

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Kerja Profesi	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Profesi	5
1.2.1. Maksud Kerja Profesi	5
1.2.2. Tujuan Kerja Profesi	6
1.3. Tempat Kerja Profesi	6
1.4. Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi	7
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI	9
2.1. Sejarah Perusahaan	9
2.2. Struktur Organisasi	11
2.3. Kegiatan Umum Perusahaan	13
BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI	15
3.1. Bidang Kerja	15
3.1.1. Melakukan Telemarketing	15
3.1.2. <i>Content Planning</i>	16
3.1.3. <i>Desk Research</i>	16
3.1.4. <i>Copywriting</i>	17
3.1.5. Menyusun Analisis Kompetitor Klien	18
3.1.6. Mencatat dan Menyusun <i>Minutes of Meeting</i>	18
3.1.7. Mempresentasikan Hasil Analisis Kompetitor Klien	18
3.1.8. Mempresentasikan / Diskusi Hasil Hasil Catatan <i>Minutes of Meeting</i>	19
3.2. Pelaksanaan Kerja	19
3.2.1. Melakukan Telemarketing Perusahaan Klien	19
3.2.2. <i>Content Planning</i>	21
3.2.3. <i>Desk Research</i>	27
3.2.4. <i>Copywriting</i>	30
3.2.5. Menyusun Analisis Kompetitor Klien	33
3.2.6. Mencatat dan Menyusun <i>Minutes of Meeting</i>	35
3.2.7. Mempresentasikan Hasil Analisis Kompetitor Klien	37

3.2.8. Mempresentasikan / Diskusi Hasil Hasil Catatan <i>Minutes of Meeting</i>	38
3.3. Kendala yang Dihadapi	39
3.3.1. Melakukan Telemarketing Klien	40
3.3.2. <i>Content Planning</i>	40
3.3.3. <i>Desk Research</i>	41
3.3.4. <i>Copywriting</i>	41
3.3.5. Menyusun PPT Analisis Kompetitor	42
3.4. Cara Mengatasi Kendala	42
3.4.1. Melakukan Telemarketing Klien	42
3.4.2. <i>Content Planning</i>	43
3.4.3. <i>Desk Research</i>	43
3.4.4. <i>Copywriting</i>	44
3.4.5. Menyusun Analisis Kompetitor Klien	45
BAB IV PENUTUP	46
4.1. Kesimpulan	46
4.2. Saran	47
4.2.1. Saran Untuk PT AMP (<i>Archer Advertising</i>)	47
4.2.2. Saran Untuk IPTEK	47
DAFTAR PUSTAKA	48
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	49
LAMPIRAN-LAMPIRAN	A-1