



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

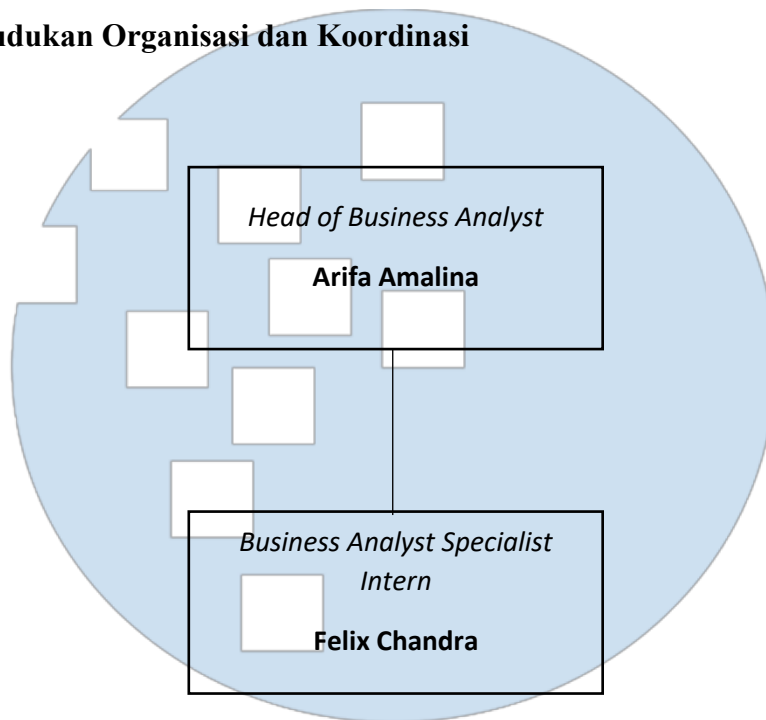
Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan Organisasi dan Koordinasi



Gambar 3.1 Struktur Kedudukan dan Koordinasi

Sumber: Penulis, 2021

Selama kegiatan internship penulis di Sagara Technology (PT. Sagara Asia Teknologi) selama 3 bulan, penulis ditempatkan pada departemen *Business Analyst*, dengan posisi sebagai *Business Analyst Specialist Intern*. Departemen *Business Analyst* ini dipimpin oleh Ibu Arifa Amalina selaku *Head of Business Analyst* di Sagara Technology. Selama menjalankan masa internship, penulis secara rutin berkoordinasi serta dibimbing langsung oleh Ibu Arifa Amalina, namun penulis juga berkoordinasi dengan beberapa pihak lain seperti Ibu Anisa Hendriana selaku *Head of Business Development* dan juga Bapak Arif Dzikrullah selaku *VP of Engineering* dalam berbagai project yang berbeda.

Dalam menjalankan tugasnya, penulis memiliki tanggung jawab untuk membantu Ibu Arifa Amalina beserta dengan tim *Business Analyst* dalam berbagai tugas

seperti membuat *Business Plan* (melakukan market & SWOT analysis, penentuan marketing & pricing strategy, mendefinisikan Business Model Canvas, dsb) untuk keperluan lini bisnis baru perusahaan, membuat artikel *soft selling*, membantu pencarian ide dalam pembuatan proposal pengajuan vendor, membuat *journal summary* untuk keperluan *product development* perusahaan, membuat & mendefinisikan *flowchart* dan *BRD* (Business Required Document) dari lini bisnis baru perusahaan, serta melakukan learning & sharing guna menambah pengetahuan & wawasan intern dalam berbagai bidang bisnis (marketing, finance, product, dsb).

3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama berjalannya kegiatan internship yang penulis lakukan di Sagara Technology (PT. Sagara Asia Teknologi) yang dimulai dari tanggal 06 September 2021 hingga 06 Desember 2021, terdapat beberapa tugas dan tanggung jawab yang telah dikerjakan penulis:

Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan oleh Penulis

No	Pekerjaan yang Dilakukan	Koordinasi
A. Business Plan (InvestX)		
1.	Menentukan target market	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>) ▪ Arif Dzikrullah (<i>VP of Engineering</i>)
2.	Melakukan competitor & SWOT analysis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>) ▪ Arif Dzikrullah (<i>VP of Engineering</i>)

3.	Membuat pricing & promotion strategy	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>) ▪ Arif Dzikrullah (<i>VP of Engineering</i>)
4.	Membuat Business Model Canvas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>) ▪ Arif Dzikrullah (<i>VP of Engineering</i>)
B. Acquiring New Potential Client		
5.	Membuat artikel <i>soft selling</i> (membantu departemen <i>Business Development</i> dalam upaya mendapatkan klien prospek baru)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>) ▪ Ibu Anisa Hendriana (<i>Head of Business Development</i>)
6.	Membantu memberikan masukan & ide (melalui <i>Focus Group Discussion</i>) dalam penyusunan proposal pengajuan vendor	Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>)
C. Capacity Building		
7.	Learning & sharing berbagai materi & strategi lintas divisi (finance, marketing, dsb)	Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>)
8.	Mempelajari produk & workflow dari suatu lini bisnis baru perusahaan (InvestX)	Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>)
D. Additional Tasks		
9.	Membuat <i>journal summary</i> untuk keperluan <i>product development trial</i>	Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>)

10.	Membuat & mendefinisikan <i>product flowchart</i> dari InvestX	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>) ▪ Arif Dzikrullah (<i>VP of Engineering</i>)
11.	Membuat & mendefinisikan <i>Business Required Document (BRD)</i> dari InvestX	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ibu Arifa Amalina (<i>Head of Business Analyst</i>) ▪ Arif Dzikrullah (<i>VP of Engineering</i>)

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Berkaitan dengan proses pelaksanaan kegiatan internship penulis, berikut ini adalah uraian detail dari pekerjaan yang telah dilakukan oleh penulis:

A. Business Plan (InvestX)

Sebagai Pendahuluan, pada kategori pekerjaan *Business Plan (InvestX)*, penulis bekerjasama dengan 1 rekan kerjanya untuk bersama-sama membuat *Business Plan* dari lini bisnis baru perusahaan yang disebut **InvestX**, yang merupakan suatu platform *equity crowdfunding*. Lebih lanjut, berikut ini adalah detail pekerjaan penulis dalam kategori ini:

1. Menentukan Target Market

Dalam mengerjakan project *business plan* dari InvestX, salah satu pekerjaan awal yang dilakukan penulis adalah untuk membuat & menentukan target market yang sesuai untuk InvestX. Dalam hal ini, penulis terlebih dahulu melakukan *benchmarking* serta melakukan analisis target market (melalui observasi / pengamatan) yang disasar oleh competitor InvestX (seperti Bizhare dan Santara yang merupakan competitor secara nasional dalam industri “*equity crowdfunding*”, serta Microventures yang merupakan competitor secara internasional). Setelah melakukan analisis tersebut, penulis kemudian berhasil memutuskan

target market yang akan digunakan oleh InvestX, untuk kemudian di-review oleh Ibu Arifa Amalina

Market Analysis

Targeting - Start-up / companies

Due Diligence, based on:

- Market traction: partnerships, user, sales channel, etc
- Revenue: minimum of Rp. [REDACTED]
- Business has operated for a minimum of [REDACTED]
- Up to date & credible financial statement
- A solid team with experience in their industry

Gambar 3.2 Targeting – Startup / Companies

Sumber: Penulis, 2021

Market Analysis

Targeting - Investors (Retail)

1. Demographic

- Geographic Location: [REDACTED]
- Age: [REDACTED]
- Income: [REDACTED] R

2. Psychographic

[REDACTED]

Gambar 3.3 Targeting – Investors (Retail)

Sumber: Penulis, 2021

Melalui Gambar 3.2 dan Gambar 3.3, dapat dilihat bahwa terdapat elemen kriteria yang ditentukan penulis untuk menjadi target market dari InvestX. Kriteria diatas dibuat penulis setelah melakukan analisis target market serta best practice dari bisnis serupa lain (competitor) baik secara nasional maupun internasional.

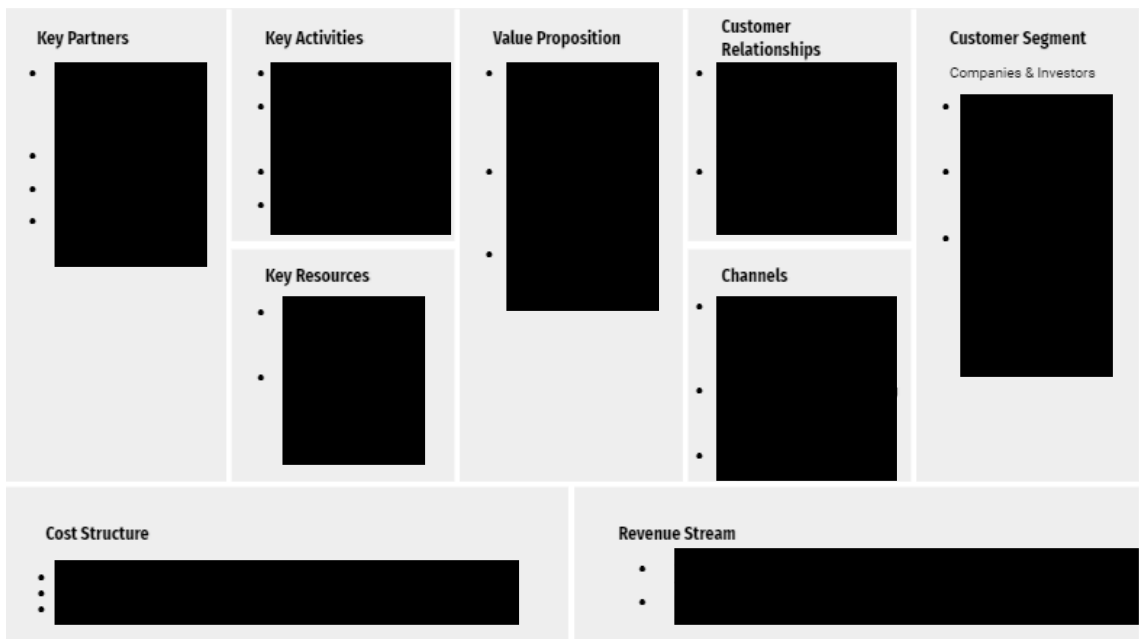
Penulis melakukan aktivitas ini segera setelah diberikan project *Business Plan* InvestX. Lebih lanjut, setelah membuat & mendefinisikan target market (yang dibuat di PPT), penulis kemudian mengirimkan file tersebut ke Ibu Arifa Amalina untuk kemudian di-review untuk melihat apakah hasilnya masih kurang tepat atautkah sudah benar.

2. Membuat Business Model Canvas

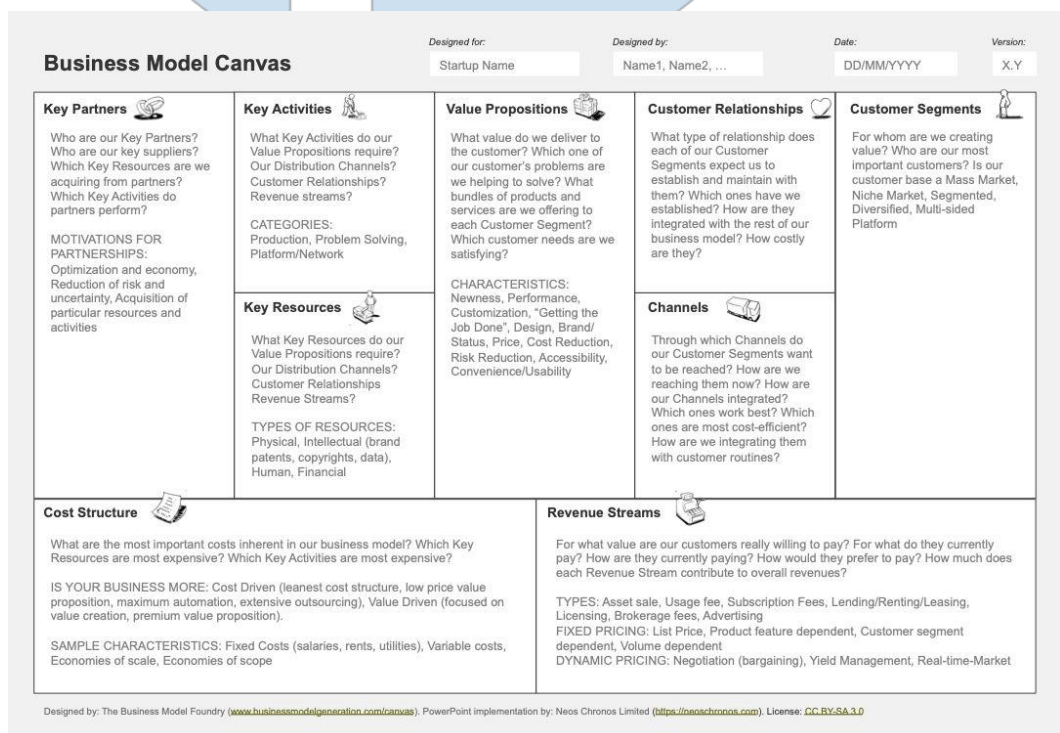
Pada pekerjaan ini, penulis juga ditugaskan untuk membuat *Business Model Canvas* dari InvestX. Dalam hal ini, penulis terlebih dahulu mempelajari platform beta version dari InvestX serta melakukan riset pendukung lainnya (seperti analisis competitor, dsb) sebagai referensi dalam pembuatan *Business Model Canvas* InvestX.

Business Model Canvas disini sangat penting untuk memberikan gambaran strategi bisnis yang akan diadopsi oleh suatu bisnis, dan disini penulis berhasil untuk membuat *BMC* dari InvestX, lengkap dengan 9 komponen didalamnya.





Gambar 3.4 Business Model Canvas
Sumber: Penulis, 2021



Gambar 3.5 Ilustrasi Business Model Canvas
Sumber: Neoschronos.com

Pekerjaan ini merupakan bagian dari rangkaian project *Business Plan InvestX* yang dikerjakan oleh penulis, dan melalui Gambar 3.4, dapat dilihat bahwa penulis berhasil untuk mengidentifikasi serta membuat seluruh komponen yang ada dalam suatu *Business Model Canvas*. Lebih lanjut, dikarenakan *Business Model Canvas InvestX* bersifat *confidential*, disini penulis turut menyertakan ilustrasi pembuatan *Business Model Canvas* seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.5

3. Melakukan Competitor & SWOT Analysis

Sebagai bagian dari pekerjaan project *Business Plan InvestX*, penulis juga telah melakukan *competitor & SWOT analysis* untuk mengidentifikasi dan membandingkan apa yang telah competitor InvestX lakukan, serta untuk memahami lebih dalam mengenai kondisi lingkungan bisnis InvestX saat ini (melalui SWOT analysis). Setelah melakukan analisis-analisis tersebut, penulis kemudian membuat & menuliskan poin-poin penting (key points) kedalam file PPT, yang kemudian di-review oleh Ibu Arifa Amalina

	Bizhare	Santara	Landx	Crowddana
Founded	2019	2012	2019	2019
Fund Raised (IDR)	64.1 M	151.4 M	127,07 M	28 M
Registered Company	61	89	23	N / A
Registered Investor	94.600	304.206	65.341	N / A
Company Target	SME & startup	SME & startup	Property, SME & Startup	SME (property-based)
Commision / pricing strategy	- 5% of collected fund - Additional management fee at 5% for every business that using Bizhare's additional service	10% of collected fund	N / A	- 3% of collected fund - Specialized in rent (indekos), additional 5% fee from income
Minimum Investment	50.000 IDR	100.000 IDR	1.000.000 IDR	1.000.000 IDR

M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A
Gambar 3.6 Competitor Analysis
Sumber: Penulis, 2021

<p>STRENGTHS</p> <ul style="list-style-type: none"> • [Redacted] • [Redacted] 	<p>WEAKNESSES</p> <ul style="list-style-type: none"> • [Redacted]
<p>OPPORTUNITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> • [Redacted] • [Redacted] • [Redacted] 	<p>THREATS</p> <ul style="list-style-type: none"> • [Redacted] • [Redacted] • [Redacted]

Gambar 3.7 SWOT Analysis
 Sumber: Penulis, 2021

S STRENGTHS	W WEAKNESSES	O OPPORTUNITIES	T THREATS
<ul style="list-style-type: none"> • Things your company does well • Qualities that separate you from your competitors • Internal resources such as skilled, knowledgeable staff • Tangible assets such as intellectual property, capital, proprietary technologies etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Things your company lacks • Things your competitors do better than you • Resource limitations • Unclear unique selling proposition 	<ul style="list-style-type: none"> • Underserved markets for specific products • Few competitors in your area • Emerging need for your products or services • Press/media coverage of your company 	<ul style="list-style-type: none"> • Emerging competitors • Changing regulatory environment • Negative press/media coverage • Changing customer attitudes toward your company

WordStream

U
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Gambar 3.8 Ilustrasi SWOT Analysis
 Sumber: Samahitawiroutama.com

Melalui Gambar 3.6 dan Gambar 3. 7, dapat dilihat bahwa penulis telah menuliskan poin-poin penting dari hasil riset yang telah dilakukan. Riset & analisa yang dilakukan penulis disini mencakup melakukan riset tren perkembangan pasar di Indonesia, analisa competitor, analisa kebijakan OJK, dsb. Lebih lanjut, dikarenakan SWOT Analysis InvestX bersifat *confidential*, disini penulis turut menyertakan ilustrasi pembuatan SWOT Analysis seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.8

4. Membuat Pricing & Promotion Strategy

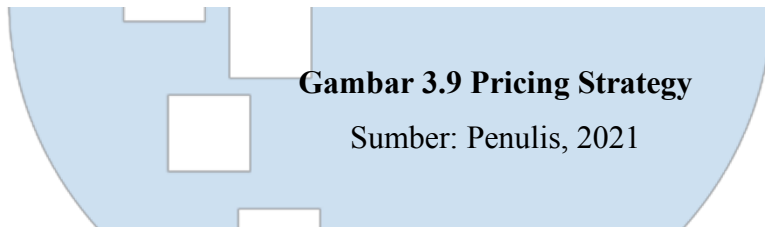
Pada pekerjaan ini, penulis ditugaskan untuk membuat *pricing & marketing strategy* dari InvestX. Dalam hal ini, sebelum penulis menentukan strategi pricing & marketing yang sesuai untuk InvestX, penulis terlebih dahulu melakukan benchmarking untuk melihat best practice yang dilakukan perusahaan (competitor) dalam industri serupa. Penulis melakukan benchmarking untuk melihat pricing strategy (dalam hal ini komisi) yang dikenakan setiap platform competitor, serta jenis marketing yang dilakukan oleh para competitor (seperti dimana competitor memasarkan jasanya, event apa saja yang competitor ikuti, dsb). Setelah penulis berhasil mengidentifikasi strategi yang dilakukan oleh para competitor, penulis kemudian memutuskan untuk mengadopsi “*competition-based pricing*” serta melakukan strategi marketing seperti yang ditunjukkan pada gambar dibawah ini

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Competition - Based Pricing

Dalam menentukan price (dalam hal ini komisi) yang akan dikenakan, menurut kami strategi yang tepat disini adalah dengan menggunakan competition-based pricing, dengan melihat seberapa besar harga / komisi yang dikenakan kompetitor serupa kepada customernya.

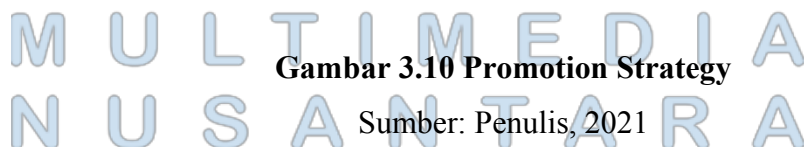
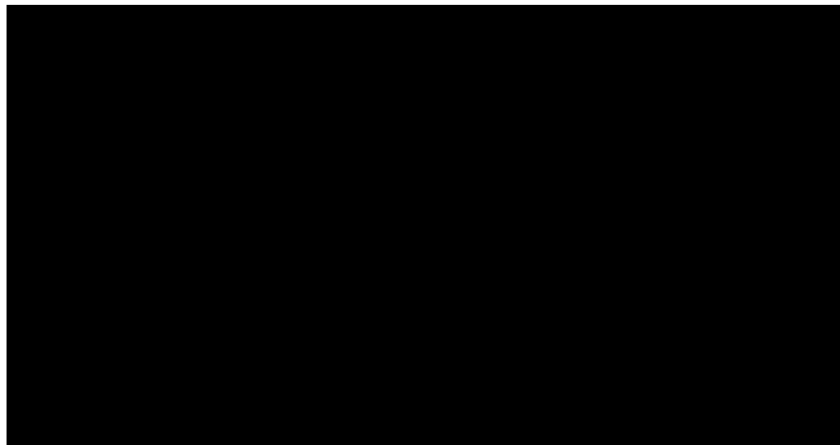
	Bizhare	Santara	Landx	Crowddana	InvestX
Price / Commision	<ul style="list-style-type: none"> - 5% dana terhimpun - Tambahan management fee 5% dari setiap bisnis yang menggunakan layanan jasa tambahan Bizhare 	10% dana terhimpun	N / A	<ul style="list-style-type: none"> - 3% dana terhimpun - Khusus bisnis indekos, ada biaya tambahan 5% dari pendapatan 	



Gambar 3.9 Pricing Strategy

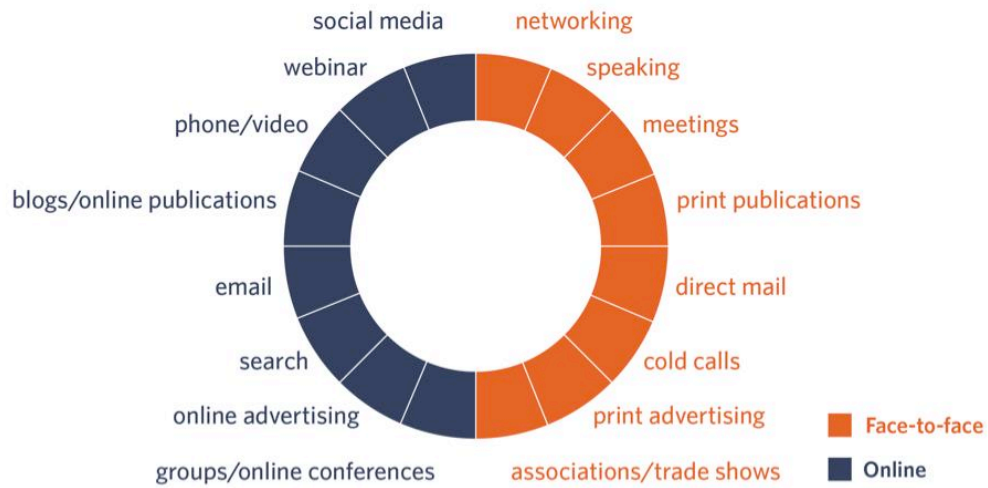
Sumber: Penulis, 2021

Marketing Strategy



Gambar 3.10 Promotion Strategy

Sumber: Penulis, 2021



Gambar 3.11 Ilustrasi Promotion Strategy

Sumber: Business2community.com

Melalui Gambar 3.9 dan Gambar 3.10, dapat dilihat bahwa penulis berhasil membuat pricing strategy InvestX serta menuliskan strategi promosi / media promosi yang dapat dilakukan oleh InvestX. Dikarenakan Promotion Strategy InvestX bersifat *confidential*, disini penulis turut menyertakan ilustrasi media promosi yang dapat digunakan suatu perusahaan, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.11

Pekerjaan ini merupakan bagian dari rangkaian project *Business Plan InvestX* yang dikerjakan oleh penulis. Lebih lanjut, setelah penulis menuliskan hasil yang didapat kedalam file PPT, penulis kemudian mengirimkan file tersebut ke Ibu Arifa Amalina untuk kemudian di-review dan didiskusikan.

B. Acquiring New Potential Client

5. Membuat Artikel *Soft Selling*

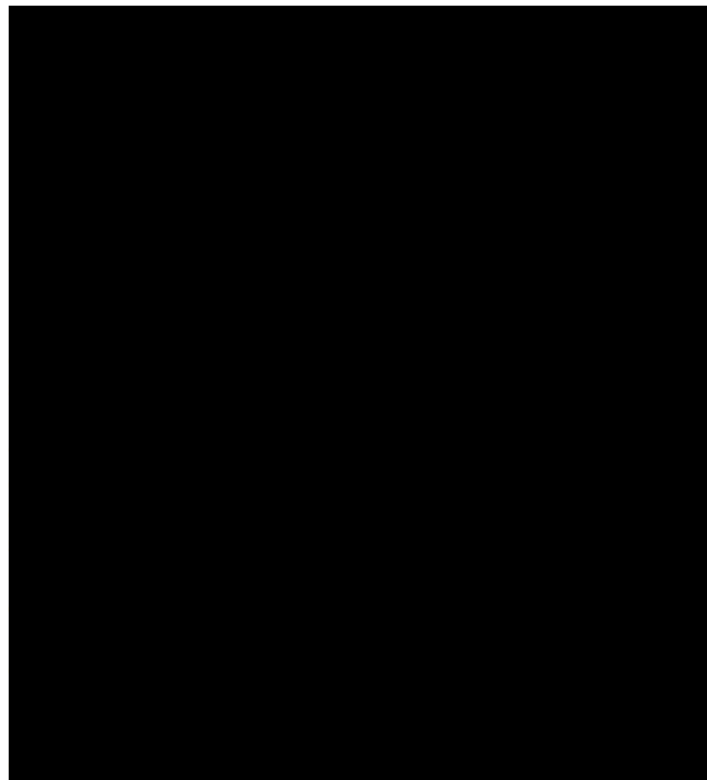
Selama pelaksanaan internship penulis di departemen *Business Analyst*, penulis bersama tim *Business Analyst* juga mempunyai tugas men-support

departemen-departemen lain. Dan pada pekerjaan ini, penulis diberikan tanggung jawab untuk membantu departemen *Business Development* dalam menyusun suatu proposal dalam upaya mendapatkan klien prospek baru (bank-bank daerah di Indonesia). Secara lebih spesifik, disini penulis diberikan tugas untuk menyusun suatu artikel bertemakan "Meningkatkan kualitas hubungan bank dengan customer melalui digitalisasi" (artikel ini kemudian digunakan departemen *Business Development* dalam proposalnya)

Dalam hal ini, penulis berhasil membuat artikel tersebut yang sesuai dengan kriteria dan juga format yang diberikan dengan baik.

Optimized banking experience through process digitalization

Dalam upaya mendigitalisasi proses perbankan, terdapat beberapa pendekatan yang dapat dilakukan suatu bank. Salah satunya adalah melalui penggunaan teknologi *Chatbot* yang saat ini



Gambar 3.12 Artikel *Soft Selling*

Sumber: Penulis, 2021

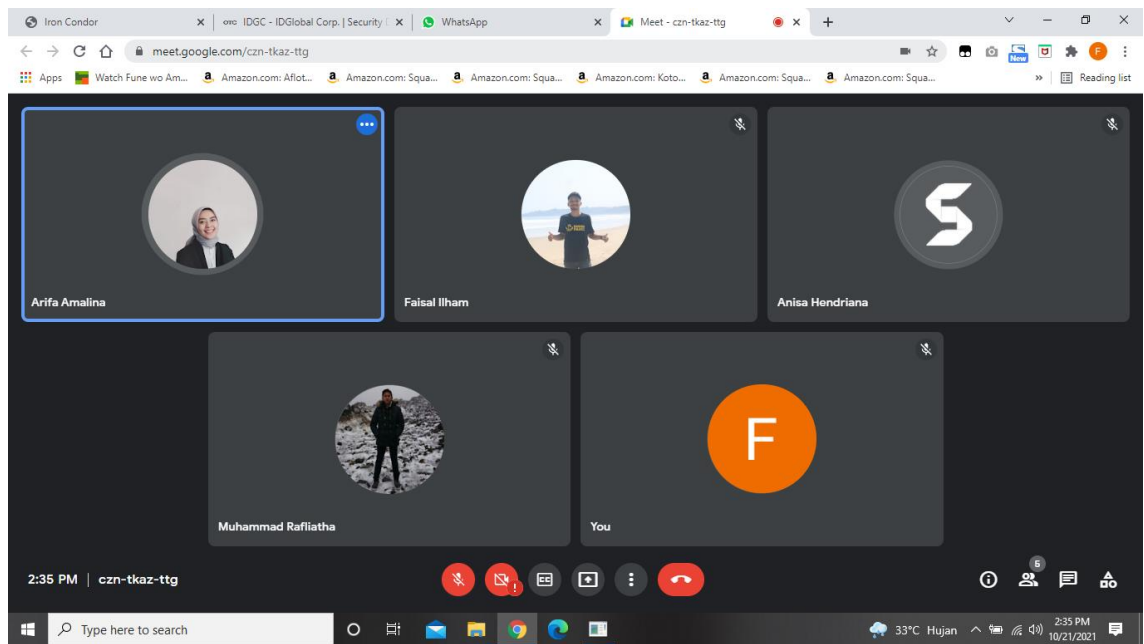
Gambar 3.12 merupakan artikel *soft selling* yang telah dibuat oleh penulis. Sebelum menyusun artikel tersebut, penulis terlebih dahulu melakukan riset terhadap tema artikel yang diberikan, dan secara khusus melakukan riset terhadap kehadiran *chatbot* di Indonesia.

Penulis hanya mengerjakan jenis pekerjaan ini 1x saja, dalam rangka membantu departemen *Business Development*. Setelah penulis selesai menyusun artikel tersebut, penulis mengirimkannya kepada Ibu Arifa Amalina untuk diperiksa, dan setelah sudah benar, Ibu Arifa Amalina kemudian mengirimkannya kepada tim *Business Development*.

6. Membantu Memberikan Masukan & Ide Dalam Penyusunan Proposal Pengajuan Vendor

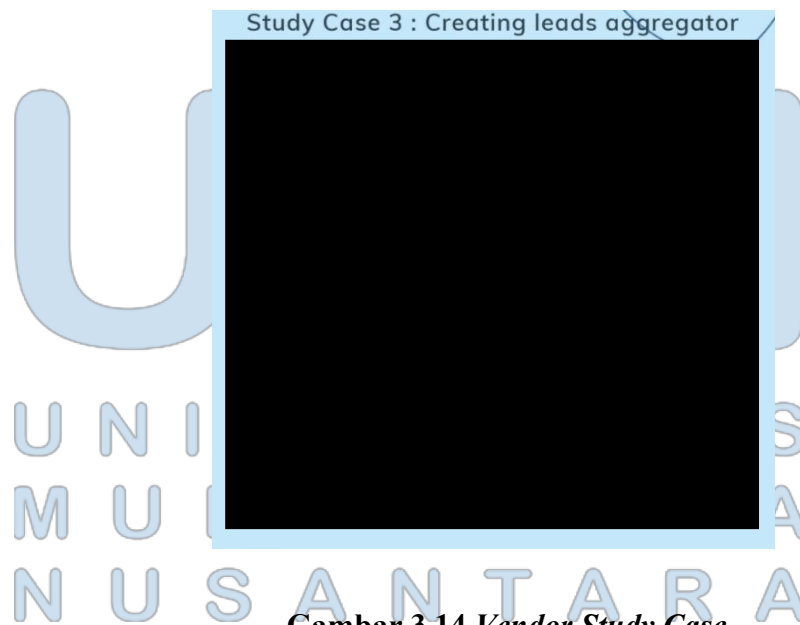
Memasuki bulan ke-2 pelaksanaan program internship, penulis beserta dengan tim *Business Analyst* diundang untuk melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) yang dipimpin oleh Ibu Arifa Amalina guna membahas mengenai penyusunan proposal pengajuan vendor. Dalam FGD ini, Ibu Arifa Amalina selaku *Head of Business Analyst* meminta bantuan tim *Business Analyst* dalam memberikan ide-ide, masukan, ataupun solusi yang dapat membantu dalam menjawab *case study* yang diberikan client kepada kandidat-kandidat vendornya (disini Sagara Technology merupakan salah satu dari sejumlah perusahaan yang menawarkan jasa pembuatan website & aplikasinya kepada client).

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.13 Focus Group Discussion

Sumber: Penulis, 2021



Gambar 3.14 Vendor Study Case

Sumber: Penulis, 2021

Melalui Gambar 3.13 dan Gambar 3.14, dapat dilihat bahwa *Focus Group Discussion* tersebut dilakukan pada tanggal 21 Oktober 2021. Dalam *FGD* tersebut, penulis berhasil untuk memberikan beberapa ide dan juga masukan yang dapat menjawab *Study Case 3* dari client. Output dari hasil diskusi yang telah dilakukan pada *FGD* ini kemudian diimplementasi dalam pembuatan proposal pengajuan vendor.

C. Capacity Building

7. Learning & sharing berbagai materi & strategi lintas divisi

Pada minggu-minggu awal penulis menjadi bagian dari tim *Business Analyst*, penulis terlebih dahulu menjalani fase *Learning & Sharing*, dimana disitu penulis (sebagai seorang intern) diharuskan untuk mempelajari berbagai konsep dan juga strategi bisnis lintas divisi (finance, marketing, dsb) terlebih dahulu. Materi yang dipelajari oleh penulis disini meliputi banyak hal seperti *best practice*, *business strategy*, *business concept*, dsb.



N U S A N T A R A
Gambar 3.15 *Learning Module*

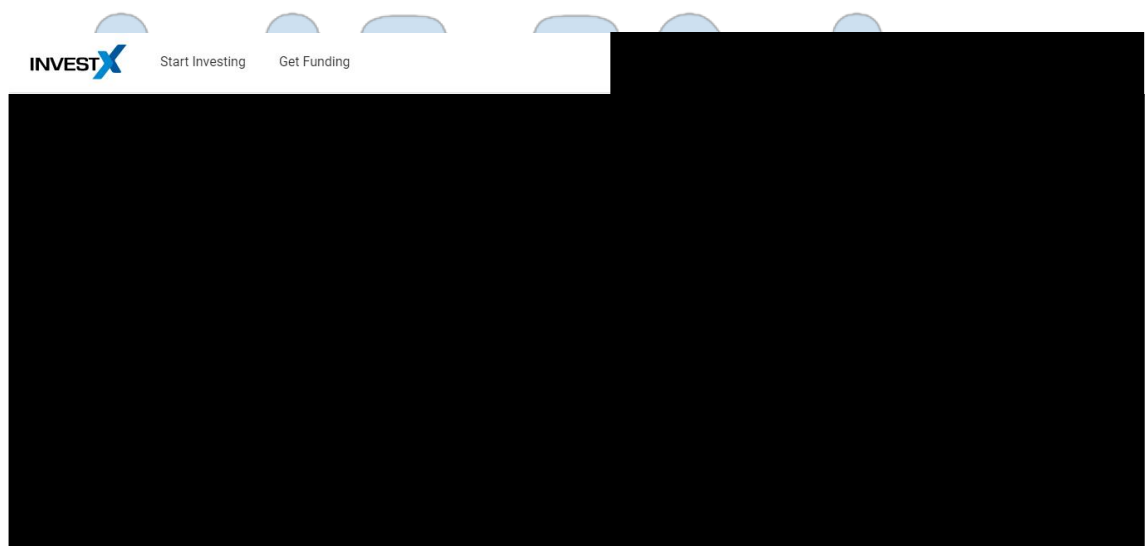
Sumber: Penulis, 2021

Gambar 3.15 merupakan salah satu contoh learning modul yang diberikan kepada penulis. Penulis disini akan mempelajarinya (Learning) selama beberapa minggu, dan juga melakukan diskusi (Sharing) Bersama dengan *Business Analyst Intern* lainnya mengenai apa yang telah dipelajari setiap minggunya.

Penulis melakukan pekerjaan (pembelajaran ini) setiap harinya selama kurang lebih 1 bulan semenjak penulis mulai menjalankan program internship. Melalui aktivitas ini, penulis jadi mempunyai pengetahuan & wawasan yang lebih luas mengenai proses bisnis lintas divisi.

8. Mempelajari produk & workflow dari suatu lini bisnis baru perusahaan (InvestX)

Sebelum penulis mulai mengerjakan *Business Plan* dari InvestX. Penulis terlebih dahulu diharuskan untuk mempelajari produk serta *workflow* dari bisnis InvestX tersebut. Dalam hal ini, hal-hal yang penulis pelajari meliputi fitur-fitur dalam platform, alur kerja platform, dsb. Aktivitas ini dilakukan untuk memberikan penulis product knowledge yang mendalam mengenai InvestX sebelum penulis diberikan tugas (project) yang berhubungan dengan bisnis tersebut.



Gambar 3.16 InvestX Platform

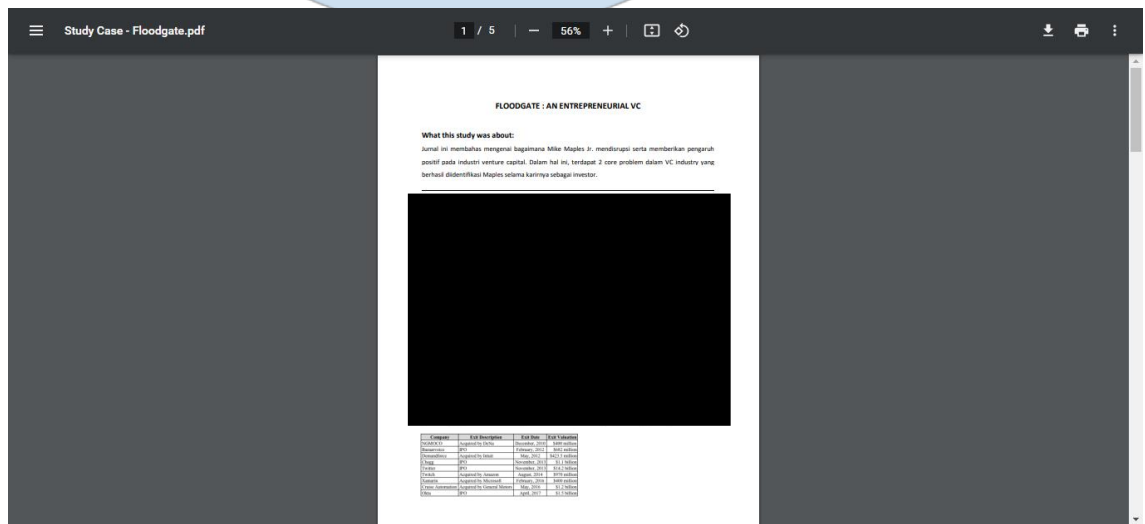
Sumber: Penulis, 2021

Gambar 3.16 merupakan platform website yang dipelajari oleh penulis. Selain mempelajari platform website dari InvestX, dalam beberapa kesempatan penulis juga melakukan diskusi lebih dalam dengan Ibu Arifa Amalina beserta dengan Bapak Arif Dzikrullah (selaku *VP of Engineering* Sagara Technology) untuk membahas lebih dalam mengenai InvestX. Lebih lanjut, penulis melakukan pekerjaan tersebut (mempelajari product & workflow InvestX) selama kurang lebih 3 minggu sebelum penulis mulai mengerjakan project *Business Plan* InvestX.

D. Additional Tasks

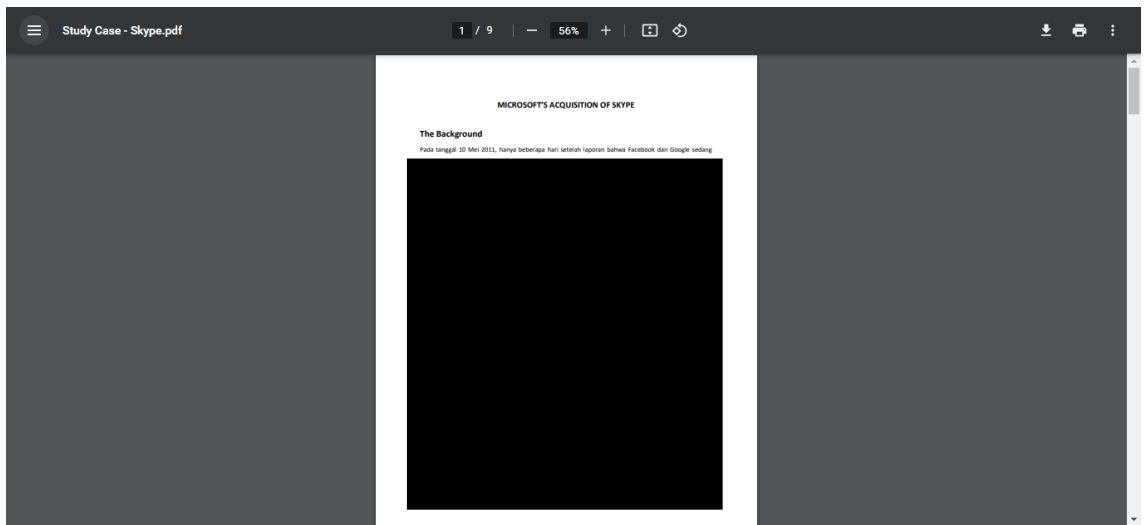
9. Membuat *journal summary* untuk keperluan *product development trial*

Pada pekerjaan ini, penulis ditugaskan untuk membuat ringkasan dari jurnal bisnis (*Journal Summary*) yang diberikan oleh Ibu Arifa Amalina.



M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Gambar 3.17 Journal Summary 1
Sumber: Penulis, 2021



Gambar 3.18 *Journal Summary 2*

Sumber: Penulis, 2021

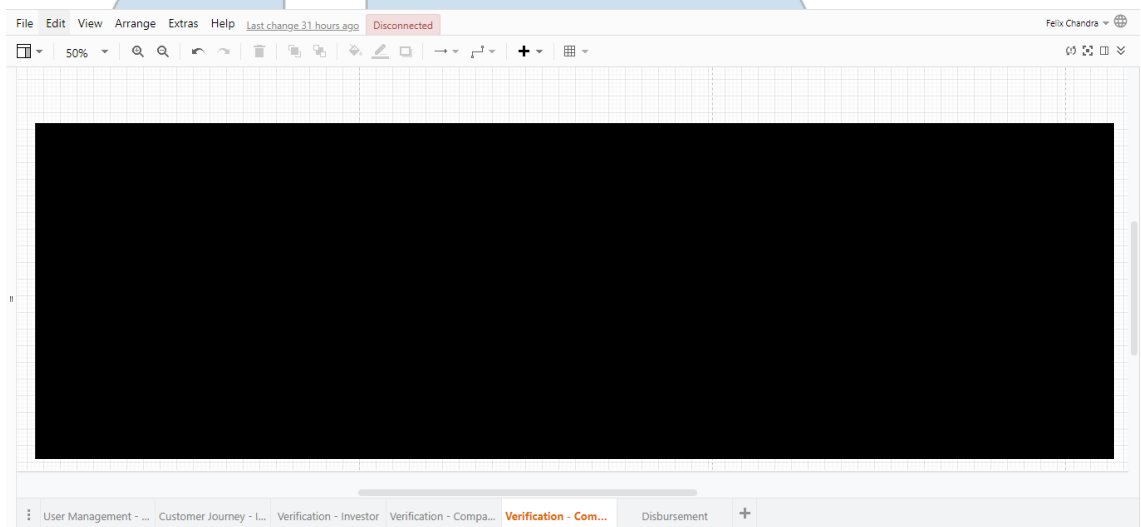
Gambar 3.17 dan Gambar 3.18 merupakan contoh *journal summary* yang telah dibuat oleh penulis. *Journal Summary* tersebut dibuat untuk keperluan *trial product development* dari perusahaan. Disini, penulis perlu untuk membaca & memahami jurnal yang diberikan terlebih dahulu, untuk kemudian di ringkas dan juga ditambahkan data-data pendukung yang relevan.

Lebih lanjut, penulis melakukan pekerjaan tersebut selama beberapa kali pada 1 bulan pertama masa internshipnya di departemen *Business Analyst*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

10. Membuat & mendefinisikan *product flowchart* dari InvestX

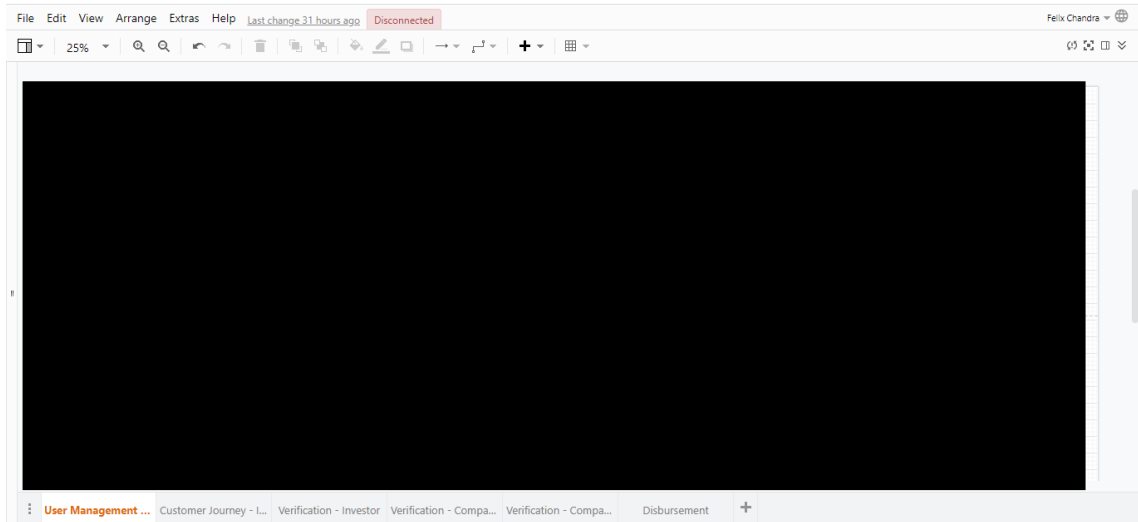
Disini penulis ditugaskan untuk membuat serta mendefinisikan *product flowchart* dari InvestX (*end to end* alur kerja dari platform InvestX). Disini, penulis terlebih dahulu memahami secara mendalam bagaimana proses kerja dari platform InvestX serta melakukan riset peraturan OJK untuk dapat menyusun *flowchart* dari InvestX tersebut.



Gambar 3.19 Contoh Flowchart 1

Sumber: Penulis, 2021

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



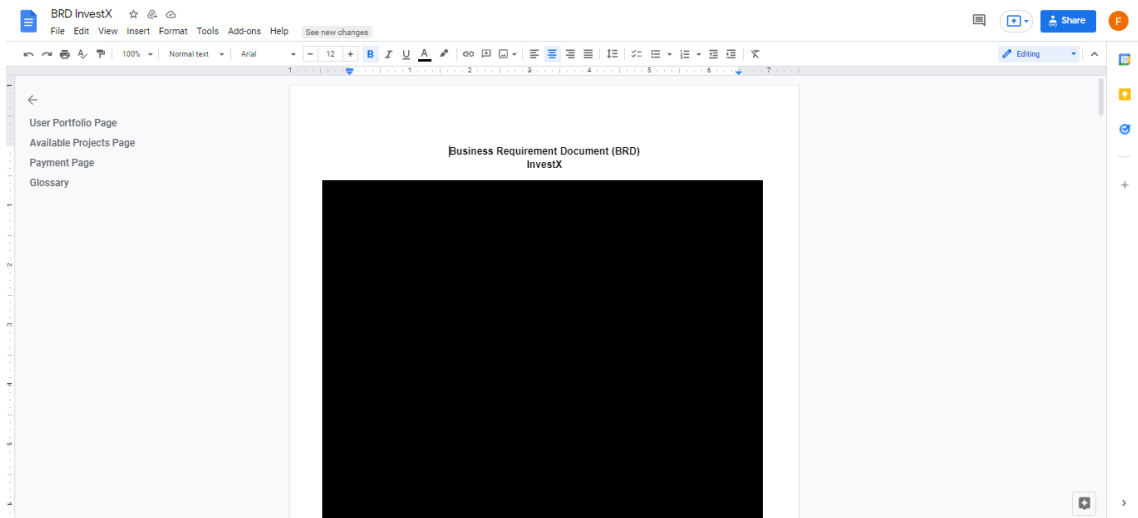
Gambar 3.20 Contoh *Flowchart 2*

Sumber: Penulis, 2021

Gambar 3.19 dan Gambar 3.20 merupakan contoh *product flowchart* yang telah penulis buat. Pada intinya, disini penulis perlu untuk memahami komponen / bagian yang ada dalam proses bisnis InvestX, serta memahami hubungan antar-komponen tersebut, untuk kemudian penulis buat *flowchart* (alur kerja) seperti yang ditunjukkan pada gambar diatas.

11. Membuat & mendefinisikan *Business Required Document (BRD)* dari suatu lini bisnis baru perusahaan (InvestX)

Disini penulis ditugaskan untuk membuat *Business Required Document (BRD)* dari InvestX. Pada intinya, tugas ini mengharuskan penulis untuk memahami *product flowchart* terlebih dahulu, untuk kemudian “diterjemahkan” ke dalam bentuk dokumen tulisan untuk dapat lebih mudah dipahami alur kerja bisnisnya.



Gambar 3.21 Business Required Document

Sumber: Penulis, 2021

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Selama melakukan proses kerja magang di Sagara Technology (PT. Sagara Asia Teknologi), ada beberapa kendala yang penulis temukan, yaitu:

1. Kesulitan dalam membuat SWOT analysis pada project Business Plan invest

Selama mengerjakan tugas “SWOT analysis”, penulis menemukan kesulitan khususnya dalam mengerjakan bagian “strengths” dan “weakness” dari InvestX, hal ini dikarenakan InvestX merupakan project baru dari Sagara Technology yang dimana platform / bisnisnya itu sendiri belum launching, sehingga sulit bagi penulis untuk mengidentifikasi faktor internal (strengths & weakness) dari bisnis yang belum berjalan.

2. Proses pengerjaan suatu project yang kurang efektif

Pada masa-masa awal kegiatan internship, penulis dipasangkan dengan 2 intern lainnya untuk mengerjakan suatu project (*Journal Summary*). Seharusnya, penulis beserta dengan 2 intern lainnya itu

merupakan suatu tim yang ditugaskan untuk menyelesaikan tugas tersebut. Akan tetapi, dalam proses pengerjaannya penulis sudah berkali-kali menghubungi kedua rekan kerjanya namun tidak ada respon sampai pada deadline pengumpulan project tersebut (sekitar 1 minggu setelah project diberikan).

3. Kurangnya komunikasi (meeting) dalam divisi *Business Analyst*

Selama menjalankan kegiatan internship, penulis hanya melakukan meeting beberapa kali saja dengan para karyawan di divisi *Business Analyst*. Hal ini menyebabkan suatu kendala dimana seringkali penulis hanya diberikan tugas namun penulis masih belum mengerti sepenuhnya mengenai bagaimana cara mengerjakan tugas / project tersebut secara spesifik.

3.3.3 Solusi untuk Kendala yang Ditemukan

1. Kesulitan dalam membuat SWOT analysis pada project Business Plan invest

Untuk mengatasi masalah ini, penulis terlebih dahulu berkonsultasi kepada head of project dari InvestX untuk mengetahui seperti apa platform yang ingin dibuat secara mendetail. Setelah diskusi mendalam dengan head of project InvestX, penulis jadi mendapat insight terhadap hal-hal yang dapat menjadi “strengths” dan “weakness” InvestX, yang kemudian di setuju oleh head of project InvestX.

2. Proses pengerjaan suatu project yang kurang efektif

Tidak banyak yang bisa penulis lakukan berkaitan dengan kendala yang penulis temukan saat mengerjakan project *Journal Summary*. Penulis sudah mencoba menghubungi kedua rekan kerjanya namun tidak ada balasan. Oleh karena itu, penulis akhirnya memutuskan untuk mengerjakan pekerjaan tersebut secara individu, dan disini penulis berhasil untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut pada deadline yang sudah ditentukan. Lebih lanjut, disini penulis juga memberitahu

kepada atasan (Ibu Arifa Amalina) mengenai kondisi yang terjadi saat proses pengerjaan tugas penulis beserta dengan 2 rekan kerjanya.

3. **Kurangnya komunikasi (meeting) dalam divisi *Business Analyst***

Untuk mengatasi masalah ini, penulis akhirnya mempunyai inisiatif untuk membuat daftar pertanyaan yang penulis ingin tanyakan dalam proses pengerjaan project yang bersangkutan. Daftar pertanyaan tersebut kemudian penulis kirimkan via chat kepada Ibu Arifa Amalina untuk kemudian di respon secara chat, ataupun dibuatkan meeting tambahan untuk membahas pertanyaan-pertanyaan tersebut,

