan daily sales briefing, input 56 data hasil canvassing SIAL Interfood ke dalam spreadsheet PIPELINE EVENT, menghadiri dan membuat MoM online meeting Shipper x Amazara, dan menghadiri Apprenticeship lanjutan yang diselenggarakan oleh tim Talent Management	
69	16 November 2023	melakukan daily sales briefing, approach 26 kontak melalui Whatsapp, menghadiri dan membuat MoM online meeting lanjutan antara PT Global Coco x Shipper, dan melakukan perhitungan MF pada opsi DWH for Paint Pro	
70	17 November 2023	melakukan daily sales briefing dan call HubSpot potential client	
71	20 November 2023	Melakukan daily sales briefing, follow up client Tehmag untuk initial meeting dan mencari informasi mengenai event untuk minggu ini	
72	21 November 2023	Melakukan daily sales briefing, membuat estimasi perhitungan harga WH tanpa CoC, dan menghadiri dan membuat MoM online meeting PT Fargoes x Shipper dan Pintek x Shipper	
73	22 November 2023	Melakukan daily sales briefing, menghadiri dan membuat MoM online meeting PT Fargoes x Shipper, dan Follow leads hasil canvassing JCC dan IFBC 2023	
74	23 November 2023	Melakukan daily sales briefing, membuat table feedback untuk client PT Bahtera, membuat PPT DWH Option Semaal dan menghadiri event China Homelife	
75	24 November 2023	Melakukan daily sales briefing, menambah slides baru pada PPT DCH Auriga, dan melakukan FU hasil canvassing IFBC dan JCC	
76	27 November 2023	Melakukan daily sales brief, input data hasil canvassing China Homelife, mencari informasi mengenai salah satu brand obat herbal	
77	28 November 2023	Presentasi Final Project	
78	29 November 2023	melakukan daily sales briefing dan datang di acara INABuyer EV Expo untuk menjaga booth Shipper dan melayani calon client	

79	30 November 2023	melakukan daily sales briefing dan datang di acara INABuyer EV Expo untuk menjaga booth Shipper dan melayani calon client	<i>AS</i>
80	1 Desember 2023	melakukan daily sales briefing, riset dan first approach brand	<i>AS</i>
81	4 Desember 2023	Melakukan daily sales briefing, riset brand, dan membuat PPT analisa kompetitor Tokoparts	<i>AS</i>
82	5 Desember 2023	melakukan daily sales briefing, dan revisi PPT analisis kompetitor Tokoparts	<i>AS</i>
83	6 Desember 2023	melakukan daily sales briefing dan call HubSpot 20 kontak	<i>AS</i>
84	7 Desember 2023	melakukan daily sales briefing dan menghadiri event untuk canvassing	<i>AS</i>
85	8 Desember 2023	izin	<i>AS</i>
86	11 Desember 2023	melakukan daily sales briefing, reminder dan monitoring proyek herbal, dan first approach hasil sales canvassing	<i>AS</i>
87	12 Desember 2023	melakukan daily sales briefing, dan first approach hasil sales canvassing	<i>AS</i>
88	13 Desember 2023	melakukan daily sales briefing, dan follow up brand	<i>AS</i>
89	14 Desember 2023	Melakukan daily sales briefing, membuat PPT untuk open Saturday	<i>AS</i>
90	15 Desember 2023	Intern Graduation Day	<i>AS</i>


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

Tanggal: 14 Desember 2023









Pembimbing Kerja,

 
(Andreas Sugian)

Lampiran 1.5 Formulir Bimbingan Kerja Profesi

	FORMULIR BIMBINGAN KERJA PROFESI	SPT-I/03/SOP-27/F-04

Nama Mahasiswa : Adisti Rahma Fauziah
 Program Studi/NIM : Manajemen / 2020021008
 Nama Instansi/Perusahaan : PT. Shippingindo Teknologi Logistik (Shipper)
 Unit/Bagian/Seksi tempat KP : Departemen Revenue - B2B Corporate Sales
 Tanggal Pelaksanaan KP : 19 Agustus 2023 s.d. 31 Desember 2023
 Nama Dosen Pembimbing KP : Fendi Saputra, S.E., M.M.

No.	Tanggal	Materi	Paraf Mahasiswa	Paraf Dosen Pembimbing KP
1	25/10	BAB 1		
2	9/Desember	BAB 2		
3	11/Desember	Revisi Bab 1 - 2		
4	19/Desember	Bab 4		


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

Tgl: 19 Desember 2023
 Dosen Pembimbing KP,


 (Fendi Saputra, S.E., M.M.)

P E M I

Lampiran 1.6 Formulir Rencana Tindak Lanjut Pemantauan Kerja Profesi

	FORMULIR RENCANA TINDAK LANJUT PEMANTAUAN KERJA PROFESI	SPT-I/03/SOP-27/F-05
		Tgl. Revisi

Nama Mahasiswa : Adisti Rahma Fauziyah
 Nomor Induk Mahasiswa : 2020021008
 Instansi : Universitas Pembangunan Jaya
 Program Studi : Manajemen
 Bagian/Divisi : B2B Corporate Sales
 Uraian Pekerjaan : Mencari dan riset calon klien, Membuat *Minutes of Meeting (MoM)*, Melakukan *Sales Carvassing*, Melakukan *approaching* dan *Follow Up* klien melalui email, LinkedIn, WhatsApp, atau Instagram, Membuat *PPT Warehouse Option* dan *Battle Plan*, Melakukan perhitungan harga gudang, Mengoperasikan HubSpot, dan Melakukan *Telesales*

Hasil Pemantauan Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) Kerja Profesi :		
1	CPMK 1	: Mahasiswa mampu anggota mamou menemukan wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan dalam dunia kerja yang selaras ilmu manajemen yang dipelajari (S9, KU3, KK4)
2	CPMK 2	: Mahasiswa sebagai anggota mampu menyerap informasi mengenai hakekat pekerjaannya dan mengidentifikasi berbagai permasalahan yang terjadi untuk dijadikan sebagai bahan kajian dalam penulisan laporan Kerja Profesi (S9, KU3, KK4)
3	CPMK 3	: Mahasiswa mampu mendapatkan gambaran dunia kerja di sektor logistik dan menemukan visi pribadi sebagai sumber inspirasi kedepannya dalam pemilihan dunia kerja (S9, KU3, KK4)
4	CPMK 4	: Mahasiswa sebagai anggota mampu menggali masukan guna umpan balik dalam usaha penyempurnaan kurikulum yang sesuai dengan tuntutan dunia industri dan masyarakat (KU3, KK4)
5	CPMK 5	: Mahasiswa mampu memelihara peluang kerjasama harmonis yang berkelanjutan antara UPJ dengan PT Shippindo Teknologi Logistik tempat mahasiswa melakukan Kerja Profesi (KU3, KK4)
Catatan Tambahan		:

Tgl: 21 Desember 2022
Dosen Pembimbing Kerja,



(Andreas Sugian)

Tgl: 22 Desember 2023
Dosen Pembimbing KP,



(Fendi Saputra S.E., M.M)

Tgl: 22 Desember 2023
Mengetahui,

Kepala Program Studi,



(Dr. Bede Suleman M.M., CMA)

Lampiran 1.7 Surat Keterangan Magang



SURAT KETERANGAN KERJA MAGANG

No. STL-HR.1242/01/001/XII/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anggita Dian Karista
Jabatan : SVP of People Operations

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Adisti Rahma Fauziyah
Jabatan : Revenue - B2B Corporate Sales Intern

Adalah benar yang bersangkutan karyawan magang dari Kampus Merdeka dan PT. Shippindo Teknologi Logistik, yang telah bekerja sejak tanggal **14 Agustus 2023** sampai **31 Desember 2023**.

Demikianlah surat keterangan kerja ini kami buat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan dengan sebagaimana mestinya.

Jakarta, **31 Desember 2023**

Hormat kami,
PT Shippindo Teknologi Logistik



Anggita Dian Karista
SVP of People Operations




Address
PT Shippindo Teknologi Logistik
Citywalk Sudirman 3rd Floor
Jl. K.H Mas Mansyur No.121,
RT 013 RW 011, Kel. Karet Tengsin,
Kec. Tanah Abang
Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10220

Website
www.shipper.id

Email
support@shipper.id

Lampiran 1.8 Formulir Pendaftaran MBKM

	FORMULIR PENDAFTARAN PROGRAM MERDEKA BELAJAR	SPT-I/XX/SOP-XX/F-01
		No. Pendaftaran

Identitas Mahasiswa	
Nama Mahasiswa	: Adisti Rahma Fauziyah
NIM	: 2020021008 Tahun Akademik : 2023/2024
Program Studi	: Manajemen
Program Merdeka Belajar Pilih salah satu	: <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Magang/Praktik Kerja (maks 20 sks) <input type="checkbox"/> Pertukaran Pelajar (maks 9 sks) <input type="checkbox"/> Studi/Proyek Independen (maks. 20 sks) <input type="checkbox"/> Proyek Kemanusiaan (maks. 3 sks) <input type="checkbox"/> Mengajar di Sekolah (maks. 3 sks) <input type="checkbox"/> Penelitian (maks. 20 sks) <input type="checkbox"/> Proyek di Desa (maks. 10 sks) <input type="checkbox"/> Wirausaha (maks. 10 sks)
Indek Prestasi Kumulatif	: 3.69
Identitas Instansi Tujuan	
Nama Instansi	: PT Shippindo Teknologi Logistik (Shipper)
Nama Pejabat	: Andreas Sugian
Jabatan	: AVP of Corporate Sales
Alamat Instansi	: Citywalk Sudirman 3rd Floor, Jl. K.H Mas Mansyur No.121, RT 013 RW 011, Kel. Karet Tengsin, Kec. Tanah Abang, Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10220, Indonesia
Telepon/email	: andreas.sugian@shipper.id
Durasi Program	: 5 bulan
	: Mulai dari: 14 Agustus 2023 sampai dengan: 31 Desember 2023
Dosen Pembimbing	: <i>Dr. (Disi oleh Kaprod)</i>

*) pilih salah satu



**FORMULIR PENDAFTARAN
PROGRAM MERDEKA BELAJAR**

SPT-I/XX/SOP-XX/F-01

Rev. 04/2020

Setelah mengikuti program ini, maka dapat dilakukan penyetaraan mata kuliah dengan mengacu pada capaian pembelajaran mata kuliah sebagai berikut :

Capaian Pembelajaran **)	Mata Kuliah Setara	Kode MK	Jumlah sks
<ul style="list-style-type: none">Mahasiswa mampu menemukan wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan dalam dunia kerja yang selaras ilmu manajemen yang dipelajari.Mahasiswa mampu menyerap informasi mengenai hakekat pekerjaannya dan mengidentifikasi berbagai permasalahan yang terjadi untuk dijadikan sebagai bahan kajian dalam penulisan laporan Kerja Profesi.Mahasiswa mampu mendapatkan gambaran dunia kerja dan menemukan visi pribadi dan semangat serta komitmen bagi pilihan kerja kedepannya.Mahasiswa mampu menggali masukan guna umpan balik dalam usaha penyempurnaan kurikulum yang sesuai dengan tuntutan dunia industri dan masyarakatMahasiswa mampu memelihara peluang kerjasama harmonis yang berkelanjutan antara UPJ dengan instansi/perusahaan tempat mahasiswa melakukan Kerja Profesi.	Kerja Profesi	BMG401	3
<ul style="list-style-type: none">Mahasiswa memahami konsep pemasaran global, tantangan pemasaran berskala	Pemasaran Global	BMG403	3



**FORMULIR PENDAFTARAN
PROGRAM MERDEKA BELAJAR**

SPT-I/XX/SOP-XX/F-01

No. Revisi: _____

<p>global, identifikasi berbagai lingkungan yang berpengaruh terhadap pemasaran global, bauran pemasaran global, merencanakan dan mengorganisasi serta mengontrol operasi pemasaran global, peran Internet dalam pemasaran global.</p> <ul style="list-style-type: none">• Mampu memahami peluang, tantangan, dan masalah pemasaran yang dihadapi perusahaan yang beroperasi dalam lingkup global• Mampu mengevaluasi strategi dan program pemasaran global dan mengam			
<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai konsep-konsep dasar, pentingnya, dan proses dalam manajemen pemasaran jasa• Meningkatkan kemampuan analisis mahasiswa terhadap berbagai isu dan kasus konkrit manajemen pemasaran jasa pada berbagai konteks perusahaan• Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengambil keputusan yang tepat terkait dengan strategi pemasaran jasa yang memadukan bidang pemasaran dengan operasi dan sumber daya manusia	Manajemen Jasa	BMG405	3
<ul style="list-style-type: none">• Mahasiswa memahami konsep perubahan, jenis-jenis perubahan, diagnosis untuk perubahan pada berbagai level (organisasional, grup/ tim, dan individu), sumber-sumber penolakan terhadap perubahan, merencanakan dan mendesain perubahan dalam organisasi• Meningkatkan kemampuan mahasiswa	Manajemen Perubahan	BMG427	3



**FORMULIR PENDAFTARAN
PROGRAM MERDEKA BELAJAR**

SPT-1/XX/SOP-XX/F-01

Dr. Ridwan

untuk mengelola perubahan dalam organisasi			
<ul style="list-style-type: none">• Meningkatkan kemampuan penilaian manajerial dan membantu mahasiswa terbiasa isu-isu perubahan di lingkungan bisnis global			
<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pemahaman kepada mahasiswa tentang desain penelitian, proses, dan prosedur untuk melakukan penelitian ilmiah dalam bidang pemasaran• Mampu merumuskan masalah dan menyusun Riset Pemasaran• Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengkaji tulisan ilmiah, data, informasi, dan mengambil keputusan yang tepat berdasarkan tulisan, data dan informasi yang diperoleh untuk praksis strategi pemasaran• Mampu mengumpulkan, mengolah data Riset Pemasaran dan menginterpretasi hasilnya secara logis dan sistematis• Mampu menyusun Riset Pemasaran dan mempresentasikannya	Riset Pemasaran	BMG409	3

***) Capaian Pembelajaran yang diperoleh selama program dapat disetarakan dengan suatu mata kuliah apabila terdapat kesamaan Capaian Pembelajaran minimal 75% dengan CPMK yang dinyatakan dalam dokumen kurikulum Prodi.



**FORMULIR PENDAFTARAN
PROGRAM MERDEKA BELAJAR**

SPT-I/XX/SOP-XX/F-01

Revisi: 01

Tgl: 23 Agustus 2023

Yang mengajukan,

(Adisti Rahma Fauziyah.)

Tgl: 23 Agustus 2023

Mengetahui Orang tua/wali Mahasiswa,

(Amberwati)

Tgl: 23 Agustus 2023

Menyetujui,

Kepala Program Studi,

(Dr. Dede Suleman, S.E., M.M., CMA)

Tgl: 23 Agustus 2023

Menyetujui

Dekan Fakultas Humaniora dan Bisnis

(Dra. Clara Evi Citraningtyas M.A., Ph.D.)

P E M



LAMPIRAN B

Lampiran 2.1 Praktikan sedang melakukan kerja profesi



Lampiran 2.2 Praktikan bersama pembimbing kerja dan rekan kerja



Lampiran 2.3 Hasil Cek Plagiarisme

KP ADISTI FINAL

ORIGINALITY REPORT

7%	7%	0%	1%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	eprints.upj.ac.id Internet Source	3%
2	www.lamudi.co.id Internet Source	<1%
3	id.scribd.com Internet Source	<1%
4	www.scribd.com Internet Source	<1%
5	Submitted to Universitas Maritim Raja Ali Haji Student Paper	<1%
6	travel.tribunnews.com Internet Source	<1%
7	hmpips.fis.um.ac.id Internet Source	<1%
8	kc.umn.ac.id Internet Source	<1%
9	finance.detik.com Internet Source	<1%