



STRATEGI *BUSINESS TO BUSINESS* MARKETING PADA AGRIO.ID

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Pelaksanaan: 9 Agustus 2021 s.d. 6 November 2021

Oleh:

Mellisa Magdalena Yudha

NIM 1805421001

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2022



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Mellisa Magdalena Yudha
NIM : 1805421001
Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan (D4)
Judul Laporan PKL : Strategi *Business to Business Marketing* pada
Agrio.id

Depok, 6 November 2021

Kepala Program Studi

Husni Barry, S.E., M.S.M.
NIP 198807012014041002

Pembimbing

Azwar, S.E., M.M.
NIP 195810121990031001

Mengetahui Ketua Jurusan

Administrasi Niaga

Dr. Dra. Tis Marianti, M.Si
NIP 196501311989032001



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan karuniaNya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dengan judul “Strategi *Business to Business Marketing* pada Agrio.id”.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun berdasarkan data dan pengalaman yang telah dilakukan penulis selama menjalankan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada bagian *Business Development* pada lini bisnis ketiga PT. Propertree Investa Cendikia yaitu Agrio.id.

Selain itu, laporan ini juga disusun sebagai syarat pemenuhan sistem kredit semester di semester VII pada program studi Administrasi Bisnis Terapan (D4) Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa banyak pihak yang terlibat dan membantu dalam proses penyelesaian laporan Pratik Kerja Lapangan (PKL) ini. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada :

1. Bapak Dr. sc. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing. HTL., M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Kajur Ibu Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si. selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Husnil Barry, S.E., M.S.M. selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Terapan.
4. Bapak Azwar, SE, MM selaku dosen pembimbing yang dengan tulus dan sabar meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan bantuan, dan motivasi kepada penulis dalam penyelesaian penulisan laporan PKL sehingga laporan PKL ini dapat selesai dengan baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Jakarta khususnya Jurusan Administrasi Niaga yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. Staff administrasi Jurusan Administrasi Niaga yang telah membantu selama proses pengurusan bidang administratif untuk penulis.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

7. Bapak Muhammad Lingga Naashiruddin selaku CEO PT. Proptree Investa Cendikia yang telah memberikan kesempatan kepada Penulis untuk melaksanakan PKL sebagai *Business Development*.
8. Bapak Hamzah Saifulhaq selaku Direktur Agrio.id yang telah memberikan banyak masukan, motivasi serta pengarahan bagi penulis selama magang di Agrio.id.
9. Mas Rafliansyah selaku supervisor di Agrio.id yang telah memberikan saran, dan membimbing penulis selama magang.
10. Seluruh Staff Agrio.id, Mas Sandi, Mas Badan, Mas Farhan, dan Mba Sherina yang telah memberikan semangat dan membantu dalam pelaksanaan praktik kerja lapangan di Agrio.id.
11. Kedua orang tua dan keluarga yang selalu mendo'akan, memberikan semangat yang begitu besar dan selalu memberikan kasih sayang yang tiada hentinya kepada penulis.
12. Teman-teman program studi Administrasi Bisnis Terapan angkatan 2018 yang senantiasa saling mendukung dan memberikan semangat dalam proses penyelesaian laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.
13. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sebagai bahan evaluasi bagi penulis dalam membuat laporan atau karya tulis ilmiah selanjutnya.

Depok, 5 November 2021

Penulis

Mellisa Magdalena Yudha

NIM. 1805421001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Tujuan.....	4
1.3 Manfaat.....	4
1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	5
1.5 Jadwal Kegiatan Praktik Kerja Lapangan	5
BAB II TINJAUAN UMUM OBYEK PKL.....	18
2.1 Sejarah Instansi Tempat PKL.....	18
2.2 Kegiatan Instansi Tempat PKL	20
2.3 Struktur Instansi Tempat PKL.....	26
BAB III HASIL PELAKSANAAN PKL.....	28
3.1 Kajian Teori.....	28
3.1.1 Pengertian Pemasaran (<i>Marketing</i>).....	28
3.1.2 Pengertian Strategi Pemasaran	29
3.1.3 Tahapan Strategi Pemasaran	29
3.1.4 Pengertian <i>Business to Business (B2B) Marketing</i>	31
3.1.5 Pentingnya Strategi Pemasaran <i>Business to Business (B2B)</i>	31



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.1.6	Karakteristik <i>Business to Business (B2B)</i>	33
3.1.7	Proses Pembelian <i>Business to Business</i>	33
3.1.8	Mengelola Hubungan Pelanggan <i>B2B</i>	35
3.2	Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan	37
3.2.1	Melakukan pencarian <i>customer B2B</i> dan pembuatan database.....	38
3.2.2	Melaksanakan pendekatan bisnis kepada calon <i>customer B2B</i>	42
3.2.3	Merekap testimoni dan feedback dari <i>customer B2B</i>	46
3.3	Pembahasan	48
3.3.1	Penerapan Strategi <i>B2B Marketing</i> pada Agrio.id	49
3.3.2	Kendala pada Saat Proses Penerapan Strategi <i>B2B Marketing</i>	51
3.3.3	Upaya yang Dilakukan dalam Mengatasi Kendala	53
BAB IV	PENUTUP	55
4.1	Kesimpulan.....	55
4.2	Saran	56
DAFTAR	PUSTAKA	57
LAMPIRAN	59



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Produk Susu Agrio.id Periode Mei-Juli 2021	2
Tabel 1. 2 Rincian Kegiatan Perbulan	5
Tabel 1.3 Rincian Kegiatan Perhari	6





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Lini Bisnis PT. Propertree Investa Cendikia.....	18
Gambar 2.2 Logo Agrio.id.....	19
Gambar 2.3 Business Model Canvas Agrio.id.....	21
Gambar 2.4 Skema Operasional Agrio.id.....	24
Gambar 2.5 Struktur Organisasi Agrio.id.....	26
Gambar 3.1 Aplikasi <i>B2B</i>	32
Gambar 3.2 Proses Pembelian <i>B2B</i>	34
Gambar 3.3 Isu-isu Hubungan <i>B2B</i>	37
Gambar 3.4 <i>Flowchart</i> pencarian calon partner dan pembuatan database.....	38
Gambar 3.5 Tampilan Mesin Pencarian Google.com.....	39
Gambar 3.6 Hasil Pencarian pada Situs Google.....	40
Gambar 3.7 Informasi <i>Coffee shop</i> Juliet Coffee & Kitchen.....	40
Gambar 3.8 Database <i>B2B Coffee shop</i>	41
Gambar 3.9 <i>Flowchart</i> pendekatan bisnis kepada calon partner.....	42
Gambar 3.10 Fitur <i>Whatsapp</i> Wa.me.....	42
Gambar 3.11 Pesan pembuka kepada calon partner.....	43
Gambar 3.12 Pesan penawaran produk.....	43
Gambar 3.13 Pengisian form konfirmasi order oleh calon partner.....	44
Gambar 3.14 Proses pembayaran oleh calon partner.....	45
Gambar 3.15 <i>Flowchart</i> merekap testimoni dan feedback dari <i>customer B2B</i>	46
Gambar 3.16 Halaman Google Form Kuesioner Timbal Balik Agrio.id.....	47
Gambar 3.17 Pemberian form kuesioner kepada partner.....	47
Gambar 3.18 Merekap hasil kuesioner google form.....	48



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Price List Agrio.id	61
Lampiran 2 Format Invoice Agrio.id	62
Lampiran 3 Format Surat Jalan Agrio.id	63
Lampiran 4 Surat Penawaran	64
Lampiran 5 Memorandum of Understanding Agrio.id	65
Lampiran 6 Surat Keterangan Diterima PKL.....	69
Lampiran 7 Surat Keterangan Selesai PKL	70
Lampiran 8 Sertifikat Magang	71
Lampiran 9 Daftar Penilaian PKL.....	72
Lampiran 10 Daftar Hadir PKL	75
Lampiran 11 Laporan Harian PKL	79

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis paparkan pada bab sebelumnya mengenai penerapan strategi *B2B marketing* pada Agrio.id, kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis adalah sebagai berikut:

- a. Penerapan strategi *B2B marketing* Agrio.id dalam menjual produk susu cair kepada bisnis rekanannya telah sesuai dengan teori yang dipaparkan, dan telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang Agrio.id miliki. Secara garis besar, penerapan strategi *B2B marketing* Agrio.id digambarkan sebagai berikut:
 - 1) Melakukan pencarian potensial partner
 - 2) Mendata calon partner ke dalam database
 - 3) Melakukan pendekatan pada calon partner yang terdata
 - 4) Melakukan transaksi dengan partner
 - 5) Merekapitulasi feedback atau timbal balik dari para partner
- b. Pada saat proses penerapan strategi *B2B marketing* kepada calon partner, terdapat beberapa kendala yang penulis hadapi yaitu data atau informasi calon partner tidak valid atau tidak ditemukan, sebagian besar calon *customer B2B* sudah memiliki *supplier* susu segar dengan harga yang lebih murah, karakter dari calon partner Agrio.id yang kurang kooperatif dan terbatasnya fasilitas transportasi yang tersedia sehingga menghambat pengiriman dalam jumlah besar.
- c. Upaya yang dilakukan oleh penulis untuk mengatasi kendala-kendala tersebut antarlain melakukan penelusuran informasi lebih dalam mengenai data dari calon *customer B2B* yang tidak valid, melakukan cross-selling untuk menawarkan produk-produk Agrio.id yang lain, tetap bersikap profesional, ramah, suportif dan tetap menjaga citra dari brand Agrio.id, dan menerapkan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

kebijakan biaya pengiriman untuk minimum pembelian lebih dari 10 karton susu.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil praktik kerja lapangan, penulis dapat memberikan saran yang dapat dijadikan bahan masukan untuk perusahaan, diantaranya:

- a. Jajaran direksi PT. Propertree Investa Cendikia perlu memperhatikan fasilitas transportasi yang Agrio.id miliki. Apabila Agrio.id memiliki target penjualan yang besar, maka perlu disertai dengan transportasi pengiriman yang mumpuni seperti melakukan pengadaan mobil pick-up. Sehingga Agrio.id dapat selalu siap sedia dalam mengirimkan produknya berapapun kuantitas penjualannya.
- b. Terbatasnya karyawan yang bekerja pada Agrio.id menyebabkan para karyawan kurang fokus pada bidang pekerjaannya. Oleh karena itu direksi perlu menambah sumber daya manusia khusus di bidang penjualan dan pemasaran guna meningkatkan lebih banyak revenue untuk mencapai target yang ingin dicapai.
- c. Agrio.id perlu mempertimbangkan untuk menambah variasi produk susunya sehingga tidak hanya menjual 1 jenis susu saja. Produk susu evaporasi, susu murni dan susu kental manis juga banyak diminati oleh masyarakat dan digunakan oleh bisnis-bisnis minuman lainnya sehingga dapat membuka peluang pasar baru.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

Website :

Andam, ZR, 2003, e-Commerce and e-Business, (www.businessonline.com/php/articleonline). Tanggal akses 1 November 2021

[Khttps://kemenperin.go.id/artikel/22485/Industri-Makanan-dan-Minuman-Diakselerasi-Menuju-Transformasi-Digitalemenperin](https://kemenperin.go.id/artikel/22485/Industri-Makanan-dan-Minuman-Diakselerasi-Menuju-Transformasi-Digitalemenperin): Industri Makanan dan Minuman Diakselerasi Menuju Transformasi Digital. Tanggal akses 1 November 2021

Buku :

Assauri, Sofjan. 2013. Manajemen Pemasaran. Rajawali Pers: Jakarta. h. 15

Geraldly Tambajong. 2013. Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di PT. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. Jurnal EMBA 1291, Vol. 1 No. 3 September 2013, Hal. 129 ISSN 2303- 1174.

Grewal, D., & Levy, M. (2014). Marketing Fourth Edition (Fourth Edi). New York: McGraw-Hill Companies, Inc. New York, NY, 10020. h. 15-30

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Global Edition (Global Edi, Vol. 15E). © Pearson Education Limited 2016. h. 46

Nana Herdiana Abdurrahman, Manajemen Strategi Pemasaran, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), h. 16.

Rayport, Jeffery F dan Jaworski, Bernard J. 2001. Cases In E-Commerce. McGraw-Hill. h. 4

Ross, B., Canning, L., & McDowell, R. (2004). Business-to-Business Marketing: A step bystep Guide. Prentice Hall (First edit). Pearson Education Limited

Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 154.

Sudaryono. 2016. Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi. Yogyakarta: C.V Andi Offset. h 41

Supiyadi, D., & Indonesia, U. P. (2017). Starategi Mengelola Hubungan Pelanggan B2B Starategi Mengelola Hubungan Pelanggan B2B INDOSAT OOREDOO Diajukan untuk memenuhi salah satu tugas mata kuliah Manajemen Pemasaran Madya. January



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tim PPM Manajemen, 2012, Business Model Canvas Penerapan di Indonesia,Penerbit PPM

Yosefa, Y. (2021). USULAN STRATEGI PEMASARAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT. X. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 17(1), h. 61-82.

Yuhdadi, A. (2019). tugas article section2 teknologi e-bisnis.

Zikmund dan Babin, Menjelajahi Riset Pemasaran Buku 1 Edisi 10, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), h. 21

Zimmerman, A., & Blythe, J. (2013). Business to Business Marketing Management (2nd Editio). 711 Third Avenue, New York, NY 10017 Routledge: Routledge. H 61



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN CURRICULUM VITAE



MELLISA MAGDALENA YUDHA

Depok, Jawa Barat • (+61) 896-4892-8171 • mellisayudha08@gmail.com
www.linkedin.com/in/mellisayudha

ADMINISTRASI BISNIS

Seorang mahasiswa Administrasi Bisnis yang bersemangat dengan minat yang tajam dalam pengembangan bisnis dan *strategic partnership*. Saya telah memiliki beberapa pengalaman di bidang *Business Development* sebagai Partnership dan selalu bersedia untuk belajar hal-hal yang baru.

PENDIDIKAN

Mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis – Politeknik Negeri Jakarta 2018 – 2022
Kursus meliputi: *Komunikasi Bisnis, Manajemen Pemasaran, Hubungan Masyarakat, Manajemen Kantor, Kepemimpinan dan Pengawasan, dan Manajemen Dokumen.*
IPK saat ini: 3.74/4.00

Siswa Jurusan Administrasi Perkantoran – SMK Perintis 1 Depok 2015 – 2018
No.1 Lulusan Terbaik Program Studi Administrasi Perkantoran 2018

PENGALAMAN KERJA

Partnership Officer Intern – Pateron Indonesia April 2021 – Juni 2021

Pateron adalah Startup Edu-Tech yang bertujuan untuk membantu siswa mempersiapkan seleksi pendidikan tinggi dan juga memberikan berbagai informasi tentang pendidikan.

- Terlibat dalam proyek bernama Pateron National English Olympiad Competition sebagai *Partnership Officer*.
- Menemukan *media partner* baru untuk proyek Pateron National English Olympiad Competition dan menjalankan skema kemitraan.
- Menegosiasikan kesepakatan kemitraan dengan semua *media partner* dan memastikan bahwa kemitraan ini memiliki persyaratan kemitraan yang saling menguntungkan.
- ✓ Achievement: melalui proyek ini, penjualan telah meningkat sebesar 30% dari proyek sebelumnya.

Business Development Intern – Kausa Indonesia Maret 2021 – Juni 2021

KAUSA Indonesia adalah merek fashion yang menggabungkan bahan daur ulang, kain budaya Indonesia, dan visi berkelanjutan.

- Menganalisis tren industri untuk mengembangkan strategi bisnis untuk menghasilkan pendapatan.
- Melakukan penelitian untuk menetapkan strategi dan pedoman penetapan harga untuk pengembangan produk baru.
- Mengelola dan menerapkan strategi e-commerce (Shopee, Tokopedia & Moselo) untuk meningkatkan kinerja marketplace.
- Menemukan *influencer* yang *eco-friendly* yang cocok untuk menjadi *brand ambassador* dalam rangka membantu meningkatkan *brand awareness* dan meningkatkan penjualan.

Strategic Partnership Officer – PT. Sinergi Ketahanan Pangan Dec 2020 – Feb 2021

PT. Sinergi Ketahanan Pangan adalah Startup Teknologi Peternakan Unggas yang berkontribusi meningkatkan ketahanan pangan Indonesia.

- Melakukan penelitian dan menganalisis pasar untuk mengembangkan pertumbuhan bisnis dan mengidentifikasi peluang kemitraan.
- Menjaga dan membangun hubungan yang kuat dengan pemangku kepentingan perusahaan dan berkolaborasi erat dengan kolega untuk meningkatkan pelanggan secara keseluruhan.
- Memproses data umpan balik mitra untuk menentukan apakah mitra puas dengan produk dan layanan perusahaan.
- ✓ Achievement: berhasil melakukan kesepakatan partnership dengan supplier untuk menyediakan kebutuhan klien yaitu ayam potong sebanyak 2 ton.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

VOLUNTEER

Promotor Kampanye	Nov 2020 – Des 2020
Hari AIDS Sedunia Memanfaatkan media sosial dan kontak langsung untuk menyebarkan kesadaran tentang peristiwa tersebut.	
Staf Humas	Nov 2019 – November 2019
Meet and Greet Mahasiswa Administrasi Bisnis Berkolaborasi dan berkomunikasi kepada publik, serta mempublikasikan informasi yang dibutuhkan oleh mahasiswa baru di media sosial.	
Koordinator Humas	Jul 2019 – Jul 2019
Penerimaan Mahasiswa Baru Posa PNJ Menyiapkan dan mendistribusikan <i>press realese</i> , berkolaborasi dengan tim internal (event manager), dan mengelola masalah PR.	

SERTIFIKAT KURSUS

Introduction to Psychology: Psychology of Personality	August 2020
<i>Monash University</i>	
Communication and Interpersonal Skills at Work	August 2020
<i>University of Leeds</i>	
Get Creative with People to Solve Problems	Jul 2020
<i>Coding Institute</i>	
Microsoft Word Online Course	Jul 2020
<i>ARCADIAPRENEUR</i>	
The International Basic Table Manners	Nov 2019
<i>The Margo Hotel</i>	
Sertifikat Kompetensi Mail Handling	Oct 2019
<i>Badan Nasional Sertifikasi Kompetensi</i>	

KETERAMPILAN

Soft Skills	Practical Skills
Komunikasi yang efektif	Ms. Word
Terorganisir dengan baik	Ms. Excel
Berorientasi pada detail	Ms. Power Point
Negosiasi	Pengarsipan / manajemen dokumen
Kerja tim	Presentasi yang baik
Pemecahan masalah	Kecepatan pengetikan

REFERENSI PROFESIONAL

Dwi Rahayu Prihandini - Strategic Partnerships Manager at PT. Sinergi Ketahanan Pangan
Contact: Jakarta, Indonesia, (+62)895-0370-2536, dwirahayu.prihandini@gmail.com



PRICE LIST PRODUCT

BRAND	PRODUCT DESCRIPTION	STORAGE	PACKING	PRICE	DESCRIPTION
MILK					
DIAMOND	UHT Full Cream	DRY	12 x 1 lt	IDR 185,000	
DIAMOND	UHT Low Fat	DRY	12 x 1 lt	IDR 185,000	
DIAMOND	Fresh Milk	CHILLER	12 x 946 ml	IDR 195,000	
KEJU					
PROCHIZ	Gold	DRY	48 x 170 gr	IDR 455,000	
PROCHIZ	Gold	DRY	8 x 2 kg	IDR 770,000	
PROCHIZ	Quick Melt	DRY	48 x 170 gr	IDR 970,000	
CHOCOLATE					
DIAMOND	Compound Dark	DRY	5 x 1 kg	IDR 215,000	PO 1 hari
DIAMOND	Compound White	DRY	5 x 1 kg	IDR 235,000	PO 1 hari
DIAMOND	Compound Milk	DRY	5 x 1 kg	IDR 220,000	PO 1 hari
CREAM					
DIAMOND	Creamidor	CHILLER	1 x 10 lt	IDR 460,000	PO 1 hari
DIAMOND	Creamidor	CHILLER	12 x 1 lt	IDR 595,000	PO 1 hari
BROOKFARM	Whipping Cream	CHILLER	12 x 1000 ml	IDR 460,000	PO 1 hari

**NOTE: MINIMAL PEMBELIAN 2 DUS GRATIS ONKIR
UNTUK WILAYAH DEPOK. S&K BERLAKU**

- Hak Cipta :**
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 - Dilarang mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Format Invoice Agrio.id

INVOICE

NOMOR INVOICE
000001

TANGGAL PENAGIHAN
20 Januari 2020

BATAS AKHIR PEMBAYARAN
30 Januari 2020

DITAGIHKAN KEPADA
Nama lengkap :
Nama perusahaan :
Alamat lengkap :
Kode pos :

DITAGIHKAN OLEH
Nama lengkap :
Nama perusahaan :
Alamat lengkap :
Kode pos :

NO.	DESKRIPSI	JUMLAH	HARGA SATUAN	TOTAL HARGA

Total harga
Pajak
Biaya kirim

TOTAL TAGIHAN

Cara Pembayaran

Transfer via (Nama Bank)
a/n PT.....
No. Rek : 1234567890

Nama Perusahaan

(Materai, Cap, TTD)

*Mohon lakukan pembayaran maks. 30 hari setelah invoice ini dikirim

(Nama Penanggung Jawab)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Format Surat Jalan Agrio.id

PT. PROPERTREE INVESTA CENDIKIA
 Jl. K.H.M. Yusuf Raya, Mekar Jaya, Kota Depok
 Telp. +62 821 1118 0602

Kepada
 Yth. _____

SURAT JALAN

Nomor : _____
 Tanggal Pengiriman : _____
 Dikirim dengan : _____
 Nomor Polisi : _____
 Nama Pengemudi : _____

No.	Kode Barang	Nama Barang	Satuan	Jumlah	Keterangan

Sopir
 (_____)

Mengetahui,
PT. Aneka Karya
 Manajer Marketing
 (_____)

Diterima pada tanggal: _____

Penerima
 (_____)



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4 Surat Penawaran



Nomor : 1/BD/SPK/VII/2021
Lampiran : -
Perihal : Penawaran Kerjasama Ayam Bumbu Marinasi

Kepada Yth,
Manajer/ Pemilik XXX
Di Tempat

Dengan Hormat,
Kami dari Agrio.id bermaksud untuk menawarkan kerjasama dengan XXX untuk menjadi suppliers dalam produk-produk Restaurant Anda.

Kami telah berpengalaman menjadi pemasok produk ayam marinasi yang saat ini ingin menambah mitra untuk Restaurant kami. Tidak hanya menjual produk ayam marinasi, kami juga menjual produk lainnya seperti susu, keju dan risoles frozen yang kami yakin produk kami yang berkualitas tinggi ini dapat memberikan kontribusi positif pada perkembangan produk Anda.

Adapun produk yang kami tawarkan kepada Bapak / Ibu adalah sebagai berikut :

No	Jenis Produk	Harga per kilogram
1.	Ayam Marinasi 900-1000 gram	Rp. 40.000
2.	Risoles 5pcs / pack	Rp. 20.000
3.	DIAMOND UHT FULL CREAM 12 X 1000ML	Rp. 171.000
4.	DIAMOND FRESH MILK 12 X 946ML	Rp. 176.000
5.	DIAMOND UHT LOW FAT 12 X 1000ML	Rp. 182.000
6.	PROCHIZ GOLD 48 X 170 GR	Rp. 473.000
7.	PROCHIZ PREMIUM 48 X 170 GR	Rp. 661.000
8.	PROCHIZ QUICKMELT 48 X 170 GR	Rp. 999.000

PT Ngariung Kopi Preanger
Jalan K. H. M. Yusuf Raya, Sukmajaya, Depok, 16411
PHONE : 0838-1816-3384
WEBSITE : agrio.id
Email : agrioindonesia@gmail.com





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5 Memorandum of Understanding Agrio.id

Memorandum of Understanding

Nomor: 01/BD/IX/2021

Pada hari ini Senin, 20 September 2021, bertempat di Depok, Jawa Barat telah dibuat dan ditandatangani perjanjian pemasokan barang antara :

Nama :
Tempat/Tanggal Lahir :
Alamat :
Nomor KTP :

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Agrio.id sebagai Manager sebuah usaha perseorangan yang berkedudukan di Kota Depok. Selanjutnya dalam perjanjian ini disebut sebagai **pihak pertama**.

Nama :
Tempat/Tanggal Lahir :
Alamat :
Nomor KTP :

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Tamelo Café sebagai ____ yang selanjutnya dalam perjanjian ini disebut sebagai **pihak kedua**.

Pihak pertama dan pihak kedua secara bersama-sama selanjutnya disebut "para pihak". Para pihak dengan ini terlebih dahulu menerangkan hal-hal sebagai berikut :

1. Bahwa pihak pertama adalah usaha perseorangan yang ruang lingkup kegiatan usahanya bergerak di bidang distributor bahan pangan.
2. Bahwa pihak kedua adalah usaha perseorangan yang ruang lingkup kegiatan usahanya bergerak di bidang makanan dan minuman.
3. Bahwa untuk melaksanakan ruang lingkup kegiatan usahanya pihak kedua membutuhkan pasokan barang berupa susu UHT dari pihak pertama.
4. Bahwa untuk memastikan pasokan barang berupa susu UHT tersebut, pihak pertama bersedia untuk melakukan pemasokan barang berupa susu UHT terhadap pihak kedua.

Berdasarkan hal-hal tersebut di atas dan dengan itikad baik. Para pihak dengan ini sepakat untuk saling mengikatkan diri dalam perjanjian pemasokan barang ini dengan ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat sebagaimana berikut:

PASAL 1 KESEPAKATAN

Pihak pertama dengan ini sepakat untuk melakukan pemasokan barang kepada pihak kedua sebagaimana pihak kedua dengan ini sepakat untuk melakukan pembayaran harga barang kepada pihak pertama.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**PASAL 2
HAK DAN KEWAJIBAN PARA PIHAK**

Hak dan kewajiban pihak pertama adalah sebagai berikut :

- a. Pihak pertama berhak untuk menerima pembayaran harga barang dari pihak kedua.
- b. Pihak pertama berkewajiban untuk melakukan pemasokan barang berupa susu UHT kepada pihak kedua

Hak dan kewajiban pihak kedua adalah sebagai berikut :

- a. Pihak kedua berhak untuk menerima barang berupa susu UHT yang dipasok oleh pihak pertama.
- b. Pihak kedua berkewajiban untuk melakukan pembayaran harga barang kepada pihak pertama.

**PASAL 3
RUANG LINGKUP KERJASAMA PEMASOKAN BARANG**

1. Pemasokan barang sebagaimana dimaksud dalam perjanjian ini adalah penyediaan barang dengan jangka waktu tertentu yang dilakukan oleh pihak pertama kepada pihak kedua melalui jual beli.
2. Pihak kedua berhak untuk menunjuk pihak lain untuk melakukan pemasokan barang sepanjang jangka waktu dalam perjanjian ini telah berakhir.
3. Pihak pertama dengan ini sepakat untuk melakukan pemasokan barang. Pihak pertama berkewajiban untuk memastikan ketersediaan barang yang diperlukan oleh pihak pertama dengan ketentuan :
 - a. Pemasokan barang wajib dilakukan oleh pihak pertama berdasarkan pesanan yang diajukan oleh pihak kedua.
 - b. Pengiriman barang dilakukan oleh pihak pertama dengan memperhatikan moda transportasi yang aman dan memenuhi standar sehingga menjaga kualitas barang.
 - c. Penyerahan barang dilakukan pada tempat yang telah disepakati oleh pihak pertama dan pihak kedua berdasarkan tanda terima barang.
4. Pembayaran harga barang wajib dilakukan oleh pihak kedua kepada pihak pertama pada setiap kali dilakukannya pemasokan barang dengan cara transfer bank.

**PASAL 4
BARANG**

1. Barang dalam perjanjian ini adalah jenis susu UHT yang disuplai oleh Pihak Pertama
2. Barang yang dipasok kepada pihak kedua telah melalui proses quality control sehingga dapat dipastikan seluruh barang dalam kondisi baik



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3. Apabila terdapat barang dalam keadaan tidak baik maka pihak kedua harus dapat membuktikan bahwa barang keadaan barang yang tidak baik tersebut merupakan kelalaian dari pihak pertama.

PASAL 5 PEMESANAN BARANG

1. Pihak pertama hanya melakukan pemasokan barang apabila pihak kedua telah mengajukan pemesanan barang.
2. Pihak kedua wajib untuk mengajukan pemesanan barang terhadap pihak pertama.
3. Pihak kedua mengajukan pemesanan barang yakni minimal ____ per susu UHT.
4. Pihak kedua dalam melakukan pengajuan pemesanan barang harus dengan jelas mendeskripsikan jenis susu UHT yang dipesan.

PASAL 6 PENYERAHAN BARANG

1. Penyerahan barang dilaksanakan ____ hari setelah pemesanan barang diajukan kepada pihak pertama
2. Penyerahan barang dilakukan pada tempat yang telah disepakati dalam perjanjian ini yakni _____
3. Penyerahan barang dilakukan oleh kurir dari Pihak Pertama.

PASAL 7 PEMBAYARAN HARGA BARANG

1. Pembayaran harga barang dilakukan oleh pihak kedua terhadap pihak pertama dengan cara transfer bank.
2. Pembayaran harga barang dilakukan dalam tempo 1 minggu setelah penyerahan barang dilakukan.

PASAL 8 JANGKA WAKTU

Jangka waktu dalam perjanjian pemasokan barang ini adalah ____ sejak tanggal ditandatanganinya perjanjian ini dan dapat dilakukan perpanjangan oleh para pihak apabila dikehendaki.

PASAL 9 FORCE MAJEURE



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1. Force Majeure merupakan suatu peristiwa yang terjadi di luar dugaan, kemampuan dan kekuasaan para pihak yang mengakibatkan terlambatnya pelaksanaan kewajiban salah satu atau para pihak sesuai dengan perjanjian ini, yaitu berupa :
 - a. Gempa bumi, angin topan, banjir, tanah longsor, tsunami, sambaran petir, kebakaran, ledakan, benda-benda angkasa dan bencana alam.
 - b. Peperangan, huru-hara, terorisme, pemberontakan, sabotase.
2. Keadaan memaksa harus diberitahukan terlebih dahulu secara tertulis oleh pihak yang mengalami force majeure kepada pihak yang lain dalam dua hari kalender setelah kejadian berlangsung. Pihak yang lain harus memberikan jawaban atas keadaan memaksa. Apabila dalam waktu 7 hari setelah pemberitahuan diterima pihak lain tidak memberikan jawaban maka pihak tersebut mengakui adanya keadaan memaksa.

**PASAL 10
PENYELESAIAN SENGKETA**

Apabila timbul sengketa antara para pihak akibat dari perjanjian ini, maka akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka para pihak akan menyelesaikan secara hukum dan karenanya para pihak memilih domisili hukum yang tetap di _____.

Demikianlah perjanjian ini dibuat dan ditandatangani oleh para pihak dalam keadaan sehat jasmani dan rohani tanpa adanya paksaan dari pihak manapun serta dibuat dalam 2 (dua) rangkap masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Depok, 20 September 2021

Pihak Pertama

Pihak Kedua



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 6 Surat Keterangan Diterima PKL



Surat Keterangan Magang

No: 021/SKK/PIC/VII/2021

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : M. Lingga Naashiruddin, S.E, MBA
Jabatan : CEO Propertree.id
Alamat : Ruko Permata Green Sentosa R.03, Jalan K.H.M. Yusuf Raya, MekarJaya, Kota Depok, Jawa Barat 16411

Menyatakan bahwa

Nama : Mellisa Magdalena Yudha
NIM : 1805421001
Periode magang : 8 Agustus - 6 November 2021
Jurusan : Administrasi Bisnis

Tersebut di atas adalah benar karyawan kami dan bekerja di Propertree.id sesuai tanggal tersebut. Surat ini adalah verifikasi atas kebenaran tersebut.

Demikian surat keterangan ini kami berikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 8 Agustus 2021

Hormat Kami,



M. Lingga Naashiruddin, S.E, MBA
CEO Propertree.id



PT. Propertree Investa Cendekia
Ruko Permata Green Sentosa R.03, Jalan K.H.M. Yusuf Raya, MekarJaya, Kota Depok, Jawa Barat 16411

propertree.id
info@propertree.id
(021) 7976226
(021) 7976226



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 7 Surat Keterangan Selesai PKL



SURAT KETERANGAN MAGANG

Nomor:068/PIC/KET.MAGANG/HRD/X/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : M.Lingga Naashiruddin, S.E,MBA
Jabatan : Direktur Utama

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Mellisa Magdalena Yudha
Asal Universitas : Politeknik Negeri Jakarta Fakultas Administrasi Bisnis

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan magang kerja di PT. Propertree Investa Cendekia. Magang kerja tersebut telah dilaksanakan selama 4 bulan, yaitu mulai tanggal 9 Agustus 2021- 6 November 2021. Selama magang di PT. Propertree Investa Cendekia, yang bersangkutan telah mempelajari tentang tugas dari *Business Development*. Dan pada saat surat ini dikeluarkan, yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dan tanggung jawab nya dengan baik.

Demikian surat keterangan magang ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 7 November 2021

Hormat Kami



M. Lingga Naashiruddin, S.E, MBA
Direktur Utama Propertree



PT. Propertree Investa Cendekia
Ruko Permata Green Sentosa R.03, Jalan K.H.M. Yusuf Raya, MekarJaya, Kota Depok, Jawa Barat 16411

propertree.id
info@propertree.id
(021) 7976226
(021) 7976226

Lampiran 8 Sertifikat Magang



© Hak Cipta

Hak Cipta

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



PT PROPERTREE INVESTA CENDEKIA

Ruko Permata Green Sentosa R-03
Jl. K.H.M. Yusuf Raya, Sukmajaya. Depok, 16411

SERTIFIKAT

Diberikan Kepada:

Melissa Magdalena Yudha

Universitas : Politeknik Negeri Jakarta

Telah menyelesaikan Talent Development Program Batch 3 di
PT PROPERTREE INVESTA CENDEKIA (PROPERTREE.ID)
Periode 9 Agustus 2021 s/d 7 November 2021.

Sertifikat ini diberikan kepada yang bersangkutan
untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 7 November 2021


propertree.id

Hamzah Saifulhaq
Direktur SDM

NEGERI
JAKARTA




© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 9 Daftar Penilaian PKL




**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI**
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
Jalan Prof Dr. G.A. Siwabessy, Kampus UI, Depok 16425
Telepon (021) 7270036, Hunting, Fax (021) 7270034
Laman : <http://www.pnj.ac.id> e-pos : humas@pnj.ac.id

**DAFTAR PENILAIAN PKL MAHASISWA
PROGRAM SARJANA (TERAPAN) ADMINISTRASI BISNIS**
Tahun Akademik 2021/2022
(DIISI OLEH SUPERVISOR)

Nama Mahasiswa : Melisa Magdalena Yudha
 NIM : 1805421001
 Tempat PKL : PT. Proper tree Investa Cendekia
 Waktu :

Petunjuk Pengisian : Berilah tanda cek (√) pada setiap ruang/kolom dengan angka 1 sampai 10, yang menunjukkan tingkat kompetensi mahasiswa praktek kerja lapangan.

No	KOMPONEN YANG DINILAI	NILAI										KETERANGAN				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10					
1	Kemampuan beradaptasi dengan lingkungan										✓					
2	Keterampilan dalam menjalankan tugas :															
	a) Kesesuaian dengan instruksi											✓	✓			
	b) Kualitas hasil pekerjaan											✓	✓			
	c) Ketepatan waktu											✓	✓			
	d) Kemampuan memecahkan masalah											✓	✓			
3	Tanggung Jawab terhadap tugas														✓	
4	Inisiatif dan kreativitas														✓	
5	Komunikasi :															
	a) Bekerja dalam kelompok (kerja sama)											✓	✓			
	b) Hubungan dengan atasan											✓	✓			
	c) Hubungan dengan rekan kerja											✓	✓			
	d) Hubungan dengan bawahan											✓	✓			
	e) Hubungan dengan relasi											✓	✓			
6	Kedisiplinan														✓	
7	Kemandirian														✓	
8	Sikap potensial :															
	a) Sikap menghadapi pekerjaan														✓	
	b) Disiplin kerja														✓	
	c) Loyalitas/kesetiaan														✓	
	d) Semangat/motivasi kerja														✓	
	e) Penampilan														✓	
	Total Nilai											40	90	30		
	Nilai rata-rata														8,8	

Nama Perusahaan

PT. Proper tree Investa Cendekia



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Halaman 2

I. Penilaian kualitatif terhadap mahasiswa selama melakukan PKL (Praktek Kerja Lapangan)

1. Jenis pekerjaan apa saja yang dilaksanakan oleh mahasiswa kami selama praktek kerja di perusahaan saudara
- MAKELING
- PERENCANAAN
- CAMVAGING
.....
.....
2. Jenis pekerjaan apa sajakah yang dapat dilaksanakan oleh mahasiswa kami ?
- PERENCANAAN
- FORCASTING
.....
.....
3. Jenis pekerjaan apa sajakah yang dapat dilaksanakan oleh mahasiswa kami tetapi hasilnya belum sempurna ?
- semua pekerjaan yang diberikan berhasil
- diluar rencana dengan baik dari hasilnya
- memuaskan
.....
.....
4. Jenis pekerjaan apa sajakah yang tidak dapat dilakukan oleh mahasiswa kami ?
- sejauh ini semua pekerjaan dapat dilakukan
- dengan baik dan lancar
.....
.....
5. Menurut saudara, apakah mahasiswa kami sudah menampakkan keprofesionalannya ?
Misalnya dalam mengatur waktu, mengerjakan pekerjaan-pekerjaannya, membuat laporan kerja harian, hubungan personal dengan karyawan-karyawan di sini ?
- sudah cukup teruna ma dalam masalah waktu
- yang selalu disiplin
.....
.....


RAPI AMBAYAH
(Supervisor)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Halaman 3

II. Pendapat atau saran Bapak/Ibu, sebagai masukan untuk pengembangan pengajaran di Politeknik.

1. Keterampilan-keterampilan apa sajakah yang harus dimiliki oleh seorang lulusan Politeknik Negeri Jakarta Jurusan Administrasi Niaga ?
- Negeri apa, alangun calapa bove jika bunam kanya
- mersua stabaan lapi juga kumam kapi denerubotari
2. Pengetahuan di bidang apa sajakah yang harus dimiliki oleh seorang lulusan Politeknik Negeri Jakarta Jurusan Administrasi Niaga ?
- jama wari dan ltkormer
- portum kaman yasar
3. Sikap karyawan yang bagaimana yang diharapkan Bapak/Ibu tentang hubungan sesama karyawan dan tamu ?
Sikap terhadap atasan :
- maha hapanah
- kumut
Sikap terhadap teman kerja yang setingkat
- kumut
- kumut
Sikap terhadap bawahan :
- kumut
- bi dakeren
4. Aturan-aturan apa sajakah yang diberlakukan di kantor Bapak/Ibu, sehubungan pakaian para karyawan ?
- kumut
- kumut
5. Bagaimana menurut Bapak/Ibu tentang kriteria kerapihan dalam penampilan para karyawan ?
- kumut
- kumut dilihat

Praktek Kerja Lapangan



- Hak Cipta :
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 - Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 10 Daftar Hadir PKL

Yth. Bapak Direktur Politeknik Negeri Jakarta
 c.q. Ketua Jurusan Administrasi Niaga
 di Kampus Baru UI - Depok

DAFTAR HADIR JOB TRAINING MAHASISWA/ JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA POLITEKNIK NEGERI JAKARTA PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN ADMINISTRASI BISNIS TAHUN AKADEMIK 2021/2022																																						
No	Nama Mahasiswa	N I M	BULAN : Agustus																													TOTAL				Keterangan		
			01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	H	A		S	I
1	Melisa Magdalena, Y	1805421001								H	H	H	H	H			H	H	H	H	H			H	H	H	H			H	H			17				
2																																						
3																																						
4																																						
5																																						
6																																						

Keterangan : H = Hadir
 A = Absen
 S = Sakit
 I = Izin

Catatan : _____

Selasa 31 Agustus 2021


 RAFLIANSYAH

Praktek Kerja Lapangan



- Hak Cipta :
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta
 - Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
 - Dilarang tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 - Dilarang hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Yth. Bapak Direktur Politeknik Negeri Jakarta
c.q. Ketua Jurusan Administrasi Niaga
di Kampus Baru UI - Depok

**DAFTAR HADIR JOB TRAINING MAHASISWA/
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN ADMINISTRASI BISNIS
TAHUN AKADEMIK 2021/2022**

No	Nama Mahasiswa	N I M	BULAN : September																													TOTAL			Keterangan	
			01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	H		A
1	Mellisa Magdalena Y	1905421001	H	H	H		H	H	H	I			H	H	H	H	H			H	H	H	H			H	H	H	H			21			1	izin uji korn
2																																				
3																																				
4																																				
5																																				
6																																				

Keterangan :
H = Hadir

A = Absen
S = Sakit
I = Izin

Catatan :

Kami, 30 September 2021

PAPER TREE ID

Praktik Kerja Lapangan



- Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Yth. Bapak Direktur Politeknik Negeri Jakarta
c.q. Ketua Jurusan Administrasi Niaga
di Kampus Baru UI - Depok

DAFTAR HADIR JOB TRAINING MAHASISWA/I JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA POLITEKNIK NEGERI JAKARTA PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN ADMINISTRASI BISNIS TAHUN AKADEMIK 2021/2022																																					
No	Nama Mahasiswa	N I M	BULAN : Oktober																												TOTAL		Keterangan				
			01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		31	H	A	S
1	Melixa Magdalena Y	1805421001	H		H	H	H	H	H		H	H	H	H		H	H	H	H		H	H	H	H	H	H	H	H	H					20			
2																																					
3																																					
4																																					
5																																					
6																																					

Keterangan :

H = Hadir

A = Absen

S = Sakit

I = Izin

Catatan :

Jumat, 23 Oktober 2021

 proper tree.id

YASLI ANIS-IAH

Praktek Kerja Lapangan



- Hak Cipta :
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 - Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Yth. Bapak Direktur Politeknik Negeri Jakarta
c.q. Ketua Jurusan Administrasi Niaga
di Kampus Baru UI - Depok

DAFTAR HADIR JOB TRAINING MAHASISWA/I JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA POLITEKNIK NEGERI JAKARTA PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN ADMINISTRASI BISNIS TAHUN AKADEMIK 2021/2022																																							
No	Nama Mahasiswa	N I M	BULAN : <i>November</i>																												TOTAL				Keterangan				
			01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	H		A	S	I	
1	<i>Melisa Magdalena Y</i>	<i>1805421001</i>	H	H	H	H	H																												<i>5</i>				
2																																							
3																																							
4																																							
5																																							
6																																							

Keterangan :
 H = Hadir
 A = Absen
 S = Sakit
 I = Izin

Catatan : _____

Jumat, 5 November 2021

RAFLI ANSYAH


 proper tree.id

Praktik Kerja Lapangan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 11 Laporan Harian PKL

Halaman 1

(Supervisor)

Praktek Kerja Lapangan

FORMAT LAPORAN HARIAN
DI ISI OLEH MAHASISWA

Minggu ke : 1 - 4
 Nama Mahasiswa : Melissa Magdalena Yudha
 Jurusan : AN
 Nama Perusahaan : PT. Proper tree

Dari Tanggal : 1 s.d. 31
 NIM : 1805421001
 Program Studi : DM Administrasi Bisnis Terapan

Tugas yang telah direncanakan :

1. Mencari potensial partner untuk B2B marketing
2. Membuat database partner yang teridentifikasi
3. Melakukan pendekatan kepada partner yang sudah terdata
4. Menyajikan proposal & surat penawaran

Rencana tugas berikutnya :

1. Melakukan follow up kemiripan dg marketplace traveloka
2. melakukan follow up b2b restoran
3. pembuatan timeline konten via media sosial promotion (umpurng)
4. melakukan reseach untuk kemauan produk

Komentar tentang tugas yang telah dikerjakan :

Mendapat tantangan dan pengalaman baru dalam membangun hubungan bisnis secara profesional

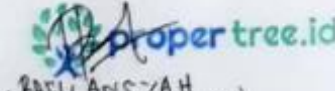
Hambatan-hambatan yang telah ditemui dalam pekerjaan :

Tidak semua calon partner yang terdata dalam database masih beroperasi


Komentar pembimbing di perusahaan :

Selasa 31 Agustus 2021

Diketahui



(ARUL ANS-VAH)
Supervisor Perusahaan



(Melissa Magdalena Yudha)
Nama Mahasiswa

cc : 1. Perusahaan
2. Pembimbing



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Supervisor)

Halaman 1

Praktek Kerja Lapangan

FORMAT LAPORAN HARIAN
DI ISI OLEH MAHASISWA

Minggu ke : 5 - 8
 Nama Mahasiswa : Melissa Magdalena Yudha
 Jurusan : AN
 Nama Perusahaan : PT. Proper tree Indonesia

Dari Tanggal : 1 s.d. 30
 NIM : 1805421001
 Program Studi : D4 Administrasi Bisnis Terapan

Tugas yang telah direncanakan :

1. Melakukan follow up keletteran traveloka.com
2. Melakukan follow up B2B restoran
3. Pembuatan timeline konten untuk instagram dan promotion campaign
4. Melakukan research untuk kemayan prate

Rencana tugas berikutnya :

1. Melakukan riset dan mengajari kerjasama dengan platform kuliner
2. Mencari peluang untuk bekerjasama di coffee shop (B2B)
3. Membuat database potensial partner coffee shop
4. Melakukan pendataan penjualan


Komentar tentang tugas yang telah dikerjakan :

Partner rumah percontohan ayam bermasalah sehingga menghambat jalannya bisnis


Hambatan-hambatan yang telah ditemui dalam pekerjaan :

Komentar pembimbing di perusahaan :

Diketahui


 (RAFI ANISTAH...)
 Supervisor Perusahaan

Kamis 30 September 2021


 (Melissa Magdalena Yudha...)
 Nama Mahasiswa

cc : 1. Perusahaan
2. Pembimbing



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Halaman 1

(Supervisor)

Praktek Kerja Lapangan

FORMAT LAPORAN HARIAN
DI ISI OLEH MAHASISWA

Minggu ke : 9 - 12
 Nama Mahasiswa : Melissa Magdalena Yudha
 Jurusan : AN
 Nama Perusahaan : PT. Proptree Investa Cendekia

Dari Tanggal : 1 s.d. 30
 NIM : 1805421001
 Program Studi : D4 Administrasi Bisnis Terapan

Tugas yang telah direncanakan :

1. Melakukan registrasi keanggotaan dengan platform Kulina
2. Membuat database mitra coffee shop
3. Melakukan beberapa kesepakatan kerjasama dengan coffee shop
- 4.

Rencana tugas berikutnya :

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Komentar tentang tugas yang telah dikerjakan :

Sangat melatih kemampuan dalam bermonitori bisnis, negosiasi, dan berpikir analitis

Hambatan-hambatan yang telah ditemui dalam pekerjaan :

Hambatan dari bagian pemasaran yang belum bisa menjangkau partner dengan jangk yang cukup jauh

Komentar pembimbing di perusahaan :

Sabtu 30 oktober 2021

Diketahui


 (PARLIANSYAH)
 Supervisor Perusahaan


 (Melissa Magdalena Yudha)
 Nama Mahasiswa

cc : 1. Perusahaan
 2. Pembimbing