

LAPORAN MAGANG

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING DAN PROMOSI PADA
PERUSAHAAN LIFE TECH**



Universitas
Esa Unggul

**DISUSUN OLEH:
SYLVIA
20190101069**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ESA UNGGUL
2022**

Nomor IA: 388/IA/BPKI-KS/Mnj/UEU/XI/2022

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING DAN PROMOSI PADA
PERUSAHAAN LIFE TECH**

LAPORAN MAGANG

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Kurikulum Sarjana Strata - 1



Universitas
Esa Unggul

**DISUSUN OLEH
SYLVIA
20190101069**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ESA UNGGUL
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING DAN PROMOSI PADA
PERUSAHAAN LIFE TECH**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Kurikulum Sarjana Strata - 1
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Esa Unggul

Disusun Oleh
Sylvia
20190101069

Jakarta, 25 Juli 2022
Disetujui oleh

Pembimbing Lapangan



Nadila Yuriesta
Head of HRD and Legal

Pembimbing Materi



Dosen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Esa Unggul

KATA PENGANTAR

Puji syukur praktikan panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan KaruniaNya yang telah diberikan, sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja/Magang. Berkat rahmatNya praktikan dapat diberikan kesabaran dan keikhlasan untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja/Magang ini yang merupakan syarat kelulusan pada program studi S1 Manajemen di Universitas Esa Unggul.

Praktikan menyadari bahwa penulisan laporan ini tidak akan berhasil tanpa bantuan, dorongan, dan bimbingan yang sangat berguna bagi saya. Oleh karena itu, saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Tantri Yanuar Rahmat Syah, SE,MSM. Selaku dekan Universitas Esa Unggul.
2. Dr. Ir. Rojuaniah, MM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul.
3. Dr. Ir. Rojuaniah, MM. Selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing saya dalam menyusun Laporan.
4. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Manajemen Universitas Esa Unggul yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan.
5. Kedua Orang tua dan adik yang telah memberikan dukungan, motivasi, semangat, dan do'a yang tiada hentinya.
6. PT Lifetech Tanpa Batas yang telah menyediakan tempat untuk melaksanakan Praktik Kerja/Magang.
7. Kakak Nadila Yuriesta sebagai Pembimbing lapangan PT Lifetech Tanpa Batas.
8. Seluruh Staff PT Lifetech Tanpa Batas yang membantu membimbing selama Praktik Kerja Magang.
9. Tama, Firda, Sheva, Ainun, Vania yang selalu memberikan semangat, motivasi, doa serta waktunya selama praktikan mengerjakan laporan ini.

Laporan magang ini masih jauh dari kata sempurna, kritik dan saran sangat diperlukan untuk menyempurnakan laporan ini. Dan diharapkan menghasilkan karya yang bermanfaat bagi masyarakat dan menjadi referensi bagi mahasiswa mahasiswi lain dalam membuat laporan praktik kerja/magang.

Jakarta, 24 Juni 2022

Sylvia

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| KATA PENGANTAR | iv |
| DAFTAR ISI | v |
| DAFTAR GAMBAR | vii |
| DAFTAR TABEL | viii |
| DAFTAR LAMPIRAN | ix |
| BAB I | 1 |
| PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| 1.2 Maksud dan Tujuan Magang..... | 2 |
| 1.3 Pemilihan Perusahaan/Instansi Kerja Magang..... | 2 |
| 1.4 Penempatan Kerja Magang | 3 |
| 1.5 Jadwal Kerja Magang..... | 3 |
| 1.6 Sistematika Pembahasan | 3 |
| BAB II | 4 |
| GAMBARAN UMUM INSTANSI | 4 |
| 2.1 Data Umum Perusahaan..... | 4 |
| 2.1.1 Sejarah Perusahaan dan Perkembangannya | 4 |
| 2.1.2 Produk yang dihasilkan | 4 |
| 2.1.3 Kebijakan Perusahaan | 4 |
| 2.2 Tugas dan Fungsi Perusahaan/Instansi | 5 |
| 2.3 Struktur Organisasi dan Tupoksi Perusahaan/Instansi | 5 |
| 2.3.1 Jumlah Karyawan..... | 6 |
| 2.3.2 Tugas Pokok dan Fungsi | 6 |
| BAB III | 9 |
| PROSES BISNIS (BUSINESS PROCESS) | 9 |
| 3.1 Proses Bisnis | 9 |
| 3.2 Alur Kerja Magang | 11 |
| BAB IV | 15 |
| PEMBAHASAN | 15 |
| 4.1 Permasalahan atau Kesulitan yang Ditemui..... | 15 |
| 4.2 Pemecahan Masalah atau Kesulitan | 15 |
| 4.3 Analisa Permasalahan..... | 15 |

| | |
|-----------------------------------|----|
| BAB V | 16 |
| KESIMPULAN DAN SARAN | 16 |
| 5.1 Kesimpulan | 16 |
| 5.2 Saran | 16 |
| DAFTAR PUSTAKA | 17 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1 Struktur Organisasi PT Lifetech Tanpa Batas..... | 5 |
| Gambar 2 Alur Kerja dalam Membuat Konten Instagram..... | 12 |
| Gambar 3 Alur Kerja dalam Melakukan <i>Prospecting</i> , <i>Approaching</i> , dan <i>Presenting (Demo)</i> | 13 |
| Gambar 4 Alur Kerja dalam Membuat konten Promotions | 14 |

DAFTAR TABEL

| | |
|-----------------------------------|---|
| Tabel 3.1 Tabel SIPOC..... | 9 |
|-----------------------------------|---|

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1 Surat Izin Magang dari Universitas | 19 |
| Lampiran 2 Surat keterangan Magang Perusahaan | 20 |
| Lampiran 3 Absensi Magang | 21 |
| Lampiran 4 Formulir Penilaian Magang | 27 |
| Lampiran 5 Formulir Kehadiran Bimbingan..... | 28 |
| Lampiran 6 Dokumentasi Selama Praktik Kerja Magang..... | 29 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Point of sales (POS) atau yang biasa kita sebut sebagai sistem kasir merupakan sebuah program khusus yang digunakan untuk mempermudah transaksi penjualan yang dibutuhkan oleh perusahaan retail maupun restoran. Selain itu manfaat lain dari *point of sales* (POS) adalah dapat dengan mudah melakukan proses controlling terhadap semua transaksi yang terjadi karena semua laporan transaksi disediakan dengan cepat, sehingga mempermudah perusahaan melihat hasil penjualan dan pengambilan keputusan jika sewaktu-waktu dibutuhkan. *Point of sales* (POS) ini tidak hanya bertujuan untuk mempercepat dan mempermudah proses, tetapi bisa juga berdampak pada kerapian sistem administrasi. Informasi transaksi yang dapat dimanfaatkan oleh pihak manajemen untuk mengevaluasi semua transaksi yang ada.

PT Lifetech Tanpa Batas merupakan *Software Company* yang bergerak khusus di bidang pengembangan pembuatan aplikasi software, baik berupa *Mobile development* (Pengembangan Seluler), *Application Development* (Pengembangan Aplikasi), maupun *System Integration* (Integrasi Sistem). PT Lifetech Tanpa Batas berdiri secara resmi pada tahun 2018. Produk yang menjadi penjualan utama perusahaan adalah aplikasi Beet POS. Beet POS merupakan aplikasi kasir online atau biasa disebut dengan *Point of sales* (POS) yang digunakan untuk mendukung transaksi langsung dengan penjual di berbagai toko retail yang memiliki banyak cabang. Pentingnya menggunakan aplikasi *Point of sales* (POS) dapat mempermudah dan mempercepat pencatatan transaksi penjualan, mudah dalam pengecekan stock product, rekonsiliasi penerimaan pembayaran yang lebih mudah dan cepat dengan menggunakan *e-wallet* serta mengurangi kesalahan pencatatan atau operasional toko.

Permasalahan yang terjadi pada PT Lifetech Tanpa Batas ialah cara promosi yang kurang tepat dapat mengakibatkan pesan iklan yang dibuat tidak sampai kepada para konsumen. Pentingnya digital marketing adalah mampu mengenal target pelanggan melalui online. Dalam bisnis, menentukan target pelanggan sangatlah penting agar produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan target. Penerapan digital marketing bisa dijadikan solusi untuk mengetahui tingkat permintaan pelanggan secara online sehingga lebih tahu tentang apa yang disukai atau tidak disukai oleh kebanyakan konsumen sebagai target pasar.

Dengan adanya permasalahan tersebut penulis mengangkat persoalan dan mengemukakanya dalam laporan magang ini dengan judul “PENERAPAN DIGITAL MARKETING DAN PROMOSI PADA PERUSAHAAN LIFE TECH”.

1.2 Maksud dan Tujuan Magang

Adapun maksud kegiatan magang adalah:

- a. Beradaptasi secara langsung dengan dunia kerja yang sesungguhnya khususnya dibidang akademik.
- b. Menambah pengetahuan, wawasan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan di bidang manajemen.
- c. Melatih kemampuan diri agar mampu berkompetisi dengan para pesaing di dalam dunia kerja, serta melatih rasa tanggung jawab, disiplin, dan lainnya dengan baik.

Sedangkan Tujuan dari kegiatan magang adalah:

- a. Mengetahui kegiatan Divisi *Digital Marketing and Promotions* dalam membuat *Marketing Tools* pada social media seperti *Content Planning, Flyer, Poster*, untuk mempromosikan produk Beet POS.
- b. Mengetahui strategi marketing yang dilakukan *Divisi Digital Marketing and Promotions* dalam memasarkan produk Beet POS.

1.3 Pemilihan Perusahaan/Instansi Kerja Magang

Kegiatan kerja magang ini dilaksanakan di sebuah perusahaan yang bergerak dibidang *Software Development*.

Berikut adalah identitas lembaga tempat pelaksanaan praktik kerja magang dilakukan :

Nama Perusahaan : PT Lifetech Tanpa Batas
Tanggal Berdiri : 18 April 2018
Alamat Perusahaan : Jl. Green Lake City Boulevard Rukan Cordoba Blok D-28,
RT.007/RW.009, Petir, Kec. Cipondoh, Kota Tangerang,
Banten 15147
Nomor Telepon : (021) 54313924
Website : <https://lifetech.co.id>

1.4 Penempatan Kerja Magang

Pada penempatan kerja magang ini praktikan ditempatkan pada bagian *Digital Marketing and Promotions* di PT Lifetech Tanpa Batas dengan pekerjaan utamanya adalah menghandle social media serta membuat *Marketing Tools* pada social media seperti *Content Planning*, *Flyer*, serta *Poster*, untuk mempromosikan produk Beet POS.

1.5 Jadwal Kerja Magang

Praktikan melaksanakan praktik kerja magang di PT Lifetech Tanpa Batas terhitung sejak tanggal 01 Maret 2022 sampai dengan 01 Juni 2022. Adapun jadwal yang ditetapkan oleh perusahaan, sebagai berikut :

- Senin-Jumat, Mulai pukul 08.30 WIB - 17.30 WIB

1.6 Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan laporan magang ini mengikuti format panduan magang yang diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang terdiri dari 5 bab, antara lain:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini pembahasan mencakup latar belakang, maksud dan tujuan magang, pemilihan perusahaan, penempatan kerja magang, jadwal kerja magang dan sistematika pembahasan.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bagian ini membahas data umum perusahaan, tugas dan fungsi perusahaan, dan struktur organisasi tupoksi perusahaan.

BAB III PROSES BISNIS (BUSINESS PROCESS)

Pada bagian ini membahas uraian yang berisi analisa proses bisnis serta alur kerja magang.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bagian ini membahas permasalahan-permasalahan terkait dengan kegiatan/pekerjaan selama pelaksanaan magang.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, memuat kesimpulan selama melakukan praktik kerja magang yang dilakukan praktikan. Bagian saran ditulis oleh praktikan berdasarkan hasil analisis serta pembahasan yang sudah dilakukan praktikan.

BAB II

GAMBARAN UMUM INSTANSI

2.1 Data Umum Perusahaan

2.1.1 Sejarah Perusahaan dan Perkembangannya

PT Lifetech Tanpa Batas merupakan anak Perusahaan dari PT Hexaon Business Mitrasindo yang bergerak dibidang *Software Development* yang berfokus pada pengembangan aplikasi, pengembangan aplikasi seluler, serta integrasi sistem. PT Lifetech Tanpa Batas menyediakan layanan dan solusi yang akan membantu pertumbuhan perusahaan, seperti *Human Resource & Payroll Systems* (Sistem Sumber Daya Manusia & Daftar Gaji), *Artificial Intelligence Implementation* (Implementasi Kecerdasan Buatan), *Search Engine Optimization (SEO)* (Optimisasi Mesin Pencari), *Document Management System* (Sistem Manajemen Dokumen), *Customer Relationship Management (CRM)* (Pengelolaan hubungan pelanggan), *Information System Products* (Produk Sistem Informasi).

PT Lifetech Tanpa Batas banyak bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan besar maupun para UMKM. Business Partner yang dimiliki oleh PT Lifetech Tanpa Batas diantaranya: Honda Trading, PT Hexaon Business Mitrasindo, Kosperti, Otogard, Mulia Group, Haple, Kedai Buah, Icekim, Fortunate Coffee, Scurolavino dan masih banyak lainnya.

2.1.2 Produk yang dihasilkan

PT Lifetech Tanpa Batas memiliki produk berupa aplikasi kasir online *Point of Sales (POS)* yang dinamakan Beet POS. Keunggulan dari aplikasi Beet POS adalah dapat membantu memudahkan para pemilik bisnis dalam menjalankan transaksi yang berguna untuk mengurangi beberapa kesalahan yang terjadi seperti; penginputan data dan hal lainnya yang berkaitan dengan transaksi dan pelaporan, mampu meninjau manajemen stok secara keseluruhan serta membuat keputusan pembelian yang sesuai akurat, selain itu Beet POS memiliki fitur *Attendance* (Kehadiran) yang bisa memantau kinerja karyawan. karena data akan otomatis terupload menuju cloud dan terhubung ke aplikasi pusat (owner).

2.1.3 Kebijakan Perusahaan

Kebijakan Mutu Perusahaan:

1. Memberikan cuti kerja sebanyak 12 kali dalam setahun.
2. Mendapatkan BPJS Ketenagakerjaan setelah satu tahun bekerja.
3. Memberikan insentif berupa bonus kepada Sales jika project individu goals.

Kebijakan Operasional :

Jadwal Kerja :

Jam Kerja : Senin-Jumat, mulai pukul 08.30 WIB - 17.30 WIB

Jam Istirahat : mulai pukul 12.00 WIB - 13.00 WIB

2.2 Tugas dan Fungsi Perusahaan/Instansi

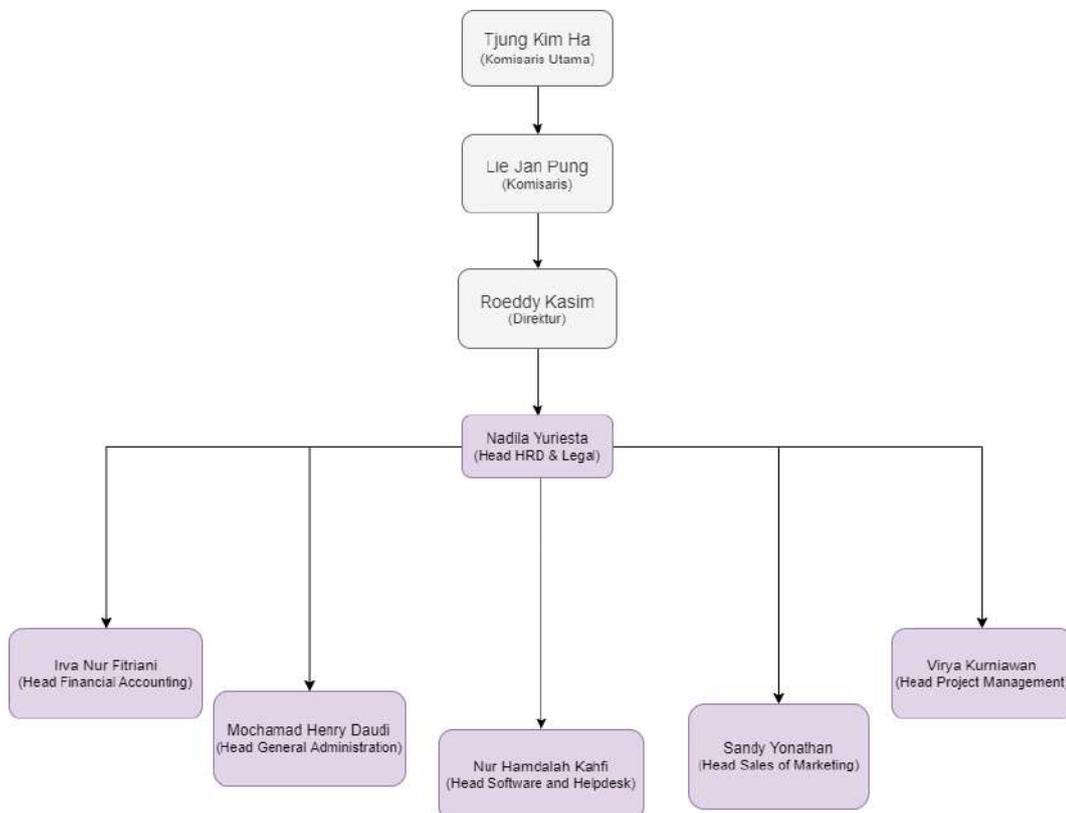
Tugas Perusahaan:

PT Lifetech Tanpa Batas mempunyai tugas yaitu melaksanakan pengembangan software untuk menciptakan suatu produk sesuai dengan kebutuhan customer.

Fungsi Perusahaan:

Fungsi dari kehadiran PT Lifetech Tanpa Batas yaitu untuk memberikan tampilan yang jelas mengenai input dan output dalam berbagai tahap pengembangan perangkat lunak yang dibutuhkan oleh customer sehingga membantu meningkatkan kepercayaan serta meningkatkan kredibilitas dan kualitas dari customer.

2.3 Struktur Organisasi dan Tupoksi Perusahaan/Instansi



Sumber data: PT Lifetech Tanpa Batas

Gambar 1 Struktur Organisasi PT Lifetech Tanpa Batas

2.3.1 Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan pada PT Lifetech Tanpa Batas sebanyak 7 orang, yang terdiri dari:

| | |
|-----------------------------|-----------|
| Direktur | : 1 Orang |
| Head HRD and Legal | : 1 Orang |
| Head Financial Accounting | : 1 Orang |
| Head General Administration | : 1 Orang |
| Head Software and Helpdesk | : 1 Orang |
| Head Sales of Marketing | : 1 Orang |
| Head Project Management | : 1 Orang |

2.3.2 Tugas Pokok dan Fungsi

1) **Direktur**

Berperan sebagai pemimpin yang berfungsi memahami tujuan organisasi, seseorang yang berusaha mencapai tujuan organisasi dan seseorang yang mengajak anggotanya bersama mencapai tujuan organisasi

Tugas utama seorang Direktur :

- Bertanggung jawab dalam mengurus dan mengelola kepentingan perusahaan yang sesuai dengan maksud dan tujuan sesuai dengan kebijakan yang telah dibuat.
- Bertanggung jawab dalam menjalankan kepengurusan sesuai dengan kebijakan yang tepat yang telah ditentukan dalam UU Perseroan Terbatas dan anggaran dasar di perusahaan.
- Bertanggung jawab dalam mengevaluasi serta memastikan para individu yang bertanggung jawab secara langsung untuk memastikan bahwa kegiatan dalam organisasi dijalankan semua para anggota untuk bersama mencapai tujuan organisasi.

2) **Head HRD and Legal**

Berfungsi dalam menerapkan kebijakan, peraturan, dan strategi perusahaan untuk karyawan, hingga menjaga hubungan yang baik antara karyawan dengan perusahaan.

Tugas utama seorang Head HRD and Legal :

- Bertanggung jawab dalam mengumpulkan kandidat karyawan yang berpotensi serta melakukan proses seleksi dan rekrutmen karyawan baru.
- Bertanggung jawab dalam memberikan pelatihan dan pengembangan pada karyawan.
- bertanggung jawab terhadap *database* karyawan, *payroll* pembayaran *benefit* lainnya, manajemen pinjaman karyawan, manajemen absensi, pencatatan cuti tahunan, hingga sistem kontrak kerja.

3) Head Financial Accounting

Berfungsi dalam mengendalikan arus kas perusahaan untuk memastikan ketersediaan dana untuk operasional perusahaan dan kesehatan kondisi keuangan.

Tugas utama seorang Head Financial Accounting :

- Bertanggung jawab dalam memastikan laporan keuangan disajikan secara tepat waktu, akurat, dan memenuhi peraturan yang berlaku.
- Bertanggung jawab dalam merencanakan dan melakukan koordinasi penyusunan budget perusahaan, serta mengontrol penggunaan budget tersebut.
- Bertanggung jawab dalam Memastikan pelaporan pajak tahunan dan bulanan perusahaan terlaksana secara tepat waktu dan peraturan yang berlaku sesuai dengan tax planning & peraturan yang berlaku.

4) Head General Administration

Berfungsi dalam mengadakan penilaian kondisi dan fasilitas yang dibutuhkan dan membuat prioritas sebelum mengajukan anggaran.

Tugas utama seorang Head General Administration :

- Bertanggung jawab dalam melaksanakan proses pembayaran rutin untuk kebutuhan listrik, air, telepon, jaringan internet (wifi), iuran BPJS karyawan, hingga beberapa pembayaran rutin lainnya.
- Bertanggung jawab dalam mengelola pengadaan barang serta fasilitas perusahaan
- Bertanggung jawab dalam mendukung kegiatan operasional perusahaan melalui pengadaan barang dan jasa yang dibutuhkan.

5) Head Software and Helpdesk

Berfungsi dalam memberikan dukungan kepada tujuan perusahaan dan memfasilitasi pertumbuhan bisnisnya dengan meningkatkan jumlah loyal customer.

Tugas utama seorang Head Software and Helpdesk :

- Bertanggung jawab dalam memasok umpan balik kepada tim pengembangan, yang dengan bertindak atas laporan tersebut, sehingga selanjutnya dapat melakukan pembaruan dan peningkatan produk.
- Bertanggung jawab dalam memberikan kejelasan, dan mengurangi waktu yang diperlukan untuk solusi masalah.
- Bertanggung jawab dalam peningkatan produktivitas, peningkatan kualitas produk, serta kepuasan pelanggan.

6) Head Sales of Marketing

Berfungsi dalam Melakukan pengawasan dan pengendalian kinerja seluruh departemen di dalam divisi yang berada di bawah kewenangannya agar dapat bekerja secara efektif dan efisien untuk mencapai target perusahaan.

Tugas utama seorang Head Sales of Marketing :

- Bertanggung jawab dalam Melakukan koordinasi kerja lintas divisi agar terjalin kerjasama yang baik dalam mencapai sasaran mutu dan target perusahaan yang sudah ditentukan.
- Bertanggung jawab dalam Menerima usulan promosi, rotasi, mutasi, dan melakukan evaluasi karyawan yang berada di bawah kewenangannya sesuai dengan kebutuhan organisasi dengan memenuhi persyaratan yang ditentukan.
- Bertanggung jawab dalam Mengontrol data-data marketing, menganalisa, mengevaluasi dan menggunakan data-data research marketing & sales dan membuat rencana-rencana atau strategi-strategi baru yang dibutuhkan.

7) Head Project Management

Berfungsi dalam Membuat dan mengatur perencanaan kegiatan operasional pelaksanaan proyek.

Tugas utama seorang Head Project Management :

- Bertanggung jawab dalam melaksanakan, mengkoordinir, dan mengontrol kegiatan operasional pelaksanaan project.
- Bertanggung jawab dalam membuat dan mengatur perencanaan kegiatan operasional pelaksanaan project.
- Bertanggung jawab dalam membuat dan mengontrol *time schedule* project yang akan dilaksanakan.

BAB III
PROSES BISNIS (BUSINESS PROCESS)

3.1 Proses Bisnis

PT Lifetech Tanpa atas merupakan anak Perusahaan dari PT Hexaon Business Mitrasindo yang bergerak dibidang *Software Development* yang berfokus pada pengembangan aplikasi, pengembangan aplikasi seluler, serta integrasi sistem. PT Lifetech Tanpa Batas memiliki produk berupa aplikasi kasir online *Point of Sales (POS)* yang dinamakan Beet POS. Berikut merupakan Tabel SIPOC dari PT Lifetech Tanpa Batas:

Tabel 3.1 Tabel SIPOC

| | |
|------------------|--|
| <i>Suppliers</i> | <ul style="list-style-type: none"> ● PT Solusi Bersama Informatika ● PT Mesin Kasir Online |
| <i>Inputs</i> | <ul style="list-style-type: none"> ● Pemilihan device mesin kasir yang dibutuhkan oleh customer. ● Mesin Handheld POS Model NO. W5920 Spesifikasi : <ul style="list-style-type: none"> - 5.5” IPS Display 1280 x 720 resolution. - 5200 nAH high capacity battery - NFC - Built- in Seiko Printer ● Mesin Handheld Financial POS Model NO. W6900 Spesifikasi : <ul style="list-style-type: none"> - Wi-Fi connection Optional 2.4Ghz - 5Ghz - Optional 3G WCDMA or 4G full netcom. - NFC ● Mesin Intelligent Cashier Scale Model NO. ACS -L2501 Spesifikasi : <ul style="list-style-type: none"> - Qualcomm Snapdragon octa-core - 15.6” dual monitor- 1920 x 1280 high resolution - Support Wi-Fi / 4G Netcom networking ● Mesin Desktop POS Model NO. L3521 Spesifikasi : <ul style="list-style-type: none"> - Qualcomm Snapdragon octa-core - Main display 15.6” 1920 x 1080 resolution |

| | |
|------------------|---|
| | - Support Wi-Fi / 4G Netcom |
| <i>Process</i> | <ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan approaching para customer Retail, FNB, maupun UMKM menggunakan database yang diambil melalui Social media, Website, dan Google maps. ● Jika Customer tersebut tertarik, biasanya akan berkonsultasi mengenai konsep sistem aplikasi yang dibutuhkan bersama team <i>programmer</i> ● Selanjutnya, Team <i>Design Graphic</i> siap membuat UI/UX mengenai kebutuhan sistem aplikasi yang diajukan oleh customer. ● Lalu, Team <i>Digital Marketing</i> dan Team <i>Sales</i> akan mengadakan <i>Demo</i> bersama <i>customer</i> untuk <i>First Trial</i> sistem aplikasi yang sudah dibuatkan. ● Jika semua sudah done, Customer akan memilih device kasir online sesuai kebutuhan bisnis mereka. ● Setelah itu, Team <i>Programmer</i> akan <i>mensetting</i> device dan <i>instalasi</i> aplikasi <i>Beet POS</i> tersebut. ● Jika sudah siap digunakan, Team <i>Sales</i> akan mengantarkan device jika customer berada di wilayah Jabodetabek untuk melakukan training sistem POS tersebut. |
| <i>Outputs</i> | <ul style="list-style-type: none"> ● Mesin Handheld POS <i>with Beet POS Application System</i> Model NO. W5920 : Mesin Sunmi V1s ● Mesin Handheld Financial POS <i>with Beet POS Application System</i> Model NO. W6900: Mesin Sunmi P1 ● Mesin Kasir Monitor + Timbangan <i>with Beet POS Application System</i> Model NO. ACS -L2501: Mesin Sunmi S2 ● Mesin Desktop POS <i>with Beet POS Application System</i> Model NO. L3521 : Mesin Sunmi T2 LITE |
| <i>Customers</i> | <ul style="list-style-type: none"> ● Retail ● Food and Beverages ● UMKM |

Dibawah ini memuat penjelasan mengenai metode SIPOC yang sudah diterapkan pada PT Lifetech Tanpa batas:

1. PT Solusi Bersama Informatika dan PT Mesin Kasir Online merupakan *supplier* yang menyediakan device mesin kasir online untuk memenuhi kebutuhan customer PT Lifetech Tanpa Batas.
2. *Input* dalam proses bisnis perusahaan ini adalah Jenis Mesin, NO model device dan Spesifikasi mesin kasir.
3. *Process* berupa serangkaian kegiatan untuk mengubah input menjadi output. Di PT Lifetech Tanpa Batas proses ini terdiri dari tahap *approaching*, tahap konsultasi, tahap *design*, tahap *demo*, serta tahap instalasi.
4. *Output* berupa device mesin kasir online yang sudah *ter-instalasi Beet POS Application System*.
5. *Customer* disini adalah perusahaan maupun bisnis yang bisa menggunakan output tersebut.

Antara lain Bisnis *Retail*, Bisnis *Food and Beverages (FNB)*, maupun para UMKM.

3.2 Alur Kerja Magang

Membuat Konten Instagram

Selama menjalani magang, Praktikan diberikan tugas dalam mengelola akun instagram *Beet Point of sale (POS)*. Konten instagram yang harus dibuat adalah konten *tips*, konten *interaction (konten instagram stories)*, konten *fun fact*, konten *meme*, konten *quotes*, konten *peringatan hari libur nasional*, konten *games atau quiz*, dan konten *promotions*. Berikut adalah tahapan pembuatan konten instagram:

- Mencari Referensi

Tahap ini berfungsi untuk menentukan ide konsep yang akan digunakan, selain itu juga memudahkan dalam pemilihan jenis konten atau tema apa yang sedang *trending* belakangan ini.

- Mengumpulkan Bahan

Setelah mendapatkan konsep yang ingin digunakan, selanjutnya mencari bahan atau asset sebelum lanjut ke tahap editing. Website yang biasa dipakai untuk mencari *stock image*, *icon* ataupun elemen adalah *freepik.com*, *flaticon.com* dan *pixabay.com*

- Mengedit Konten

Setelah semua bahan telah terkumpul tahap selanjutnya adalah *editing*. Yang dilakukan pada tahap ini adalah pemilihan, pemotongan, dan penggabungan gambar-gambar sehingga menghasilkan sebuah konten desain grafis.

- Membuat Caption

Caption berfungsi untuk menambahkan konteks pada foto serta video yang dibagikan serta detail yang mungkin tidak diketahui oleh pengguna. Penggunaan kata-kata yang menarik dan menjual sangat penting sehingga orang yang melihat akan terpengaruh untuk pembelian.

- Upload Konten ke Instagram

Jika semua tahap sudah selesai, tahap selanjutnya adalah *upload*, yaitu mengunggah konten yang sudah selesai ke Instagram *Feeds* dan Instagram *Stories*.



Sumber data: Diolah Penulis

Gambar 2 Alur Kerja dalam Membuat Konten Instagram

Melakukan *Prospecting*, *Approaching*, dan *Presenting (Demo)*

Tujuan utama dilakukannya proses ini adalah mengenali kebutuhan konsumen. Berikut adalah tahapannya:

- Mengumpulkan Database

Pengumpulan data dapat dilakukan dengan mencari toko-toko retail maupun UMKM melalui Google Maps, Instagram maupun social media lainnya untuk mendapatkan kontak dan alamat.

- Input Data

Tahap selanjutnya adalah menginput data tersebut ke google sheets agar mempermudah dalam pengolahan data.

- Melakukan *Prospecting* dan *Approaching*

Prospecting dan *Approaching* dilakukan menggunakan whatsapp dengan mengirimkan brochure penawaran kepada toko-toko retail serta UMKM yang sudah didata.

- Membalas Response

Jika konsumen sudah mulai merespon maka selanjutnya praktikan akan menginput respon tersebut ke dalam google sheets di dalam kolom tertarik atau tidak.

- *Consultation*

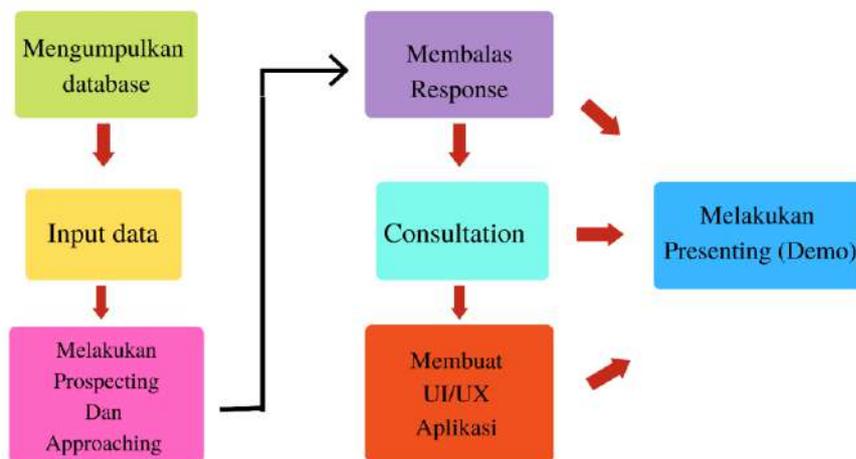
Ketika konsumen sudah mulai tertarik, tahap konsultasi ini bertujuan untuk mengetahui kebutuhan POS yang konsumen butuhkan untuk bisnisnya.

- Membuat UI/UX aplikasi

Pada tahap ini team *Digital Marketing* memberitahu team *Design Graphic* mengenai konsep yang dibutuhkan konsumen lalu team *Design Graphic* akan membuat UI/UX dari aplikasi tersebut menggunakan aplikasi *Figma*.

- Melakukan *Presenting (Demo)*

Jika UI/UX sudah selesai, tahap selanjutnya adalah *Presenting (Demo) free trial* yang bertujuan untuk menjawab serta memberikan solusi atas kebutuhan konsumen dengan produk *POS* yang dilakukan via *Google Meet*.



Sumber data: Diolah Penulis

Gambar 3 Alur Kerja dalam Melakukan *Prospecting, Approaching, dan Presenting (Demo)*

Membuat konten Promotions

Praktikan ditugaskan membuat konten *promotions reguler* dan *festival* untuk di *announce* ke dalam website dan sosial media *Beet POS*. Berikut adalah tahapan membuat konten *promotions*:

- Mencari Referensi

Tahap ini berfungsi untuk menentukan ide konsep promosi apa yang sedang *trending* dengan menganalisa kompetitor. Promo reguler biasanya berbentuk *discount 10%, cashback*, maupun *Giveaway*. Sedangkan Promo Festival biasanya dikaitkan dengan hari nasional/ hari raya misalnya; promo *ramadhan*, promo *natal*, promo *kemerdekaan*, dan lain-lain.

- Mengumpulkan Bahan

Setelah mendapatkan konsep yang ingin digunakan, selanjutnya praktikan akan memilah konsep tersebut dan dimasukkan ke dalam Google Sheets dengan kolom *Promo Reguler* dan *Promo Festival*.

- Melakukan Perhitungan Harga Diskon

Jika praktikan ingin membuat konten promosi *device* produk, maka praktikan akan memperhitungkan diskon yang dibuat.

- Mengedit Konten

Setelah semua bahan telah terkumpul tahap selanjutnya adalah *editing*. Yang dilakukan pada tahap ini adalah pemilihan, pemotongan, dan penggabungan gambar-gambar sehingga menghasilkan sebuah konten desain grafis.

- Membuat Caption

Caption berfungsi untuk menambahkan konteks pada foto serta video yang dibagikan serta detail yang mungkin tidak diketahui oleh pengguna. Penggunaan kata-kata yang menarik dan menjual sangat penting sehingga orang yang melihat akan terpengaruh untuk pembelian.

- Upload Konten *Promotions*

Jika semua tahap sudah selesai, tahap selanjutnya adalah *upload*, yaitu mengunggah konten yang sudah selesai ke *Website*, *Instagram feeds*, dan *Instagram Stories*.



Sumber data: Diolah Penulis

Gambar 4 Alur Kerja dalam Membuat konten Promotions

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Permasalahan atau Kesulitan yang Ditemui

Berdasarkan kegiatan magang yang dilakukan praktikan selama tiga bulan ini, terdapat beberapa kesulitan yang ditemukan, antara lain:

1. Kurangnya tenaga kerja pada bagian *Digital Marketing* sehingga berpengaruh terhadap pemasaran *digital* yang menjadi terhambat.
2. Belum adanya anggaran khusus untuk *digital advertising* seperti *Google ads*, *Instagram ads*, maupun *Youtube ads* yang menyebabkan product belum banyak dikenal oleh masyarakat.
3. Fasilitas wifi yang kurang memadai karena sinyal yang lambat sehingga terhambatnya untuk menyelesaikan konten Instagram.

4.2 Pemecahan Masalah atau Kesulitan

Cara memecahkan masalah yang ditemui praktikan yang dilakukan selama ini adalah:

1. Untuk mengatasi masalah pertama, HRD PT Lifetech Tanpa Batas akan *Hiring* kandidat pada bagian *Sales* dan akan mempromosikan lowongan pekerjaan melalui website maupun media sosial lainnya.
2. Untuk mengatasi masalah kedua, pembimbing akan menyarankan untuk melakukan *Sales Approaching* via whatsapp atau direct messages yang bertujuan untuk memperkenalkan product kasir online di kalangan UMKM, Retail, maupun bidang *Food and Beverages*.
3. Untuk mengatasi masalah ketiga yaitu: meminta bantuan kepada pembimbing atau teman untuk memasangkan kabel LAN ke dalam perangkat laptop.

4.3 Analisa Permasalahan

Analisa permasalahan menurut praktikan yang dilakukan selama kegiatan magang antara lain:

1. Dikarenakan adanya Covid 19, terjadinya pengurangan karyawan dibidang digital marketing yang menyebabkan terhambatnya pemasaran secara online.
2. Banyaknya kompetitor Point Of Sales (POS) yang sudah ternama sehingga Beet POS menjadi kalah saing.
3. Karena kecepatan wifi di Perusahaan Lifetech Tanpa batas yang kurang memadai disebabkan banyaknya karyawan yang memakai wifi tersebut.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari pelaksanaan praktik kerja magang yang telah dilaksanakan oleh praktikan di Perusahaan Lifetech Tanpa Batas selama 3 bulan terhitung sejak 01 Maret 2022 s/d 01 Juni 2022 dan ditempatkan sebagai Digital Marketing , sehingga memberikan praktikan banyak pengalaman dan pengetahuan baru mengenai dunia kerja. Dari pelaksanaan praktik kerja magang ini praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan antara lain : Praktikan mendapatkan pengalaman serta pengetahuan dan wawasan yang sebelumnya belum pernah praktikan dapatkan di dalam dunia kerja di bidang Digital Marketing. Praktikan dapat menerapkan pengetahuan yang dimiliki karena sesuai dengan kemampuan praktikan miliki dibidang pemasaran, yang sudah didapat selama perkuliahan dengan bidang kerja yang dijalani.

5.2 Saran

Saran yang dapat praktikan sampaikan kepada Perusahaan Lifetech Tanpa Batas, setelah melakukan kegiatan magang selama tiga bulan ini adalah:

1. Pihak perusahaan bisa merekrut anggota tetap, bukan hanya mengandalkan mahasiswa/I yang magang di Perusahaan Lifetech Tanpa Batas untuk membantu menjalankan tugas-tugas yang ada jika mahasiswa/I yang magang telah selesai melakukan kegiatannya.
2. Sebaiknya pihak perusahaan membuat anggaran khusus untuk *digital advertising* seperti *Google ads*, *Instagram ads*, maupun *Youtube ads* agar lebih terfokus terhadap branding sehingga segmentasi yang dituju sesuai untuk para UMKM, retail, maupun para *Food and Beverages*.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.sekawanmedia.co.id/blog/point-of-sales/>

<https://lifetech.co.id/#about>

<https://lifetech.co.id/#service>

<https://lifetech.co.id/#solution>

<https://www.instagram.com/beetpos.id/>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Persetujuan Magang



Nomor : 782/SP-M/D-FEB/UEU/VI/2022
Perihal : Surat Pengantar Untuk Magang

Jakarta, 23 Juni 2022

Kepada Yth.
PT. Lifetech Tanpa Batas
Jl. Green Lake City Boulevard Rukan Cordoba Blok D-28,
RT.007/RW.009, Petir, Kec. Cipondoh, Kota Jakarta Barat,
Banten 15147

Dengan hormat,

Sehubungan dengan magang bagi mahasiswa tingkat akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul, maka bersama ini Kami mengharapkan bantuan Bapak/Ibu kiranya mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : SYLVIA
NIM : 20190101069
Jurusan : MANAJEMEN

Dapat kiranya diberikan kesempatan untuk melakukan magang di perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin.

Besar harapan Kami kiranya permohonan dapat dikabulkan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya Kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Esa Unggul



Dr. Tantri Yanuar RS, SE, MSM
Dekan

Lampiran 2 Surat Keterangan Magang Perusahaan



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nadila Yuriesta
Jabatan : HRD
NIK / NIP : ID2021060095
Alamat : Griya Katulampa B2/5, Bogor Timur
Telepon : 085718116185
Email : dilla@hbm.co.id

Menerangkan bahwa Mahasiswa dibawah ini:

Nama Mahasiswi : Sylvia
Tempat/Tgl.Lahir : Jakarta, 4 Agustus 2001
Nomor Induk Mahasiswa : 20190101069
Jurusan : Manajemen Bisnis
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Kampus : Universitas Esa Unggul Kebon Jeruk

Menerangkan bahwa siswa tersebut di atas, telah menyelesaikan Magang Kerja dengan Hasil **Memuaskan** Di PT Lifetech Tanpa Batas yang dilaksanakan selama 3 bulan yang tertanggal mulai dari 1 Maret 2022 sampai dengan 1 Juni 2022.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 1 Juni 2022
PT. Lifetech Tanpa Batas

A handwritten signature in black ink, written over a faint, semi-transparent LifeTech logo watermark.

Nadila Yuriesta
Human Resource Development

Lampiran 3 Daftar Hadir Magang

Nama : Sylvia
 NIM : 20190101069
 Nama Pembimbing Laporan : Nadila Yuriesta
 Jabatan : Human Resource Development

| No | Waktu Kehadiran | | | | Catatan |
|----|-----------------|----------------------|------------|---|---------|
| | Tanggal | Jam Datang | Jam Pulang | Kegiatan | |
| 1 | 1 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Pengenalan | |
| 2 | 2 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat content Hari Raya Nyepi | |
| 3 | 3 Maret 2022 | Hari Raya Nyepi 2022 | | | |
| 4 | 4 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | |
| 5 | 7 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Analisa Social Media Kompetitor | |
| 6 | 8 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Resume Analisa Social Media Kompetitor | |
| 7 | 9 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Planning Instagram bulan Maret 2022 | |
| 8 | 10 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content untuk Highlight Instagram | |
| 9 | 11 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | |
| 10 | 14 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Schedule Post untuk feeds Instagram | |

| | | | | | |
|----|---------------|-------|-------|--|--|
| 11 | 15 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Mencari database UMKM untuk approaching | |
| 12 | 16 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan approaching Beet POS melalui whatsapp | |
| 13 | 17 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Meme feeds Instagram | |
| 14 | 18 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | |
| 15 | 21 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Mencari database UMKM untuk approaching | |
| 16 | 22 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan approaching Beet POS melalui whatsapp | |
| 17 | 23 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Quotes feeds Instagram | |
| 18 | 24 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | |
| 19 | 25 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | |
| 20 | 28 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Tips dan Fun Facts feeds Instagram | |
| 21 | 29 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Schedule Post untuk feeds Instagram | |
| 22 | 30 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Menganalisa Insight Instagram Beet POS | |
| 23 | 31 Maret 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | |

| | | | | | | |
|----|---------------|-------------------|-------|---|--|--|
| 24 | 1 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | | |
| 25 | 4 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content feeds Promo Special Ramadhan Instagram Beet POS | | |
| 26 | 5 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Planning Instagram bulan April 2022 | | |
| 27 | 6 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Mencari database UMKM untuk approaching | | |
| 28 | 7 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | | |
| 29 | 8 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | | |
| 30 | 11 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan approaching Beet POS melalui whatsapp | | |
| 31 | 12 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Tips feeds Instagram Beet POS | | |
| 32 | 13 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Schedule Post untuk feeds Instagram | | |
| 33 | 14 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | | |
| 34 | 15 April 2022 | Wafat Isa Almasih | | | | |
| 35 | 18 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Highlight Price List Beet POS | | |
| 36 | 19 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Interaction Stories Instagram | | |

| | | | | | |
|----|---------------|---------------------------|-------|--|--|
| 37 | 20 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Hari Raya Kartini | |
| 38 | 21 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | |
| 39 | 22 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | |
| 40 | 25 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Hari Raya Idul Fitri 2022 | |
| 41 | 26 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Hari Buruh 2022 | |
| 42 | 27 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Promo Reguler dan Festival | |
| 43 | 28 April 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | |
| 44 | 29 April 2022 | Cuti Bersama 2022 | | | |
| 45 | 1 Mei 2022 | Hari Buruh 2022 | | | |
| 46 | 2 Mei 2022 | Hari Raya Idul Fitri 2022 | | | |
| 47 | 3 Mei 2022 | Hari Raya Idul Fitri 2022 | | | |
| 48 | 4 Mei 2022 | Cuti Bersama 2022 | | | |
| 49 | 5 Mei 2022 | Cuti Bersama 2022 | | | |
| 50 | 6 Mei 2022 | Cuti Bersama 2022 | | | |
| 51 | 9 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Menganalisa Social Media Kompetitor "Youtube" | |
| 52 | 10 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Menganalisa Social Media Kompetitor "Facebook" | |

| | | | | | | |
|----|-------------|---------------------------|-------|---|--|--|
| 53 | 11 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Planning Instagram bulan Mei 2022 | | |
| 54 | 12 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | | |
| 55 | 13 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | | |
| 56 | 16 Mei 2022 | Hari Raya Waisak 2022 | | | | |
| 57 | 17 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Menganalisa Social Media Kompetitor "Tiktok" | | |
| 58 | 18 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan approaching Beet POS melalui whatsapp | | |
| 59 | 19 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | | |
| 60 | 20 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | | |
| 61 | 23 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Story Instagram Beet POS | | |
| 62 | 24 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Tiktok Introduce Beet POS | | |
| 63 | 25 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Hari Kenaikan Isa Almasih | | |
| 64 | 26 Mei 2022 | Kenaikan Isa Almasih 2022 | | | | |
| 65 | 27 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Weekly Report bersama PIC Digital Marketing | | |
| 66 | 30 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Games feeds | | |

| | | | | | |
|----|-------------|-------|-------|---|--|
| | | | | Instagram Beet POS | |
| 67 | 31 Mei 2022 | 08.30 | 17.30 | Membuat Content Tips feeds Instagram Beet POS | |
| 68 | 1 Juni 2022 | 08.30 | 17.30 | Melakukan Demo Presentasi Beet POS | |

Mengetahui,
Pembimbing Lapangan



The image shows a handwritten signature in black ink, written over a green logo. The logo consists of the words 'Life Tech' in a sans-serif font, with a stylized green graphic element above the 'e' in 'Tech' that resembles a leaf or a plant stem.

Nadila Yuriesta
Head of HRD and Legal

Lampiran 4 Formulir Penilaian Magang



FORMULIR PENILAIAN MAGANG

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa Magang berikut :

Nama : Sylvia
NIM : 20190101069
Program Studi : Manajemen Bisnis
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Universitas : Universitas Esa Unggul

telah menyelesaikan Magang di PT Lifetech Tanpa Batas pada tanggal

1 Maret 2022 s/d 1 Juni 2022 dengan Topik Penerapan Digital Marketing dan Promosi pada Perusahaan Lifetech Tanpa Batas dan mendapatkan rincian penilaian sbb :

| No. | Komponen Penelitian | Nilai Angka* |
|-----------------|--------------------------|--------------|
| 1. | Disiplin | 85 |
| 2. | Usaha dan Tanggungjawab | 85 |
| 3. | Pengetahuan Bidang Kerja | 90 |
| 4. | Penguasaan Kerja | 95 |
| 5. | Prestasi Kerja | 90 |
| 6. | Hubungan Kerja | 90 |
| RATA-RATA NILAI | | 89,16 |
| INDEX RATA-RATA | | A |

*) Rentang Nilai

| Batas Bawah | Batas Atas | Nilai Huruf |
|-------------|------------|-------------|
| 80.00 | 100.00 | A |
| 77.00 | 79.99 | A- |
| 74.00 | 76.99 | B+ |
| 68.00 | 73.99 | B |
| 65.00 | 67.99 | B- |
| 62.00 | 64.99 | C+ |
| 60.00 | 61.99 | C |
| 45.00 | 59.99 | D |
| 0.00 | 44.99 | E |

Jakarta, 31 Mei 2022

Pembimbing Lapangan

(Nadila Yuriesta)



Lampiran 5 Formulir Kehadiran Bimbingan Magang

| No | Hari/Tanggal | Materi Konsultasi | Paraf Dosen Pembimbing |
|----|--------------|--|---|
| 1 | 25 May 2022 | Membahas mengenai Pedoman Magang |  |
| 2 | 23 Juni 2022 | Membahas mengenai pembuatan SIPOC |  |
| 3 | 15 July 2022 | Konsultasi mengenai Penulisan Laporan Magang |  |

Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Ir. Rojuaniah, MM

Lampiran 6 Dokumen Bukti Keikutsertaan Magang



Gambar 1 Design Feeds Instagram



Gambar 2 Design Content Highlight About Us Instagram & Design Content Interaction Instagram

| Content planning Beet POS | | | | | | |
|---------------------------|---------------|-----------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|---|---------|
| Tanggal Posting | Schedule Post | tema Content (top or gnd) | Detail Content | Link content yang ingin di reupload | Caption | Hashtag |
| 3 March 2022 | 3 March 2022 | rekomendasi film highlights | Animasi US | | Sebelumnya pernah ada reupload tentang tips film ini ke teman-teman teman | |
| 4 March 2022 | 4 March 2022 | Ukrain | Sebelumnya pernah posting US& | | | |
| 5 March 2022 | 5 March 2022 | 70% | 70% (postingan sebelumnya) | | | |
| 6 March 2022 | 7 March 2022 | Ukrain | Ukrain (postingan sebelumnya) | | Mau lihat video film ini juga ya? Klik link di bio atau klik link di bio | |
| 7 March 2022 | 8 March 2022 | Ukrain | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 8 March 2022 | 9 March 2022 | Schedule Post (48.1K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 9 March 2022 | 10 March 2022 | 70% | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 10 March 2022 | 11 March 2022 | 70% | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 11 March 2022 | 12 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 12 March 2022 | 13 March 2022 | Schedule Post (47.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 13 March 2022 | 14 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 14 March 2022 | 15 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 15 March 2022 | 16 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 16 March 2022 | 17 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 17 March 2022 | 18 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 18 March 2022 | 19 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 19 March 2022 | 20 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 20 March 2022 | 21 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 21 March 2022 | 22 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 22 March 2022 | 23 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 23 March 2022 | 24 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 24 March 2022 | 25 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 25 March 2022 | 26 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 26 March 2022 | 27 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 27 March 2022 | 28 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 28 March 2022 | 29 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 29 March 2022 | 30 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |
| 30 March 2022 | 31 March 2022 | Schedule Post (14.0K) | Ukrain (postingan sebelumnya) | | | |

Gambar 3 Content Planning Instagram Beet POS

| Nama Competitor | Folio IG | Jenis Konten | Highlight | REELS | Guiden Books | Kegiatan yang dilakukan | ADS | Platform yang di gunakan |
|----------------------|----------|---|--------------------------------|-------|-------------------------------------|---------------------------------|------------|-------------------------------|
| Moka POS (verified) | 56.8K | Tips, Memes, Fun Facts About US & Contact | E-book Tidak fokus dalam Reels | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Sponsor Event, Artikel, Webinar | Google Ads | IG, YT, FB, Twitter, LinkedIn |
| Majoo POS (verified) | 42.7K | Tips, Memes, Quiz& Ga Testimoni, Brochure, About Akraf dalam posting reels | - | - | - | Mengadakan Webinar, giveaway | Google Ads | IG, YT, FB, Twitter, LinkedIn |
| Pawoon POS | 21.3K | Tips, Memes, Quiz or C Kelas Pawoon, About US & Akraf dalam posting reels | - | - | - | Mengadakan Webinar Online | Google Ads | IG, YT, FB, Twitter, LinkedIn |
| iSeller POS | 14K | Tips, Quotes, Giveaway Movie Product, Promo, Pod Akraf dalam posting reels | - | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Event, Partner Business, Give | Google Ads | IG, YT, FB, LinkedIn |
| Oisera POS | 11K | Tips, Quotes, Memes, F Testimoni, QnA, activity, piodi Akraf dalam posting reels | - | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Event, talkshow | Google Ads | IG, YT, FB, Twitter, LinkedIn |
| Kasir Pintar | 15.8K | Tips, Quotes, giveaway, kemitraan, tutorial, tips, lost Akraf dalam posting reels | - | - | <input checked="" type="checkbox"/> | Workshop, webinar, giveaway, d | Google Ads | IG, YT, FB, Twitter, LinkedIn |
| Qasar | 23.4K | Tips, funfact, giveaway harga product, website usaha Akraf dalam posting reels | - | - | - | giveaway | - | IG, YT, FB, Twitter, LinkedIn |
| Folio POS | 190 | Tips, games, funfact | - | - | - | - | - | IG, FB |

Gambar 4 Analisa Social Media Kompetitor Beet POS

| No | Nama Perusahaan | Nomor Telepon | Akun Social Media | Kota | Approach | Response | | | | Keterangan |
|----|-------------------------|---------------|---------------------------|--------------------|----------|----------|-------|-----------|-------------|----------------------------------|
| | | | | | | Sudah | Belum | Just read | Tidak minat | |
| 1 | Hypertaste kopi | 81286958008 | - | Paris | wa | Sudah | - | - | - | sudah respon, minta brosur dan b |
| 2 | 11 12 coffee | 87880917729 | - | Greenlaka city | wa | - | - | - | - | - |
| 3 | Kopi dari hati | 85714825821 | kopidarihatiofficial | Pasar baru, jakpus | wa | - | - | - | - | - |
| 4 | Kopi ma | 81218289218 | - | Cipondoh | wa | - | Belum | - | - | Just read |
| 5 | Kopi nusantara | 8978390530 | - | Cipondoh | wa | - | - | - | - | Just read |
| 6 | Kedai kopi mantap djiva | 81387850609 | - | Bsd | wa | - | Belum | - | - | - |
| 7 | Coffee land | 87825958155 | - | - | wa | - | - | - | - | Just read |
| 8 | DNA coffee | 82126202626 | - | Greenlaka city | wa | - | Belum | - | - | - |
| 9 | Main Coffee | 81295957238 | - | Duri Kosambi | wa | - | Belum | - | - | - |
| 10 | Kedai 50% house | 89652656656 | - | Cipondoh | wa | - | Belum | - | - | - |
| 11 | Le coffee | 81293963558 | - | Seramanan | wa | - | - | - | - | Just read |
| 12 | Twenty one coffee | 81280502797 | - | Kembangan | wa | - | - | - | - | Just read |
| 13 | Hi coffee | 82129564869 | - | Cengkareng | wa | - | - | - | - | Just read |
| 14 | Supplier kain | 82110419292 | textile.id93 | - | wa | Sudah | - | - | - | - |
| 15 | Supplier baju | 82278889746 | grosirhajaremaja | - | wa | Sudah | - | - | - | - |
| 16 | Supplier baju | 8967267411 | aleesthonline | - | wa | Sudah | - | - | - | - |
| 17 | Supplier baju | 811186002 | grosirhajaremajakabundung | - | wa | Sudah | - | - | - | Sudah respon, minta brosur dan |
| 18 | Supplier baju thrift | 87888020419 | pak.orusaha.fc | - | wa | Sudah | - | - | - | - |
| 19 | Supplier kain | 85345243027 | fabrics.textile | - | wa | Sudah | - | - | - | - |

Gambar 5 Database Approaching Beet POS



Gambar 6 Melakukan Approaching Beet POS terhadap UMKM



Gambar 7 Foto Bersama Pembimbing Praktik Magang PT Lifetech Tanpa Batas