



**PERANCANGAN FOTOGRAFI KEGIATAN
PENGUNJUNG DAN PENJUALAN FOTO PADA PT.
ARYAN PP PROPERTI**

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Program Studi

S1 Desain Komunikasi Visual

UNIVERSITAS
Dinamika

Oleh :

Niluh Ayu Maul'disa

21420100020

FAKULTAS DESAIN DAN INDUSTRI KREATIF

UNIVERSITAS DINAMIKA

2024

**PERANCANGAN FOTOGRAFI KEGIATAN PENGUNJUNG DAN
PENJUALAN FOTO PADA PT. ARYAN PP PROPERTI**

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan

Mata Kuliah Kerja Praktik



Disusun Oleh :

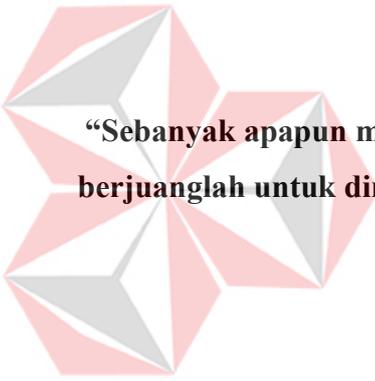
Nama : Niluh Ayu Maul'disa
NIM : 21420100020
Program : S1 (Strata Satu)
Jurusan : Desain Komunikasi Visual

FAKULTAS DESAIN DAN INDUSTRI KREATIF

UNIVERSITAS DINAMIKA

2024

LEMBAR MOTTO



“Sebanyak apapun manusia di dunia ini, hanya diri sendiri yang paling mengerti. Jadi berjuanglah untuk dirimu sendiri, kelak diri kita dimasa depan akan sangat banga atas apa yang kita perjuangkan hari ini”

LEMBAR PERSEMBAHAN



“Laporan Kerja Praktik ini saya persembahkan untuk Diri saya, Kedua Orang tua saya dan Semua orang yang berarti dihidup Saya”

UNIVERSITAS
Dinamika

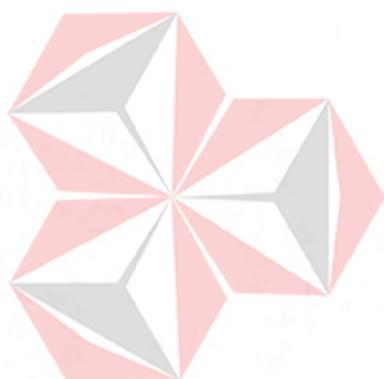
LEMBAR PENGESAHAN

PERANCANGAN FOTOGRAFI KEGIATAN PENGUNJUNG DAN PENJUALAN FOTO PADA PT ARYAN PP PROPERTI

Laporan Kerja Praktik Oleh :

Niluh Ayu Maul'disa .

NIM. 21420100020



Telah diperiksa, diuji, dan disetujui

Surabaya, 5 Juli 2024

Dosen Pembimbing,

Dr. Muh. Bahruddin, S.Sos., M.Med.Kom.

NIDN. 0704017701

Penyelia,

Benny Setyawan

Mengetahui,

Ketua Program Studi

S1 Desain Komunikasi Visual



Fakultas Desain dan Industri Kreatif

UNIVERSITAS

Dinamika

Dhika Yuan Yurisma. M.Ds.

NIDN. 0720028701

PERNYATAAN

PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Sebagai mahasiswa Universitas Dinamika, Saya :

Nama : Niluh Ayu Maul'disa
NIM : 21420100020
Program Studi : S1 Desain Komunikasi Visual
Fakultas : Fakultas Desain dan Industri Kreatif
Jenis Karya : Laporan Kerja Praktik
Judul Karya : Fotografi kegiatan pengunjung dan penjualan foto pada PT. Aryan PP Properti

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Demi pengembangan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni. Saya menyetujui memberikan kepada Universitas Dinamika Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas seluruh isi/ sebagian karya ilmiah Saya tersebut diatas untuk disimpan, dialihmediakan, dan dikelola dalam bentuk oangkalan data (*database*) untuk selanjutnya didistribusikan atau dipublikasikan demi kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama Saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
2. Karya tersebut diatas adalah hasil karya asli Saya, bukan plagiat baik sebagian maupun keseluruhan. Kutipan, karya, atau pendapat orang lain yang ada dalam karya ilmiah ini semata-mata hanya sebagai rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka Saya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti terdapat tindakan plagiasi pada karya ilmiah ini, maka Saya bersedia untuk menerima pencabutan terhadap gelar keserjaan yang telah diberikan kepada Saya.

Demikian surat pernyataan ini Saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya,



Niluh Ayu Maul'disa

NIM. 21420100020

ABSTRAK

PT. Aryan PP Properti KidZania merupakan wahana edukasi anak-anak yang menghadirkan pengalaman realistis, di mana anak-anak dapat menekuni profesi yang ada di dalamnya. KidZania memiliki suatu tim yang bekerjasama dalam membantu perusahaan dalam hal pemasaran dan penjualan, yaitu Tim Point Of Sales. Tim ini bertanggung jawab atas promosi dan penjualan produk yang digunakan untuk kebutuhan promosi Perusahaan serta penjualan foto kegiatan pengunjung selama mereka bermain di KidZania. Sebagai tim yang bertugas pada penjualan, para tim dituntut untuk dapat mengkomunikasikan suatu pesan atau informasi kepada pengunjung sebagai bentuk promosi baik itu secara langsung maupun tidak langsung. Salah satu contoh promosi yang dilakukan oleh Tim Point Of Sales, yaitu dengan mengabadikan foto pengunjung di mana foto tersebut akan di *upload* pada laman Instagram @kidzaniashop. Bukan hanya sebagai sarana promosi saja, foto-foto juga dapat dibeli oleh pengunjung sebagai buah tangan dan kenang-kenangan yang dapat dibawa pulang. Hal tersebut untuk mewujudkan tujuan utama Tim Point of sales yaitu sebagai penanggung jawab pemasaran dan penjualan.

Kata Kunci : Tim Point Of Sales, KidZania, Promosi.

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya panjatkan puja dan puji Syukur atas Kehadirat-Nya yang telah melimpahkan Rahmat dan Kekuatan sehingga saya dapat menyelesaikan laporan kerja praktek dengan judul “Fotografi Kegiatan Pengunjung dan Penjualan Foto pada PT.Aryan PP Properti” dengan lancar tanpa kendala sesuai dengan waktu dan ketentuan yang ditetapkan.

Laporan Kerja Praktek ini saya susun dengan maksimal dan sebaik-baiknya sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan tugas mata kuliah Kerja Praktek pada Program Studi S1 Desain Komunikasi Visual Universitas Dinamika Surabaya. Dalam Penyusunan Laporan Magang ini, tentu tak lepas dari pengarahan dan bimbingan dari berbagai belah pihak. Maka Saya ucapkan rasa hormat dan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu. Pihak-pihak yang terkait diantaranya

1. Bapak Prof. Dr. Budi Jatmiko, M.Pd. selaku Rektor Universitas Dinamika.
2. Bapak Karsam, MA., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Desain dan Industri Kreatif Universitas Dinamika.
3. Bapak Dhika Yuan Yurisma, M.Ds., ACA. Selaku Ketua Program Studi S1 Desain Komunikasi Visual Universitas Dinamika.
4. Bapak Dr. Muh. Bahruddin, S.Sos., M.Med.Kom. selaku Dosen Pembimbing yang dengan sabar membimbing dan selalu mengarahkan, serta memberi masukan dan saran selama pelaksanaan Kerja Praktek hingga proses penyusunan Laporan Kerja Praktek sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
5. Ibu Rani Novita Sari selaku HRD Manager.
6. Bapak Nicco Septian Firmansyah selaku penyelia selama Kerja Praktek.
7. Rekan kerja saya di PT. Aryan PP Properti, khususnya Tim Point Of Sales KidZania

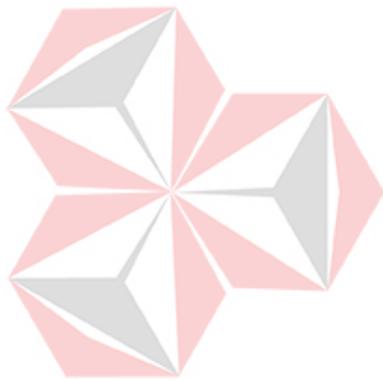
Surabaya, 2024

Niluh Ayu Maul'disa

DAFTAR ISI

COVER.....	i
LEMBAR MOTTO.....	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
LEMBAR PERNYATAAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan	2
1.5 Manfaat	2
1.5.1 Bagi Mahasiswa	2
1.5.2 Bagi Instansi.....	3
1.5.3 Bagi Akademik.....	3
1.6 Pelaksanaan.....	3
1.7 Sistematika Penulisan	3
BAB II GAMBARAN UMUM INSTANSI	4
2.1 Sejarah Instansi	5
2.2 Profil Instansi	5
2.3 Visi dan Misi.....	6
2.3.1 Visi.....	6

2.3.2 Misi	6
2.4 Logo Instansi.....	6
2.5 Lokasi Perusahaan PT Aryan PP Properti.....	6
2.6 Struktur Organisasi	8
2.7 Pokok Bahasan dan Jabatan.....	8
 BAB III LANDASAN TEORI.....	 10
3.1 Fotografi	10
3.2 Fotografi Dokumentasi	10
3.3 Penjualan/ <i>Selling</i>	11
 BAB IV	 12
 DESKRIPSI PEKERJAAN	 12
4.1 Deskripsi Pekerjaan	12
4.2 Posisi dalam Pekerjaan	12
4.3 Pengarahan/ <i>Briefing</i>	12
4.4 Alat Yang Digunakan	12
4.5 Proses Perancangan Fotografi Kegiatan Pengunjung Dan Penjualan Foto	13
4.5.A Tahap Pengambilan Foto kegiatan pengunjung.....	13
4.5.B Tahap Penyimpanan Foto Dari Kamera ke Komputer	13
4.5.C Tahap Penjualan Foto	13
4.5.D Tahap Pemilihan Foto	14
4.5.E Tahap Pencetakan Foto.....	15
4.5.F Tahap Pembayaran	15
 BAB V PENUTUP.....	 16
5.1 Kesimpulan	16
5.2 Saran	16
 DAFTAR PUSTAKA.....	 17
 LAMPIRAN.....	 18



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

KidZania merupakan wahana hiburan berbasis *education*, dimana kidzania memberikan pengalaman dengan perpaduan unik dari belajar dan bermain. Kidzania pertama di dirikan pada tanggal 1 September 1999 di santa Fe Mexico utara City. KidZania Surabaya hadir sebagai fasilitas ke-2 yang berada di Indonesia yang mulai beroperasi pada November 2019, yang berlokasi di dalam area Lagoon Avenue Sungkono Mall Surabaya Jl. Abdul Wahab Siamin. KidZania Surabaya merupakan sebuah Kerjasama antar PT PP Properti Tbk dengan PT Aryan Indonesia yang memiliki luas bangunan 4.500 m², terdapat 45 establishments dan lebih dari 100 aktivitas, KidZania sip menyajikan berbagai macam aktivitas *Role-play* sebuah profesi orang dewasa yang ada di kehidupan nyata untuk anak-anak pada usia 2-16 tahun. Kidzania memiliki target yang harus dicapai sekitar 500.000 pengunjung setiap tahunnya.

KidZania berusaha menghadirkan pengalaman yang otentik dan realistis bagi anak-anak. Untuk mewujudkannya, KidZania menghadirkan Mitra Industri yang merupakan element penting bagi KidZania dalam menjalankan tujuannya. Beberapa Perusahaan dan profesi yang terkait contohnya Alfamart (Minimarket), EYEVIT (Klinik mata), KAI (Tram Wisata Kota), Kapal Api (Lab Kopi) dan masih banyak Mitra Industri lainnya.

Untuk dapat mendokumentasi kan dan mempromosikan kegiatan tersebut, Dibuatlah sebuah Tim yang memiliki tugas untuk membantu Perusahaan KidZania salah satunya adalah Tim Point Of sales. Dimana tim tersebut memiliki tugas yakni Mendokumentasikan, Mempromosikan, serta Memperjual Belikan. Tim Point Of Sales memiliki tanggung jawab Mendokumentasikan seluruh kegiatan pengunjung, Mempromosikan Perusahaan melewati *Social Media*, serta Memperjual belikan hasil dokumentasi foto dan *merchandise* kepada Pengunjung.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam Kerja Praktek ini mengenai Fotografi Kegiatan Pengunjung dan Penjualan Foto pada PT.Aryan PP Properti KidZania Surabaya.

1.3 Batasan Masalah

Terdapat batasan masalah yang telah ditetapkan agar laporan Kerja Praktek lebih jelas dan terarah, sebagai berikut :

1. Fotografi Kegiatan Pengunjung dan Penjualan Foto dimulai pada awal bulan Februari hingga bulan April 2024 sesuai dengan periode Kerja Praktek yang telah disepakati bersama dengan pihak perusahaan.
2. Fotografi Kegiatan Pengunjung dan Penjualan Foto merupakan salah satu fasilitas yang ada di KidZania Surabaya
3. Fotografi kegiatan pengunjung pada setiap *estabilishment* saat melakukan aktivitas dan Penjualan Fotografi pada saat selesai melakukan aktivitas (biasanya saat pengunjung sudah akan pulang).

1.4 Tujuan

Tujuan dilaksanakannya Kerja Praktek di perusahaan PT Aryan PP Properti KidZania Surabaya adalah sebagai berikut :

1. Agar mahasiswa mendapatkan ilmu ilmu baru dan menerapkan apa saja yang telah dipelajari selama kuliah ke dalam dunia pekerjaan.
2. Agar mahasiswa dapat percaya diri dan mengembangkan skill yang selama ini dimiliki.
3. Agar mahasiswa dapat memanage waktu serta dapat merasakan dunia kerja secara nyata, dan juga menjangkau lebih luas relasi di tempat kerja.

1.5 Manfaat

1.5.1 Bagi Mahasiswa

- a. Mendapatkan pengalaman bekerja yang sebenarnya, sehingga memiliki gambaran saat nanti akan melamar pekerjaan.
- b. Mendapatkan ilmu ilmu yang mungkin kurang didapat saat berkuliah.
- c. Dapat mengimplementasikan apa saja yang sudah dipelajari saat berkuliah.
- d. Meningkatkan relasi sehingga bisa mendapatkan banyak informasi.

1.5.2 Bagi Instansi

- a. Perusahaan atau instansi mendapatkan bantuan tenaga kerja yang ahli dalam bidang terkait.
- b. Menjalin dan memepererat kerja sama antara pihak KidZania Surabaya dengan Universitas dinamika Surabaya.
- c. Mendapatkan ide baru dan tenaga dari para Mahasiswa yang melakukan Kerja Praktek.

1.5.3 Bagi Akademik

- a. Perguruan Tinggi akan mendapat *attention* dari Perusahaan yang terkait.
- b. Perguruan Tinggi akan bisa melakukan Kerjasama berkelanjutan dengan Perusahaan atau instansi
- c. Memperbarui keilmuan khususnya pada bidang Desain Komunikasi Visual yang diperoleh pada saat Mahasiwa melakukan kerja praktik.

1.6 Pelaksanaan

A. Detail Instansi

Nama Instansi : PT Aryan PP Properti, KidZania Surabaya
Alamat : Jl. Abdul Wahab Siamin, Grand Lagoon, Surabaya, Jawa Timur.
Telepon : (031) 9920 6651
Email : <https://surabaya.kidzania.com/in-id>
Website : partner@kidzania.biz.id

B. Periode

Tanggal : 12 Februari 2024 – 12 April 2024
Senin-Jumat (09.30-17.30), Sabtu-Minggu (11.30-19.30)

1.7 Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, periode Kerja Praktek, dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan beberapa profil yang dimiliki perusahaan atau instansi tempat pelaksanaan Kerja Praktek yaitu PT Aryan PP Properti, KidZania Surabaya yang memuat data berupa profil, visi, misi, hingga deskripsi kerja.

BAB III : LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan mengenai teori-teori yang relevan untuk digunakan dalam fotografi kegiatan pengunjung dan penjualan foto dalam penulisan Laporan Kerja Praktek.

BAB IV : DESKRIPSI PEKERJAAN

Bab ini menjelaskan tentang pekerjaan yang telah penulis lakukan selama Kerja Praktek di PT Aryan PP Properti, KidZania Surabaya, disertai dengan penjelasan mengenai proses dan hasil yang telah dikerjakan dan selanjutnya diangkat dalam penulisan Laporan Kerja Praktek ini.

BAB V : PENUTUP

Bab ini membahas tentang kesimpulan serta saran mengenai Laporan Kerja Praktek yang telah penulis susun. Pada bagian kesimpulan berisi beberapa ringkasan dari hasil terkait permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya.

Sedangkan pada bagian saran berisi tentang beberapa masukan untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi di dalam Laporan Kerja Praktek ini.

DAFTAR PUSTAKA

Bagian daftar pustaka ini berisi tentang informasi mengenai daftar referensi yang digunakan penulis sebagai acuan dalam penyusunan Laporan Kerja Praktek yang didapatkan dari, buku, website di internet, dan jurnal terkait.

BAB II

GAMBARAN UMUM INSTANSI

2.1 Sejarah Instansi

KidZania adalah sebuah Perusahaan swasta yang berasal dari Meksiko. KidZania diciptakan dan dikembangkan oleh Xavier López Ancona, yang saat ini menjadi CEO KidZania. KidZania pertama kali didirikan pada tanggal 1 September 1999 di Santa Fe di Mexico. Lokasi kedua dibuka di Monterrey, Mexico di tahun 2006. Lalu dilanjutkan KidZania pertama di Indonesia tiba di Jakarta pada tahun 2007, Dan berlanjut sampai berdirinya KidZania Surabaya pada tahun 2019 silam.

KidZania Surabaya merupakan hasil dari kerja sama antar PT PP Properti Tbk dengan PT Aryan Indonesia yang mulai beroperasi pada November 2019. KidZania Surabaya menempati lahan seluas 4.500 m² di lantai 4 Mall Lagoon Avenue Sungkono. Terdapat lebih dari 45 *estabilishment* dan 75 profesi yang bisa dipilih oleh anak-anak. Proyek dengan investasi Rp 70 miliar itu mengincar pengunjung sejumlah 500.000 pertahunya.

2.2 Profil Instansi

Perusahaan PT Aryan PP Properti KidZania Surabaya merupakan tempat bermain anak yang bertemakan kota interaktif dan unik. Kidzania adalah tempat bermain sekaligus belajar bagi anak usia 2-16 tahun dengan berbagai macam profesi menarik yang ada dalam kehidupan nyata. Berikut adalah informasi tentang Perusahaan PT Aryan PP Properti KidZania Surabaya :

Detail Instansi : Perusahaan PT Aryan PP Properti KidZania Surabaya
Alamat : Jl. Abdul Wahab Siamin, Grand Lagoon, Surabaya, Jawa Timur.
Telepon : (031) 9920 6651
Email : <https://surabaya.kidzania.com/in-id>
Website : partner@kidzania.biz.id

2.3 Visi dan Misi

2.3.1 Visi

“Menyentuh hati dan pikiran anak-anak di seluruh dunia dengan menguatkan mereka untuk menjadikan dunia ini tempat yang lebih baik.”

2.3.2 Misi

1. Memberikan pengalaman belajar dan hiburan terbaik, khususnya dalam bermain peran untuk anak-anak.
2. Memberikan komitmen dan partisipasi tinggi untuk meningkatkan kehidupan.
3. Memberikan solusi suportif untuk menjaga lingkungan kita.

2.4 Logo Instansi

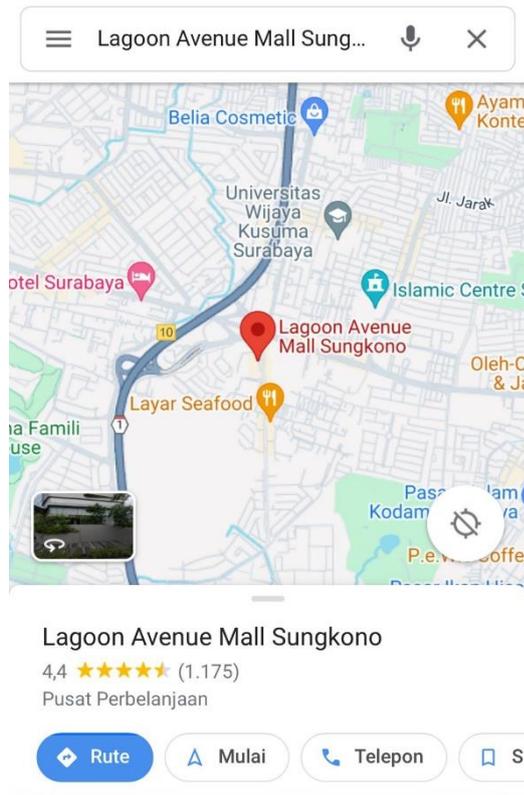


Gambar 2.1 Logo KidZania Surabaya

(Sumber : <https://surabaya.kidzania.com/in-id>)

2.5 Lokasi Kantor PT Aryan PP Properti Kidzania Surabaya

Lokasi PT Aryan PP Properti KidZania Surabaya terletak di Lagoon Avenue Mall, Jl. KH Abdul Wahab Siamin Surabaya Grand Sungkono Lagoon No. Kav. 9-10, Dukuh Pakis, Kec. Dukuhpakis, Surabaya, Jawa Timur, Kode pos 60225



Gambar 2.2 Peta Lokasi perusahaan PT Aryan PP Properti KidZania Surabaya

(Sumber : Berkas Penulis, 2024)



Gambar 2.3 Pintu masuk Area KidZania Surabaya

(Sumber : https://www.tripadvisor.com/Attraction_Review-g297715-d19929633-Reviews-KidZania_Surabaya-Surabaya_East_Java_Java.html)

2.6 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah susunan kepengurusan atau susunan jabatan dalam suatu organisasi. Berdasarkan data perusahaan, diperoleh struktur organisasi pada perusahaan PT Aryan PP Properti seperti berikut :



Gambar 2.4 Struktur Organisasi

(Sumber : Berkas Penulis,2024)

2.7 Pokok Bahasan dan Jabatan

Dalam setiap perusahaan terdapat pembagian kerja yang perlu diterapkan oleh setiap bagian atau anggota perusahaan berdasarkan yang telah ditentukan. Berikut deskripsi tugas dari masing-masing jabatan pada PT Aryan PP Properti.

a. Manager Operational

Yakni posisi yang bertanggung jawab untuk meningkatkan, mengatur, dan mengelola organisasi agar operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik.

b. Senior Koordinator

Merupakan posisi yang bertugas untuk mengawasi serta mengelola program kerja yang melibatkan mitra, klien, dan bahkan staf.

c. Koordinator Artistik

Merupakan posisi yang bertanggung jawab untuk mengoordinasi bidang artistic di perusahaan PT Aryan PP Properti.

d. Koordinator FNB

Merupakan posisi yang membantu dan bertanggung jawab dalam bidang penyajian makanan dan minuman yang berada di perusahaan terkait.

e. Leader POS

Merupakan posisi yang memimpin, membimbing, dan mendorong kinerja organisasi untuk meningkatkan penjualan di perusahaan atau instansi terkait.

f. Leader Area 1

Merupakan posisi yang memimpin dan bertanggung jawab untuk mengawasi bagian area 1 di instansi.

g. Leader Area 2

Merupakan posisi yang memimpin dan bertanggung jawab untuk mengawasi bagian area 2 di instansi.

h. Leader Area 3

Merupakan posisi yang memimpin dan bertanggung jawab untuk mengawasi bagian area 3 di instansi.

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Fotografi

Fotografi merupakan salah satu media yang cocok untuk digunakan dalam mengabadikan momen. Disamping itu fotografi merupakan daya Tarik yang dengan cepat ditangkap oleh indra pengelihatannya, selain itu fotografi bisa menjelaskan secara global atas karakteristik dari sebuah Perusahaan dan dapat menjadi penghubung antara isi dan visual, karena fotografi mempunyai sifat menggambarkan dari suatu obyek.

Fotografi menurut asal usul berasal dari Bahasa Yunani, yaitu *Photos* yang berarti Cahaya dan *Graphos* yang berarti melukis, artinya fotografi adalah kegiatan “melukis dengan Cahaya”. Secara lain dikenal dengan metode menghasilkan gambar dari suatu objek dengan cara merekam pantulan Cahaya dari objek tersebut menggunakan medium yang peka terhadap cahaya. Secara harfiah fotografi memiliki arti sebagai teknik melukis dengan Cahaya. Ditinjau menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, fotografi berarti seni dan proses penghasilan gambar melalui Cahaya pada film atau sebuah permukaan yang di pekakan, (Karyadi,2017:6).

Fotografi menampilkan realitas apa yang terdapat dalam sebuah foto melainkan bagaimana sebuah foto berperan dalam realitas, karena realitas memang tampil kepada manusia sebagai representasi. Fotografi yang berarti dengan Cahaya, ada lima arah Cahaya yang digunakan dalam fotografi yaitu front light, back light, top light, bottom/base light, dan side light. Kelima arah Cahaya tersebut memiliki pengaruh terhadap objek/subjek yang menjadi sasaran pemotretan (Karyadi, 2017:12-13).

3.2 Fotografi Dokumentasi

Dalam (KBBI,n.d.) dokumentasi merupakan pengumpulan bukti dan keterangan berupa gambar, kutipan, gunting koran, dan bahan referensi lain. Fotografi merupakan bagian dari dokumentasi mengenai bukti dan keterangan suatu peristiwa yang terjadi melalui media foto. Dikemukakan oleh (Ryan, Raharjo, A & Adityasmara, F,2023) bahwa “ Dalam kehidupan sehari-hari keberadaan kita dalam dunia multi dimensi ini terus berubah dalam satuan detik segalanya diukur dengan waktu, sebagai fotografer dapat dikatakan dalam perekaman suatu peristiwa pada sekitarnya adalah menjadi urusannya”. Dengan demikian, fotografi dokumentasi merupakan aktivitas pengambilan gambar atau

karya foto untuk mengabadikan suatu peristiwa yang sedang terjadi dan akan menjadi *history* di masa yang akan datang.

3.3 Penjualan/*Selling*

Menurut Moekijat, definisi penjualan adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi serta memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak.

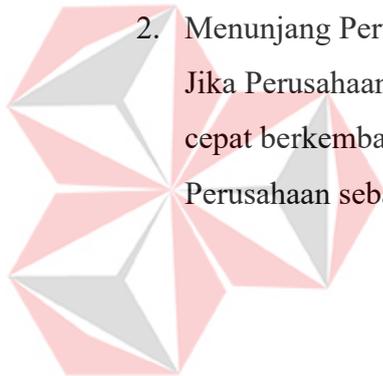
Tujuan Penjualan Perusahaan adalah berikut

1. Mendapatkan Laba

Tujuan utama penjualan bagi Perusahaan adalah mendapatkan laba atau keuntungan dari produk yang dijual. Dengan pengelolaan yang baik, anda akan mendapatkan laba Perusahaan yang besar dan mendapatkan pelanggan tetap.

2. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

Jika Perusahaan mencapai target yang ditetapkan, tentunya Perusahaan akan lebih cepat berkembang. Hal tersebut juga dibantu dengan peningkatan kinerja dari Perusahaan sebagai distributor dalam menjamin kualitas produk yang dijual.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB IV

DESKRIPSI PEKERJAAN

4.1 Deskripsi Pekerjaan

Pada saat selesai melakukan kegiatan Kerja Praktik di Perusahaan PT Aryan PP Properti, saya di posisikan dan di tugaskan pada bagian Point Of Sales (POS) yang dibagi menjadi 3 bagian yaitu Media POS, B-KidZanian, dan Kzshop. Media pos bertugas Mengambil Foto pengunjung pada saat kegiatan berlangsung. B-KidZanian memiliki tugas membuat Pazport, Pazport tersebut merupakan member yang ada di KidZania Surabaya. Lalu Kzshop memiliki tugas memperjualkan produk merchandise KidZania. Tim POS juga bertanggung jawab dalam hal fotografi kegiatan pengunjung dan memperjualkan hasil foto sebagai kenang kenangan dari KidZania Surabaya.

4.2 Posisi dalam Pekerjaan

Selama melaksanakan kerja praktek di perusahaan PT Aryan PP Properti, saya diberi tanggung jawab untuk melakukan pengambilan gambar/ foto kegiatan pengunjung dan penjualan foto.

4.3 Pengarahan/*Briefing*

Tahapan ini merupakan tahapan paling awal dalam melakukan perancangan fotografi kegiatan pengunjung, Dimana hal tersebut mengusahakan agar semua anggota tim berusaha untuk mencapai sasaran yang sesuai dengan perencanaan Perusahaan. Tahapan Pengarahan atau *briefing* saya dapatkan secara langsung maupun tertulis. Selama saya melakukan kegiatan magang saya di beri tanggung jawab dengan memegang kamera dan memotret seluruh kegiatan pengunjung, lalu melakukan penjualan foto.

4.4 Alat yang digunakan

Alat yang saya gunakan yakni kamera Canon EOS 60D yang sudah disiapkan oleh Perusahaan. Saya juga diarahkan karena saya belum pernah memegang dan mengoperasikan kamera dengan tipe tersebut.

4.5 Proses Perancangan Fotografi kegiatan pengunjung dan penjualan foto

A. Tahap pengambilan foto kegiatan pengunjung

Pada tahap ini saya bertugas memasuki establisment yang sedang melaksanakan kegiatan. Lalu saya meminta ijin dengan diawali kata “Kai” yang merupakan kata sapaan di Perusahaan tempat magang saya. Lalu saya mengarahkan pengunjung untuk berpose agar mendapatkan foto yang bagus.



Gambar 4.1 Tahap Pengambilan Foto

(Sumber: Berkas Penulis,2024)

B. Tahap Penyimpanan foto dari kamera ke komputer

Pada tahap ini saya bertugas melakukan pemindahan foto dari kamera ke computer kegiatan ini biasanya disebut dengan *File-ing* Foto. Dimana pada komputer sudah disediakan File Foto sesuai dengan Tahun,bulan,tanggal,Establisment yang sesuai dengan foto yang akan kita masukan.

C. Tahap Penjualan Foto

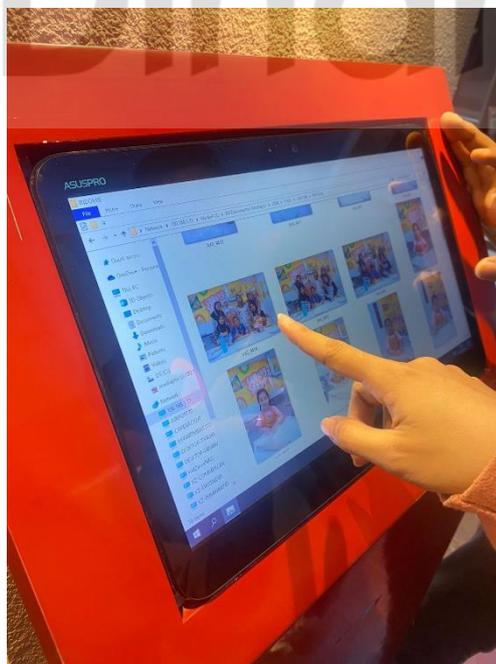
Pada tahap ini dibutuhkan skill komunikasi dimana saya harus menarik perhatian pelanggan agar tertarik membeli foto yang sudah saya ambil. Para pelanggan akan memasuki *booth* penjualan foto.



Gambar 4.2 Booth Penjualan Foto
(Sumber : Berkas Penulis,2024)

D. Tahap Pemilihan Foto

Pada tahap ini pelanggan di tunjukan foto foto hasil yang sudah dipotret tadi, lalu pelanggan akan memilih foto yang akan dicetak. Biasanya dalam tahap ini akan ada tugas tambahan yakni *editing* foto, bisa dari edit pencahayaan, edit ukuran dll.



Gambar 4.3 Tahap Pemilihan Foto
(Sumber : Berkas Penulis,2024)

E. Tahap Pencetakan Foto

Setelah melakukan pemilihan foto pada tahap sebelumnya, Dilanjutkan dengan mencetak foto yang sudah dipilih tadi menggunakan frame yang disiapkan oleh Perusahaan.



Gambar 4.4 Tahap Pencetakan Foto

(Sumber : Berkas Penulis,2024)

F. Tahap Pembayaran

Setelah tahap tahap sebelumnya sudah selesai, ini merupakan tahap terakhir yaitu pembayaran. Dimana pelanggan akan melakukan pembayaran setelah foto sudah diterima. Pembayaran bisa menggunakan Cash maupun Cashless semua bank. Setelah itu saya juga mencetak struk pembayaran untuk pelanggan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Perancangan fotografi kegiatan pengunjung dan penjualan foto pada PT Aryan PP Properti memiliki tujuan untuk mendokumentasikan kegiatan pengunjung dan menjadikan foto sebagai kenangan yang memorable. Sehingga pengunjung akan selalu ingat dan ingin kembali lagi.

5.2 Saran

Penulis memiliki beberapa saran yang ditujukan kepada pihak perusahaan, diantaranya adalah:

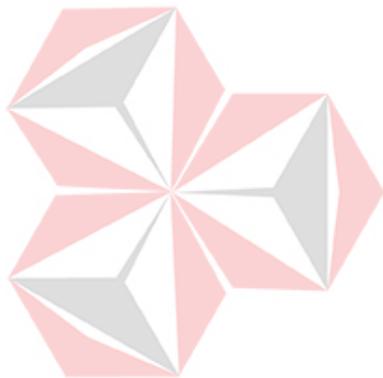
1. Mengupgrade beberapa fasilitas di Magang seperti kamera, komputer dll.
2. Menambahkan banyak spot foto dan aksesoris bagi pengunjung.

Adapun saran yang diberikan penulis kepada pemegang selanjutnya adalah:

1. Harus lebih berani meluapkan ide ide yang kreatif.
2. Jangan takut bertanya tentang apapun yang terkait dengan pekerjaan
3. Terus mengembangkan Soft skill dan hard skill, sehingga nanti saat sudah ada di dunia kerja yang sesungguhnya menjadi lebih ahli dari sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- F. K. (2023, Juli 04). *Fotografi: Pengertian, Sejarah, Jenis, Teknik dan Potensi Pendapatan*. Retrieved Juni 25, 2024 from dailysocial: <https://dailysocial.id/post/fotografi-adalah>
- Kurnia, F. (2023). *Fotografi: Pengertian, Sejarah, Jenis, Teknik dan Potensi Pendapatan*. *Daily Social*, 2.
- N. N., Narendra, N., & Lestariani, M. A. (2021, Agustus 28). Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 5.
- Pahlephi, R. D. (2022, November 16). *Dokumentasi Adalah: Mengenal Fungsi, Kegiatan, dan Jenisnya*. Retrieved Juni 2024, 2024, from detikBali: <https://www.detik.com/bali/berita/d-6409573/dokumentasi-adalah-mengenal-fungsi-kegiatan-dan-jenisnya>



UNIVERSITAS
Dinamika