

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan koordinasi

PT Interpan Pasific Futures merupakan perusahaan yang bergerak dibidang keuangan dengan jumlah karyawan skala medium. Setiap karyawan memiliki tanggung jawabnya sendiri. Berikut adalah kedudukan dan koordinasi penulis pada saat di PT Interpan Pasific Futures:



Sumber: Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

**Gambar 3.1 Alur Koordinasi Kerja**

Kedudukan penulis pada saat praktik kerja magang adalah *Marketing Officer*. Penulis dibimbing dan dinaungi oleh Bapak Tom Aribowo yang memiliki peran rangkap selaku *Business Director* dan *Team Leader*. Kemudian Bapak Tom Aribowo bertanggung jawab terkait kinerja kepada Bapak Yusuf Iskandar Luhur selaku *Executive Director*. Penulis sebagai *Marketing Officer* di PT Inter Pan Pasifik Futures bertanggung jawab terhadap Bapak Tom Aribowo selaku *Business Director* dan *Team Leader*. Penulis ditugaskan untuk membantu hal-hal terkait untuk membuat konten

marketing di PT Inter Pan Pasifik Futures. Penulis juga ditugaskan untuk menghandle calon nasabah secara *online* melalui instagram. Hal ini dilakukan dengan koordinasi penuh dan secara langsung kepada *Team Leader* selama 60 hari kerja di PT Interpan Pasifik Futures.

Pada hari pertama bekerja, penulis mendapat pengenalan secara menyeluruh terkait lingkungan kerja di kantor PT Inter Pan Pasifik Futures. Tahap selanjutnya adalah pemberian pelatihan tentang produk dari PT Interpan Pasifik Futures, dan penjelasan pembuatan konten marketing yang bersifat *persuasive* dan *informative*. Pelatihan yang diberikan bertujuan untuk membantu penulis dalam efektivitas dan efisiensi kerja selama praktik kerja magang di PT Inter Pan Pasifik Futures. Selama praktik kerja magang, penulis bekerja dan berkoordinasi bersama anggota *team* dan *team leader*. Terkait hal ini, penulis bekerja sama dalam mengontrol, merencanakan dan menetapkan cara-cara terbaik agar *jobdesk* masing- masing tim dapat terpenuhi secara maksimal. Penulis mendapatkan pengawasan dan bimbingan penuh dari *Business Director* dan *Team Leader* selama 60 hari praktik kerja magang.

### 3.2 Tugas dan Jenis Pekerjaan

Penulis melakukan berbagai macam pekerjaan yang di berikan oleh *Team Leader* selama pelaksanaan praktik kerja magang. Dalam proses pelaksanaan praktik kerja magang. Penulis memiliki 3 pekerjaan yaitu membuat konten *marketing*, *Sharing* dan *evaluasi product*, dan *sales marketing*. Berikut merupakan rincian pekerjaan selama praktik kerja magang dilakukan:

**Tabel 3.1 Tugas yang dilakukan**

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Waktu Pekerjaan	Output
<b>A.</b>	<b>Perancangan dan pembuatan konten marketing</b>			
1.	Merancang konten untuk sosial media Interpan dan sales marketing dengan konsep <i>persuasive</i>	<i>Business Director</i> (Pak Tom Aribowo)	19 – 25 Juni 2019	<i>Draft</i> konten siap di publish di sosial media.

2.	Membuat konten untuk sosial media Interpan dan sales marketing dengan konsep <i>persuasive</i>	<i>Business Director</i> ( Pak Tom Aribowo)	26 Juni – 3 September 2019	<i>Draft</i> konten siap di publish di sosial media.
3.	Membuat konten untuk sosial media Interpan Dan sales marketing dengan konsep <i>informative</i>	<i>Business Director</i> ( Pak Tom Aribowo)	3 July – 3 September 2019	<i>Draft</i> konten siap di publish di sosial media.
4.	Merealisasikan <i>draft</i> konten <i>marketing</i> untuk mem- <i>posting</i> di sosial media.	<i>Business Director</i> (Pak Tom Aribowo)	26 Juni – 3 September 2019	Konten Marketing telah di publish di sosial media
5.	Berkoordinasi dengan team design untuk membuat gambar konten marketing.	<i>Designer</i> (Pak Ilham)	19 Juni – 3 September 2019	Konten marketing berupa gambar yang sudah disesuaikan dengan konsep.
<b>B. <i>Training</i> dan evaluasi produk Interpan</b>				
1.	Training seluruh produk Interpan.	Business Director (Pak Tom Aribowo dan Pak Dannis)	12 – 13 Juni 2019	Pengetahuan tentang produk Interpan.
2.	Sharing dan evaluasi produk forex	Business Director (Pak Tom Aribowo)	26 Juni 2019	Pendalaman pemahaman produk forex.

		dan Pak Dannis)		
3.	Sharing dan evaluasi produk komoditas	Business Director (Pak Tom Aribowo dan Pak Dannis)	10 July 2019	Pendalaman pemahaman produk komoditas
4.	Sharing dan evaluasi produk index	Business Director (Pak Tom Aribowo dan Pak Dannis)	17 July 2019	Pendalaman pemahaman produk index
5.	Sharing dan evaluasi produk multilateral	Business Director (Pak Tom Aribowo dan Pak Dannis)	24 July 2019	Pendalaman pemahaman produk multilateral
<b>C</b>	<b>Sales Marketing</b>			
1.	Mengedukasi calon nasabah seputar produk Interpan.	Business Director (Pak Tom Aribowo)	14 Agustus 2019	Calon nasabah tertarik untuk melakukan trading melali broker Interpan.
2.	Melakukan invitation kepada para nasabah dan calon nasabaha untuk mendatangi workshop.	Business Director (Pak Tom Aribowo)	26 Juni 2019	Para nasabah mendapatkan tips dan pengetahuan yang lebih

				dalam tentang forex. Calon nasabah tertarik untuk mendaftar dan trading di broker Interpan.
--	--	--	--	---

Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan

Pelaksanaan kerja magang yang dilakukan oleh penulis dimulai dari tanggal yang sudah ditetapkan dan disetujui oleh perusahaan, yaitu 12 Juni 2019 dan berakhir pada 3 September 2019. Pada tahap awal penulis menyerahkan dokumen *curriculum vitae* kepada PT Interpan Pasifik Futures melalui email, selanjutnya penulis mendapatkan balasan untuk masuk ketahap wawancara bersama Bapak Tom Aribowo selaku *Business Director*. Kemudian penulis diterima di PT Interpan Pasifik Futures terhitung tanggal 12 Juni 2019. Pada hari pertama kerja magang penulis dikenalkan kepada seluruh karyawan dan lingkungan kerja PT Interpan Pasifik Futures. Kemudian penulis juga diberikan beberapa pelatihan terkait hal-hal teknis dalam aspek pekerjaan. Dalam pelaksanaan kerja magang, penulis diberikan berbagai macam pekerjaan yang berhubungan dengan bidang yang dipelajari penulis selama menempuh perkuliahan yaitu mengenai bidang-bidang marketing. Selama pelaksanaan kerja magang berlangsung, Penulis memperoleh banyak pembelajaran khususnya dalam bagaimana membuat konten marketing, kerja sama, ketepatan waktu, dan tanggung jawab terhadap tugas yang diberikan. Pekerjaan Penulis selama kerja magang adalah membuat *content marketing*, *sharing* dan *evaluasi product*, dan *sales marketing*. Berikut penjelasan detail mengenai pekerjaan yang dilakukan oleh Penulis:

### A. *Content Marketing*

Salah satu tugas penulis adalah merancang, membuat dan memposting content marketing di sosial media. Proses pembuatan content marketing dimulai dari merancang isi dari *content* tersebut. Penulis berkoordinasi dengan Bapak Tom Aribowo sebagai *Team leader* dan Bapak Ilham sebagai *Team Designer*. Berikut adalah design *content* yang sudah dibuat dan di publish di sosial media Interpan serta para sales marketing:



Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

**Gambar 3.2 *Content Marketing Posting 1***

Pada gambar di atas merupakan content marketing yang bersifat informatif. Seperti yang diketahui banyak broker yang tidak memiliki legalitas seperti BAPPEBTI (Badan Pengawas Perdagangan Berjangka dan Komoditi), KBI (Kliring Berjangka Indonesia), JFX (Jakarta Future Exchange) dan lain – lain. Oleh karena itu melalui pesan informative tersebut menghimbau para calon nasabah atau masyarakat agar dapat memilih perusahaan pialang berjangka yang memiliki status legalitas yang terdaftar.



Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

### **Gambar 3.3 Content Marketing Posting 2**

Pada gambar di atas merupakan *content marketing* yang bersifat *informative*. Terlihat pada gambar tersebut menjelaskan alasan kenapa harus memilih PT Interpan Pasifik Futures karena bukan merupakan broker bandar (Broker bandar dimana menganut system order posisi yang berlawanan), melainkan Broker STP ECN dimana setiap order posisi yang dilakukan nasabah itu langsung kepada liquidity provider PT Interpan Pasifik Futures. Melalui sistem ini bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan nasabah, calon nasabah dan masyarakat bahwa proses transaksi yang dilakukan oleh PT Interpan Pasifik Futures memiliki alur yang jelas dan *reliable*.

**BINGUNG MAU TRADING GMANA?  
IKUTIN LIVE SIGNAL  
@INTERPAN.ID**

**AFTER**

Commission:	-15.00
Balance:	124.74
GBPUSD, sell 0.10 1.23126 - 1.23436	2020.03.16 02:22:28 -29.00
AUDUSD, buy 0.10 0.61411 - 0.61711	2020.03.16 02:46:47 39.00
EURUSD, buy 0.10 1.10521 - 1.12221	2020.03.16 02:46:56 39.00
USDJPY, sell 0.10 107.041 - 106.741	2020.03.16 07:01:53 28.13
OIL, sell 0.10 31.25 - 30.28	2020.03.16 07:30:24 52.00
USDCHF, sell 0.10 0.95141 - 0.95011	2020.03.16 08:00:02 31.83
USDJPY, sell 0.10 107.041 - 106.596	4.21
USDCHE, sell 0.10 0.95141 - 0.95011	13.68
OIL, sell 0.10 31.25 - 31.20	8.00
GBPUSD, sell 0.10 1.23126 - 1.23261	-22.50
EURUSD, buy 0.10 1.10521 - 1.11071	15.00
AUDUSD, buy 0.10 0.61411 - 0.61436	2.50

**BEFORE**

**MORE INFO CONTACT  
WA : 08128388810**

Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

**Gambar 3.4 Content Marketing Instastory 1**

Pada gambar diatas merupakan *content marketing* dengan template Instastory yang bersifat *persuasive*. Terlihat pada gambar tersebut menunjukkan hasil profit dari trading menggunakan live signal yang diberikan oleh PT Interpan Pasifik Futures. Content ini bertujuan untuk membuat masyarakat atau calon nasabah tertarik untuk bergabung.

**DI RUMAH AJA BISA PENUHI  
KEBUTUHAN HIDUP DENGAN  
BELAJAR TEKNIK TRADING PASTI PROFIT !!**

#workfromhome

Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

**Gambar 3.5 Content Marketing Posting 3**



Pada gambar 3.5 merupakan *content marketing* dengan *feed* Instagram yang bersifat *persuasive*. Terlihat pada gambar tersebut bahwa melalui trading para nasabah dan masyarakat bisa mendapatkan keuntungan walaupun hanya dirumah dengan belajar teknik trading pasti profit dari PT Interpan Pasifik Futures, sehingga kebutuhan hidup sehari – hari dapat terpenuhi.



Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

**Gambar 3.6 Content Marketing Posting 5**

Pada gambar 3.6 merupakan *content marketing* yang bersifat *informative*. Terlihat pada gambar tersebut menunjukkan penghargaan yang diperoleh PT Interpan Pasifik Futures yang membuktikan bahwa perusahaan memiliki kredibilitas yang baik, yaitu:

1. KBI (Kliring Berjangka Indonesia) Sebagai pialang terbaik pada tahun 2014, 2015, 2016, dan 2018.
2. JFX (Jakarta Futures Exchange) dengan volume transaksi terbesar pada tahun 2014, 2015, 2016, 2017, dan 2018
3. Majalah investor sebagai pialang berjangka terbaik tahun 2014
4. BAPPEBTI (Badan Pengawas Perdagangan Berjangka dan Komoditi) sebagai pialang berjangka terpatuh pada tahun 2016 dan 2017

5. *National Winner Award 2018 dari Indonesia Choice Voted Business & Company.*



**PT INTER PAN**  
Your No. 1 Investment Partners

**Jangan takut dalam memasuki dunia FX Market**

- Belajar Trading di FX Market = Modal jangan besar
- Ingin dapat uang dari FX Market = Modal jangan kecil
- FX Market juga lebih di minati oleh orang banyak karena tidak ada nya overhead cost
- Melakukan bisnis FX Market tidak terikat waktu,tempat dan biaya
- Jangan keluar dari system yang sudah di ajarkan kepada Anda
- Tidak terikat waktu,tempat,biaya dan pembeli
- Jika anda mengikuti system kami 100% portfolio anda pasti berkembang

**Berminat ? tanya aja langsung. Bertanya itu gratis kok**

Sumber: Data Diolah Penulis (2019)

**Gambar 3.7 Content Marketing instastory 2**

Pada gambar 3.7 merupakan *content marketing* yang bersifat *informative*. Terlihat pada gambar bahwa untuk belajar trading tidak memerlukan modal yang besar, dengan modal kecil juga bisa belajar trading. Tetapi kalau mau mendapatkan uang dari FX market disarankan untuk modal tidak kecil. FX market sendiri diminati oleh banyak orang karena tidak ada *overhead cost*. Melakukan bisnis FX market sendiri tidak terikat dengan waktu, tempat, dan biaya. Dengan mengikuti strategi dari PT Interpan Pasifik Futures dan tidak keluar dari system yang sudah di ajarkan portfolio pasti berkembang.

## B. Sharing dan Evaluasi Produk Interpan

Penulis mengikuti kegiatan meeting yang membahas tentang produk dari PT Interpan Pasifik Futures.

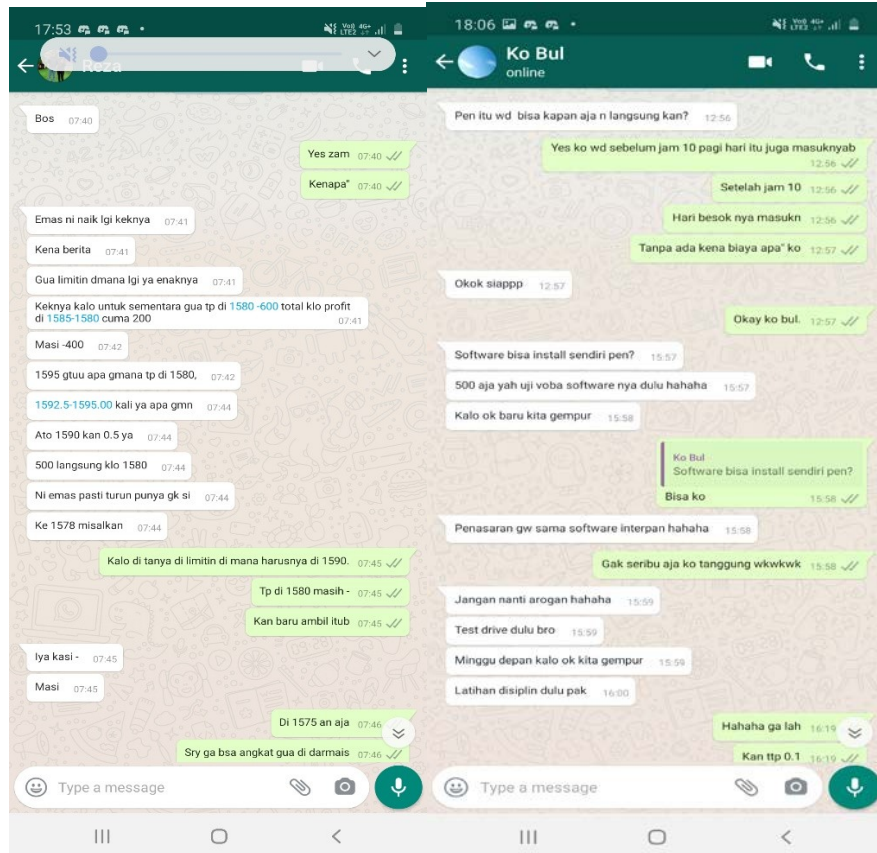
Sumber: Data Pribadi (2019)

### **Gambar 3.8 Dokumentasi Sharing Produk Interpan**

Pada gambar diatas merupakan kegiatan meeting yang dilakukan antara Team Leader dan para agen. Dalam kegiatan meeting tersebut yang rutin diadakan setiap hari jumat untuk mengevaluasi kemampuan teknikal dan *fundamental* agen dari PT Interpan Pasifik Futures. Selanjutnya para agen melakukan roleplay untuk menjelaskan teknikal dan fundamental produk forex, komoditas, Index, dan multilateral. Kegiatan meeting yang rutin ini menghasilkan para agen yang handal, sehingga mereka dapat menjelaskan kepada para calon nasabah maupun nasabah dengan *professional*, terutama bagi penulis mendapatkan manfaat yang berguna untuk merancang *content marketing*. Penulis dapat mengaplikasikan strategi teknikal dan fundamental yang didapatkan dari meeting tersebut dan mendapatkan hasil yang memuaskan sehingga dapat dijadikan *content marketing* yang bersifat *persuasive*.

### C. Sales Marketing

Penulis bertugas selain membuat *content marketing* juga melakukan *follow up* dan *selling*. Hal ini bertujuan untuk melayani nasabah dan calon nasabah agar mendapatkan informasi yang mereka butuhkan. Strategi komunikasi yang sudah didapatkan dari *Team Leader* digunakan untuk menjawab pertanyaan dari nasabah dan calon nasabah.

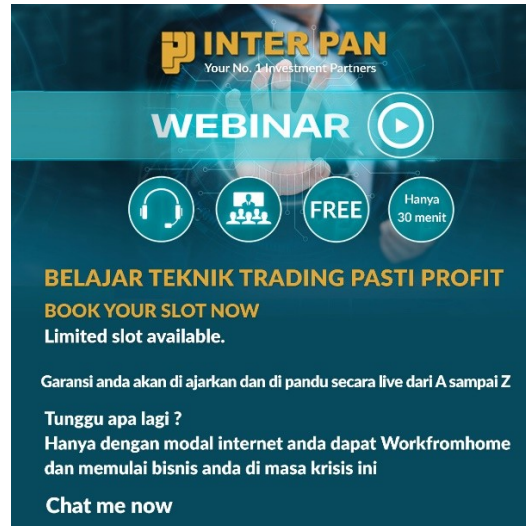


Sumber : Data Pribadi (2019)

**Gambar 3.9 Handle Nasabah**

Pada gambar diatas merupakan *screenshoot chat whatsapp* dengan nasabah dan calon nasabah. Penulis bertugas untuk menjelaskan dan menjawab pertanyaan dari nasabah dan calon nasabah. Pertanyaan yang diajukan khususnya calon nasabah seperti legalitas perusahaan, keamanan dana, proses withdraw, dan pembuatan account demo. Sedangkan untuk para nasabah seputar tentang teknikal dan analisis.

Kemudian penulis juga bertugas untuk mengundang para calon nasabah yang berada diluar kota dapat mengikuti *webinar* yang diselenggarakan secara langsung oleh Bapak Tom Aribowo selaku *Business director*. *Webinar* yang diselenggarakan berdurasi kurang lebih 1 sampai 2 jam tanpa dipungut biaya.



Sumber: Data pribadi (2019)

**Gambar 3.10** *Webinar Invitation*

Pada gambar diatas merupakan postingan *webinar invitation*, yang diselenggarakan melalui Skype untuk para calon nasabah yang berada diluar kota. Dengan adanya webinar ni perusahaan dapat memfasilitasi para calon nasabah yang berada diluar kota. Isi dari webinar itu tentang produk dari PT Interpan Pasifik Futures dan juga teknikal. Tujuan dari webinar ini untuk meningkatkan *awareness* dari perusahaan PT Interpan Pasifik Futures serta pendalaman mengenai materi produk PT Interpan Pasifik Futures. Selebihnya *content marketing* terlampir pada bagian lampiran.

### 3.3.2 Kendala yang Ditemukan

#### A. Pemanfaatan Sosial Media yang Kurang Aktif

Penulis sebagai *content marketing* yang ditugaskan pada *platform* Instagram mengamati adanya *platform* lain yang tidak dimanfaatkan dengan baik, yaitu facebook *fanspage*. Pada *platform* tersebut diketahui sudah tidak aktif sejak tahun 2016.

- B. Penulis mengalami kesulitan pada saat mencari referensi untuk perancangan content marketing dikarenakan konektivitas internet yang belum memadai. Lambatnya internet pada saat mengakses website mempengaruhi kinerja penulis menjadi lebih lama.
- C. Penulis mengamati bahwa beberapa calon nasabah yang masih takut untuk melakukan trading. Selain karena kurangnya pengetahuan tentang forex, komoditas dan index, calon nasabah tidak mendapatkan informasi mengenai pembukaan demo account yang bertujuan untuk mendapatkan pengalaman trading tanpa takut merasakan kerugian.

### **3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan**

- A. Penulis sudah berkoordinasi dengan *Team Leader* untuk mengaktifkan kembali media sosial facebook PT Interpan Pasifik Futures. Dengan jumlah pengguna facebook yang mencapai 150 juta pengguna, dan tersebar di seluruh Indonesia merupakan peluang yang baik untuk dapat menjangkau calon nasabah baru.
- B. Penulis menggunakan *Local Hotspot* dari HP sendiri untuk mempercepat menyelesaikan pekerjaan, sehingga penulis dapat menyelesaikan pekerjaannya sesuai tepat waktu.
- C. Dalam menghandle calon nasabah penulis mengarahkan lebih untuk melakukan trading di demo account terlebih dahulu sebelum melakukan trading di real account, Sehingga nasabah terbiasa dan lebih memahami proses transaksi. Kemudian penulis mengatur jadwal dengan calon nasabah untuk melakukan mentoring dengan menggunakan bahasa yang mudah di mengerti agar calon nasabah dapat mengatasi masalah yang dihadapi.