

## **^BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA MAGANG**

#### **3.1 Kedudukan dan Koordinasi**

##### **3.1.1 Kedudukan**

Pada kerja magang di PT. Sagara Asia Teknologi (Sagara Technology), penulis di tempatkan pada departemen *Business Development* pada divisi *sales* atau penjualan. Ibu Rifda Syahdatina selaku *Head of Business Development* yang memimpin departemen *Business Development* di Sagara Technology dan terkait dengan semua pekerjaan yang diberikan, penulis melakukan kordinasi dengan Ibu Rifda Syahdatina. Kedudukan penulis di divisi *sales* ini yaitu sebagai *Business Developmnt Specialist* yang bertugas untuk mencari, mengidentifikasi dan meneliti klien yang berpotensi untuk dapat diajak bekerja sama dengan Sagara Technology terkait *software* , lalu mengontrol *website* admin Sagara Technology untuk merespon berbagai macam pertanyaan konsumen yang membutuhkan jasa Sagara Technology. Kemudian membuat *deck power point* yang berisi *company profile* untuk digunakan saat *pitching* kepada calon klien, lalu memberikan presentasi dengan menyampaikan *value* yang ditawarkan oleh perusahaan ke potensial klien dan membuat mereka menggunakan jasa perusahaan. Penulis juga membantu Ibu Rifda Syahdatina terkait *project* pengembangan *website* klien dan membuat *Non Disclosure Agreement* perusahaan

### 3.1.2 Koordinasi



**Gambar 3. 1 Koordinasi Kerja Magang di Sagara Technology**

Sumber: Data Pribadi, 2021

Pada saat melakukan kerja magang, penulis hanya berkoordinasi dengan Ibu Rifda Syahdatina selaku *Head of Business Development* dikarenakan pada saat itu Sagara Technology masih *trial* untuk menggunakan peran *Business Development*. Dalam kerja magang, penulis berkoordinasi dengan Ibu Rifda Syahdatina untuk mencari perusahaan, startup, maupun umkm yang berpotensi untuk dijadikan klien dari Sagara Technology yang nantinya dapat di *approach* dan mencari tahu kebutuhan dari klien tersebut. Kemudian berkoordinasi terkait penjadwalan untuk *meeting* dengan calon klien agar dari pihak-pihak yang berkaitan dapat mengikuti *meeting*.. Kemudian berkoordinasi untuk mempersiapkan presentasi untuk *pitching* dan pembuatan *company profile*. Penulis juga berkoordinasi terkait *ratecard* dan *company profile* yang akan dikirimkan ke klien yang tertarik untuk bekerja sama dengan Sagara Technology serta melakukan *update progress* klien di dalam *database* klien. Lalu koordinasi juga dilakukan pada admin *website* Sagara Technology terkait pertanyaan-pertanyaan tertentu.

### 3.2 Tugas yang Dilakukan

Penulis melaksanakan praktik kerja magang pada divisi *Business Development* di PT. Sagara Asia Teknologi (Sagara Technology) dimulai pada 30 April 2021 – 30 July 2021. Berikut daftar tabel tugas utama maupun tambahan selama penulis melaksanakan praktik kerja magang di PT. Sagara Asia Teknologi (Sagara Technology):

**Tabel 1. 1 Tugas - Tugas Yang Dilakukan Penulis**

No	Pekerjaan	Koordinasi	Output
1	Membuat <i>deck PowerPoint</i> mengenai <i>company profile</i> dan portofolio Sagara Technology	Ibu Rifda Syahdatina ( <i>Head of Business Development</i> )	Penulis belajar untuk membuat presentasi yang sesuai dengan tema perusahaan, dan belajar untuk mengetahui karakteristik dari <i>target client</i> sehingga penulis dapat membuat desain presentasi produk dan portofolio yang sesuai. Dalam membuat <i>deck PowerPoint</i> ini, penulis juga mengembangkan <i>communication skill</i> dengan cara berkoordinasi dengan atasan.

2	<p>Mengidentifikasi dan meneliti klien yang berpotensi dari <i>database</i> perusahaan yang kemudian di <i>approach</i></p>	<p>Ibu Rifda Syahdatina (<i>Head of Business Development</i>)</p>	<p>Penulis belajar mengembangkan <i>communication skill</i> dengan cara berkomunikasi dengan atasan untuk menganalisa karakteristik klien yang berpotensi untuk bekerja sama dengan Sagara Technology dan mencari tahu kebutuhannya serta belajar cara berkomunikasi dengan orang-orang yang memiliki jabatan penting seperti <i>C-level</i> perusahaan-perusahaan.</p>
3	<p>Mengumpulkan informasi data dari LinkedIn untuk mencari klien</p>	<p>Ibu Rifda Syahdatina (<i>Head of Business Development</i>)</p>	<p>Penulis belajar mengumpulkan dan mengidentifikasi data terkait petinggi atau <i>C-level</i> perusahaan sehingga dapat mengetahui mana yang berpotensi untuk diajak kerja</p>

			sama dengan perusahaan.
4	Melakukan <i>input</i> semua calon klien Sagara Technology yang berpotensi dan telah diidentifikasi serta di <i>approach</i> kedalam <i>database</i> perusahaan berbentuk Ms. Excel	Ibu Rifda Syahdatina ( <i>Head of Business Development</i> )	Penulis belajar pentingnya <i>database</i> perusahaan agar mengetahui perusahaan mana saja yang telah menjalin kerja sama, berpotensi untuk melakukan kerjasama, dan <i>progress</i> dari kerja sama tersebut.
5	Memberikan presentasi kepada calon klien mengenai <i>company profile</i> Sagara Technology	Ibu Rifda Syahdatina ( <i>Head of Business Development</i> )	Penulis belajar berkomunikasi dan melakukan <i>pitching</i> dengan baik untuk menyampaikan <i>value</i> perusahaan kepada calon klien agar tertarik menggunakan jasa Sagara Technology.
6	Mengontrol <i>web</i> admin Sagara Technology	Ibu Rifda Syahdatina ( <i>Head of Business Development</i> )	Penulis belajar merespon pertanyaan-pertanyaan terkait

			<p>Sagara Technology maupun mengenai kebutuhan calon klien dengan benar dan komunikasi yang baik serta belajar <i>maintance</i> hubungan dengan klien ataupun calon klien sebagai bentuk <i>Customer Relationship Management</i></p>
7	<p>Membantu mengerjakan <i>project</i> yaitu mengerjakan FAQ pada <i>website</i> InvestX</p>	<p>Ibu Rifda Syahdatina (<i>Head of Business Development</i>) &amp; Mas Arif Dzikrullah (<i>VP Engineering</i>)</p>	<p>Penulis belajar untuk membuat daftar pertanyaan berdasarkan apa yang sering diajukan oleh <i>customer</i>, dengan melihat referensi dari <i>website</i> bizhare. Penulis juga memberikan solusi atas pertanyaan-pertanyaan yang ada dengan bahasa yang mudah dimengerti. Dari sini, penulis dapat mengembangkan <i>technical copywriting</i></p>

			<i>skill</i> yang dimiliki oleh penulis.
8	Membuat FAQ seputar pertanyaan yang sering ditanyakan oleh klien disaat melakukan <i>pitching</i>	Ibu Rifda Syahdatina ( <i>Head of Business Development</i> )	Penulis belajar untuk membuat daftar pertanyaan berdasarkan apa yang sering diajukan oleh calon klien, lebih memahami <i>knowledge</i> tentang perusahaan. Sehingga dapat penulis jadikan pembelajaran untuk dapat menjawab pertanyaan klien lebih baik lagi kedepannya.

9	Membuat notulensi <i>meeting</i> dengan calon klien	Ibu Rifda Syahdatina ( <i>Head of Business Development</i> )	penulis belajar untuk mendengarkan dan menyerap informasi saat rapat dan mencatat informasi-informasi penting tersebut, yang mencakup tugas yang perlu dikerjakan, beberapa kinerja yang perlu ditingkatkan, dan tujuan rapat sehingga dapat menjadi pedoman untuk mengerjakan tugas sesuai dengan tujuan yang diharapkan.
10	Membuat <i>Non Disclosure Agreement</i> perusahaan	Ibu Rifda Syahdatina ( <i>Head of Business Development</i> )	Penulis belajar cara membuat surat perjanjian antar perusahaan serta dapat menerapkan ilmu yang dipelajari di perkuliahan mengenai surat perjanjian.

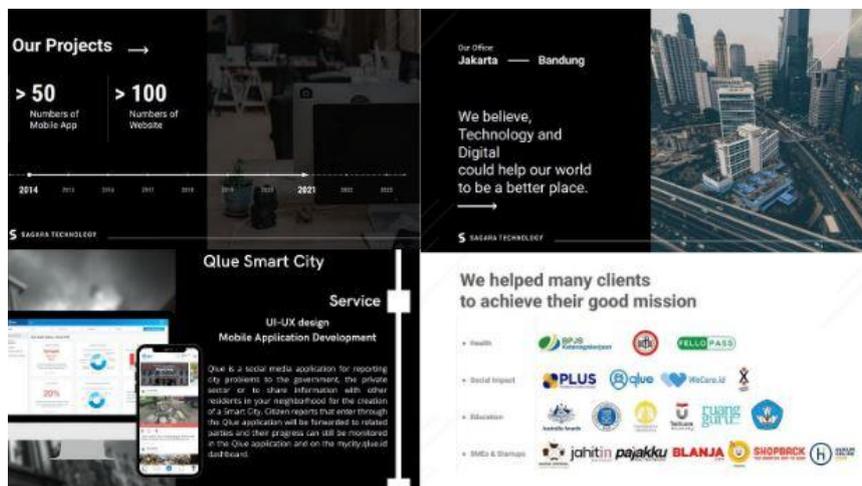
### 3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan

Proses pelaksanaan selama melakukan praktik kerja magang, penulis diberikan tugas dari atasan terkait memperoleh klien baru yaitu mencari, mengidentifikasi klien yang berpotensi yang kemudian di *approach* untuk mengetahui kebutuhannya serta mengajak kerja sama hingga memberikan presentasi atau *pitching* kepada calon klien. Berikut adalah detail pekerjaan yang dilakukan oleh penulis selama melakukan praktik kerja magang di PT. Sagara Asia Teknologi (Sagara Technology):

##### 3.3.1.1 Membuat *deck PowerPoint* mengenai *company profile* dan *portofolio Sagara Technology*

Dalam pelaksanaan praktik kerja magang, pekerjaan pertama yang dilakukan oleh penulis yaitu membuat *deck Power Point* mengenai *company profile* dan *portofolio Sagara Technology*.



Gambar 3. 2 *Deck Power Point* Sagara Technology

Sumber: Data Pribadi, 2021

Melihat pada gambar contoh beberapa *slide Power Point*, penulis membuat *deck* yang berisikan *company profile* seperti lokasi kantor, jumlah

*project* yang berhasil perusahaan selesaikan dari 2014-2021, kemudian sektor mana saja yang misinya terbantu dengan adanya jasa dari Sagara Technology, dan mencantumkan portofolio dari klien Sagara Technology seperti *Qlue Smart City* yang merupakan aplikasi untuk pemerintah memantau laporan masyarakat mengenai kendala-kendala yang dialami. Dalam pembuatannya penulis menggunakan referensi *deck* perusahaan sebelumnya sehingga dapat menyesuaikan dengan identitas, *target market* dan kriteria yang diinginkan perusahaan sehingga terlihat menarik bagi calon klien.

### **3.3.1.2 Mengidentifikasi dan meneliti klien yang berpotensi dari *database* perusahaan yang kemudian di *approach***

Untuk meningkatkan penjualan terhadap produk perusahaan, diperlukannya konsumen yang bersedia mengeluarkan biaya untuk ditukarkan dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Dalam hal ini, penulis diberi pekerjaan untuk mengidentifikasi dan meneliti klien yang berpotensi dari *database* perusahaan seperti berikut:

Potential Clients Sagara ☆ @

File Edit View Insert Format Data Tools Add-ons Help Last edit was 5 minutes ago

75% \$ % .0 .00 123 Default (Ari... 10 B I S A

V5

No	App/Web Name	Company	Review Score	Problems	Name	Position	Linkedin	Email	Contacted by/via	Progress
1	BNI Credit Card Mobile (Play Store)	PT. Bank Negara Indonesia	3.3	OTP; force close/crash; 1 app only for 1 card; bugs	Hariantono YB	IT & Operation Director	<a href="https://www.linkedin.com/in/har...">linkedin.com/in/har...</a>		Raka	Approached
2	BNI TapCash Go (Play Store)	PT. Bank Negara Indonesia	2.8	balance-update failed; short payment history; unintegrated with BNI Mobile Banking	Muhammad Jazuli	General Manager - IT Solutions & Security System Division	<a href="http://www.linkedin.com/in/muhammadjazuli">http://www.linkedin.com/in/muhammadjazuli</a>		Raka	Approached
3	BNI Life Mobile (Play Store)	BNI Life	2	Bug; force close; error saat claim (?); OTP	Bomok Sianturi	Head of Application Support & IT Services	<a href="https://www.linkedin.com/in/bomok">linkedin.com/in/bomok</a>		Raka	Approached
4	Livein' by Mandiri (Play Store)	PT Bank Mandiri Persero	2.9	useless button (not functioning); log in and verification problem; unresponsive	Bernardo Siregar	Head of IT Arc, Performance & Governance	<a href="http://www.linkedin.com/in/bernardo">http://www.linkedin.com/in/bernardo</a>		Raka	Approached
5	Mandiri Fiestapoin (Play Store)	PT Bank Mandiri Persero	2.8	failed transaction; crash; white-screen; can't sign up	Susilo Hardiyantono	Group Head of IT Infrastructure	<a href="https://www.linkedin.com/in/susilo">https://www.linkedin.com/in/susilo</a>		Raka	Approached
6	Mandiri Lelang (Play Store)	PT Bank Mandiri Persero	3	poor maintenance; app not working; can't register (aplikasi formalitas)	Abdullah Reza	Head of IT Planning & PMO Dept.	<a href="http://www.linkedin.com/in/abdullahreza">http://www.linkedin.com/in/abdullahreza</a>		Raka	Approached
7	MIB Mobile (Mandiri Internet Bisnis) (Play Store)	PT Bank Mandiri Persero	3.6	(aplikasi formalitas)					Raka	
8	Maybank2u ID (Play Store)	PT Bank Maybank Indonesia	3.7	Fingerprint problem; TAC problem; login problem	Ignatius A	Head of IT Application	<a href="https://www.linkedin.com/in/ignatius">linkedin.com/in/ignatius</a>		Raka	Approached
9	Citi Mobile Indonesia (Play Store)	Citibank	3.7	too many steps; membingungkan (tidak user friendly); fitur live chat tidak berfungsi; login problem					Raka	
10	M-Smile (Play Store)	PT Bank Mega	4.1	OTP; registration problem; connection time-out	C. Guntur Triyud		<a href="https://www.linkedin.com/in/cg">linkedin.com/in/cg</a>		Raka	Approached
11	D-Bank	PT Bank Danamon Indonesia	3.8	Login problem; fingerprint; Bad UI; biometric problem; connection time out; susah reset password					Raka	
12	BTN Mobile (Play Store)	PT Bank		login problem; mtoken problem; force close;	Anvi Nineta		<a href="https://www.linkedin.com/in/anvi">linkedin.com/in/anvi</a>		Raka	

+ Email ASEAN Fintech Banking/Finance Other (Linkedin) Perusahaan Jenderal Government

**Gambar 3. 3 Database Perusahaan (1)**

Sumber: Data Pribadi, 2021

Potential Clients Sagara ☆ @

File Edit View Insert Format Data Tools Add-ons Help Last edit was 19 minutes ago

75% \$ % .0 .00 123 Default (Ari... 10 B I S A

M7

No	App/Web Name	Company	Produk	Problems	Name	Position	Linkedin	Email	Contacted by/via	Progress
1		PT Pindad Persero	Senjata, kendaraan militer, mesin		Amalia Maya Fitri	VP IT	<a href="https://www.linkedin.com/in/amalia">https://www.linkedin.com/in/amalia</a>		Yulia/Linkedin	Approached
2		PT Uavindo			Ronald Bessie	Director of Operator			Raka/Linkedin	Approached
3		PT Persada Aman Sentsosa	Solusi ballistik dan pakaian taktis		Irwan Wardianto	President Director	<a href="https://www.linkedin.com/in/irwan">https://www.linkedin.com/in/irwan</a>		Raka/Linkedin	Approached
4		CV Hydrosix	Water Instrumentation		Abdurrahman Gurr	Information Technok	<a href="https://www.linkedin.com/in/abdurrahman">https://www.linkedin.com/in/abdurrahman</a>		Raka/Linkedin	Approached
5		PT Langit Biru Parasut	Parasut personal dan kargo		Aprinovita	President Director	<a href="https://www.linkedin.com/in/aprinovita">https://www.linkedin.com/in/aprinovita</a>		Raka/Linkedin	Approached
6		PT Surya Sagara	Food Ration dan Drinking Water		Teuku Immanjaya	Vice President	<a href="https://www.linkedin.com/in/teuku">https://www.linkedin.com/in/teuku</a>		Raka/Linkedin	Approached
7		PT. Lundin Industry Invest	Boat Building		Simon Anon Satria	IT Manager	<a href="https://www.linkedin.com/in/simon">https://www.linkedin.com/in/simon</a>		Raka/Linkedin	Approached
8		PT Len Industri	Photovoltaic		Tazar Marta Kumis	Director Of Technok	<a href="https://www.linkedin.com/in/tazar">https://www.linkedin.com/in/tazar</a>		Yulia/Linkedin	Approached
9		PT. Saba Wijaya Persada	Helim dan rompi anti peluru		Didik Ujianto	Site Manager	<a href="https://www.linkedin.com/in/didik">https://www.linkedin.com/in/didik</a>		Raka/Linkedin	Approached
10		PT PAL	Perkapalan		Tjahjono Yudo	Head of Corporate S	<a href="https://www.linkedin.com/in/tjahjono">https://www.linkedin.com/in/tjahjono</a>		Yulia/Linkedin	Approached
11		PT. Langit Biru Parasut	produksi parasut personal dan kargo		Aprinovita	President Director	<a href="https://www.linkedin.com/in/aprinovita">https://www.linkedin.com/in/aprinovita</a>		Raka/Linkedin	Approached
12			Pesawat		Gatot Pribadi	Vice President Of B	<a href="https://www.linkedin.com/in/gatot">https://www.linkedin.com/in/gatot</a>		Yulia/Linkedin	Approached
13		PT Technology Engineering Simulation	Simulator pesawat		Reginald Alpassa	Director of Business	<a href="https://www.linkedin.com/in/reginald">https://www.linkedin.com/in/reginald</a>		Raka/Linkedin	Approached
14		PT Jala Berikat Nusantara Perkasa	kendaraan taktis militer dan kepolisian, kendaraan khusus non-militer		Rizal hendra	Accounting and Fine	<a href="https://www.linkedin.com/in/rizal">https://www.linkedin.com/in/rizal</a>		Raka/Linkedin	Approached
15			Medium Tank, Grenade Launcher, Machine Gun, Mortir, Sub Machine Gun.							

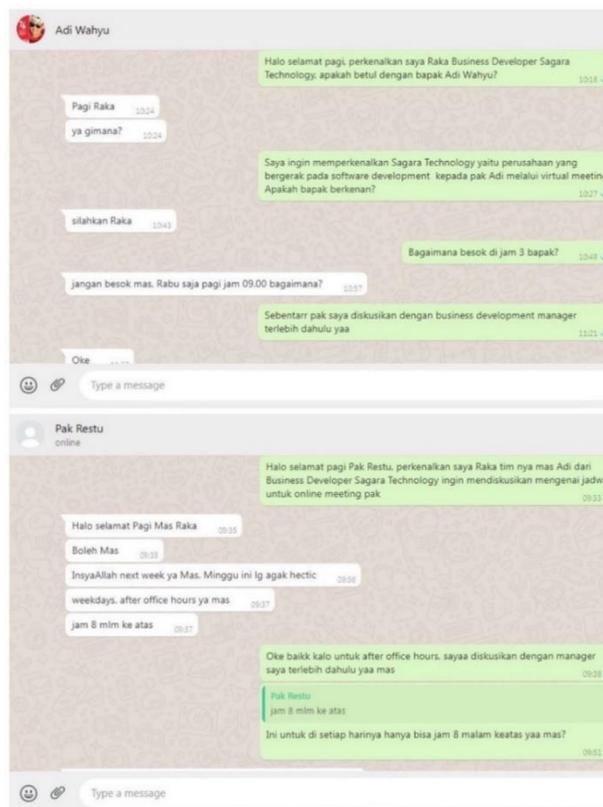
+ Email ASEAN Fintech Banking/Finance Other (Linkedin) Perusahaan Jenderal Government

**Gambar 3. 4 Database Perusahaan (2)**

Sumber: Data Pribadi, 2021

Pekerjaan ini merupakan pekerjaan yang dilakukan penulis setiap hari selama melakukan praktik kerja magang selama 63 hari kerja.

Penulis melakukan identifikasi dan meneliti klien yang terdapat pada *database* dengan mencari terlebih dahulu *profile* nya, kemudian melihat apakah calon klien memiliki *mobile app* ataupun *website*, apabila tidak memiliki salah satu atau keduanya maka hal tersebut dapat menjadi faktor utama penulis untuk melakukan kontak dengan calon klien sedangkan, apabila memilikinya maka penulis akan mengidentifikasi *rating review*, jumlah *complain*, dan *user interface* pada *mobile app* sedangkan pada *website* hanya melihat dari *user interface* nya. Kemudian melihat produk seperti apa yang ditawarkan untuk diteliti apakah bisnis dari calon klien dapat dibantu oleh Sagara Technology yang berkaitan dengan *software*. Tahap selanjutnya, penulis mencari kontak orang-orang yang menjabat sebagai IT, manager, maupun *C-level* perusahaan untuk *approaching* lalu menentukan jadwal *meeting online*.



**Gambar 3. 5 Approaching Terhadap Calon Klien**

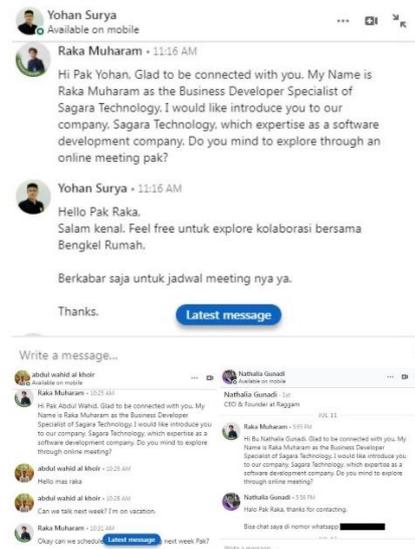
Sumber: Data Pribadi, 2021

Tujuan melakukan *approaching* yaitu untuk memperkenalkan Sagara Technology dengan maksud untuk menawarkan kerja sama dan mengetahui calon klien memiliki permasalahan tersendiri atau tidak terkait dengan IT atau perangkat lunak. Melalui hal ini terdapat kegiatan *costumer acquisition* karena dengan memperkenalkan Sagara Technology, dan mengetahui permasalahan IT atau *software* calon klien, hal tersebut dapat membuat calon klien tertarik untuk menggunakan jasa Sagara Technology. Dengan begitu akan mendatangkan klien baru bagi perusahaan.

### **3.3.1.3 Mengumpulkan Informasi Data dari LinkedIn untuk Mencari**

#### **Klien**

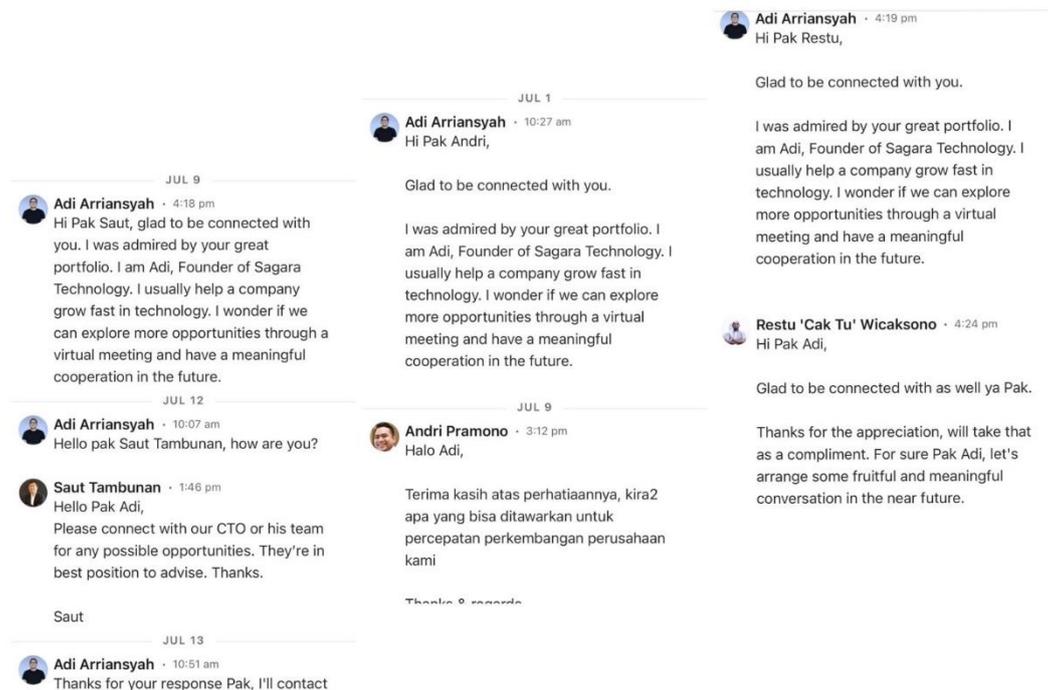
Selain melakukan kegiatan *customer acquisition* dengan mengidentifikasi *database*, kegiatan tersebut juga dilakukan dengan memanfaatkan *social media* LinkedIn untuk mengumpulkan informasi data mengenai IT *manager* dan *C-level* perusahaan. Pekerjaan ini juga dilakukan oleh penulis setiap hari saat melakukan praktik kerja magang selama 63 hari kerja. Tahapan yang dilakukan yaitu *login* menggunakan *account* pribadi penulis dan mencari data mengenai IT *manager* dan *C-level* perusahaan lalu melakukan identifikasi terhadap bidang usaha perusahaannya untuk dipertimbangkan dapat dibantu oleh jasa yang dimiliki Sagara Technology atau tidak dan mengumpulkan data tersebut untuk mengkontak calon klien. Kemudian penulis kembali melakukan *approaching* dengan memanfaatkan media sosial LinkedIn.



**Gambar 3. 6 Approaching Melalui Account LinkedIn Penulis**

Sumber: Data Pribadi, 2021

Dengan melakukan kegiatan tersebut, penulis melakukan *customer acquisition* melalui kontak untuk memperkenalkan Sagara Technology dan menentukan jadwal *online meeting* untuk *explore* mengenai kerja sama ataupun permasalahan *software* yang dialami oleh calon klien dan juga menjalin hubungan dengan melakukan *connected* LinkedIn dengan calon klien sehingga untuk kedepannya dapat *maintance* hubungan dengan klien. Kemudian dalam melakukan kegiatan *customer acquisition* ini, penulis melakukan startegi kedua yaitu dengan menggunakan akun LinkedIn CEO Sagara Technology yaitu Adi Arriansyah.



**Gambar 3. 7 Approaching Melalui Account LinkedIn CEO**

Sumber: Data Pribadi, 2021

Penulis menggunakan *account* CEO Sagara Technology bertujuan untuk mengidentifikasi calon klien melalui *connections* yang dimiliki akun tersebut. Hal tersebut karena *connections* dari mas Adi Arriansyah mayoritas petinggi-petinggi perusahaan dan juga dapat melihat klien yang sudah pernah bekerja sama dan yang belum.

### **3.3.1.4 Melakukan *Input* kepada Semua Calon Klien Sagara Technology yang Berpotensi dan Telah di Identifikasi serta di *Approach* kedalam *Database* Perusahaan Berbentuk *Ms. Excel***

Setelah melakukan pengumpulan serta identifikasi data melalui LinkedIn, penulis diberikan pekerjaan untuk memasukan semua calon klien yang kedalam *database* perusahaan berbentuk *Ms. Excel* untuk menambah klien perusahaan dan untuk *update progress* klien serta *project* yang dilakukan. Kegiatan ini dilakukan juga agar Sagara

Technology mengetahui semua perusahaan yang telah menjadi klien dan juga yang sudah tidak bekerja sama lagi (*projectnya* sudah selesai) serta pekerjaan ini dilakukan setiap hari selama praktik kerja magang sehingga *database* terus terbaharui.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	App/Web Name	Company	Problems	Name	Position	LinkedIn	Email	Contacted by/via	Progress	
2	1	https://yukbisnis	PT yukbisnis Indonesia	Muhammad Saiman	CEO			Raka	Approached	
3	2	https://raizin	Raiz Invest Indonesia	Fahmi Arya	CEO			Raka	Approached	
4	3	https://www	Stoop	Angky William	CEO			Raka	Approached	
7	6		PT. Sano medika Indonesia	Fam Frans Sugianto	CEO			Raka	Approached	
9	8		PT. Pupuk Indonesia	Nugroho Christjanto	CEO			Raka	Approached	
10	9		PT. Lumina media Indonesia	Catura Rasha	CEO			Raka	Approached	
11	10		Hunthire	Citra Ovani	CEO			Raka	Meeting Arrang	
12	11		Daily social	Rama Mamuyaya	CEO			Raka	Approached	
13	12		Seekmi	Clarissa Leung	CEO			Raka	Approached	
14	13		Payroll Bozz	Jimmy Chandra	CEO			Raka	Approached	
15	14		Satu persen	Ifandi Khairul Rahim	CEO			Raka	Approached	
16	15		Emam Indonesia	Zaki Muhammad	CEO			Raka	Approached	
17	16		Bantu Ternak Indonesia	Ray rezky Amanda	CEO			Raka	Approached	
18	17		Kilik trip	Iman Firmansyah	CEO			Raka	Approached	
21	20		Redy Indonesia	Devan Cesano	CEO			Raka	Meeting Arrang	
22	21		oGo Indonesia	Ngadiman Sudlaman	CEO			Raka	Approached	
23	22		Bank MAS	A Kian	Head of IT			Raka	Approved	
24	23		Tebengan Indonesia	Will Widjaja	CEO			Raka	Approached	
25	24		Easyipay Indonesia	Andrey Zhuzilin	CEO			Raka	Approached	
26	25		OTBC Bank	Iwan Satawidinat	CEO & President director			Raka	Approached	
27	26		Readyok	Michael Dwinanto	CEO			Raka	Approached	
28	27		MBA Consults	Wilan Wihantoko	CEO			Raka	Approached	
29	28		Tokoplas	Antoni Gunswan	CEO			Raka	Approached	
30	29		KEE Indonesia	Riky Santoso	CEO			Raka	Approached	
31	30		Teewoo Indonesia	Muhammad Penlira	CEO			Raka	Approached	

**Gambar 3. 8 Database Perusahaan (3)**

Sumber: Data Pribadi, 2021

1	A	B	C	D	E	F	G	H
	Hari	Waktu	Nama	LinkedIn	Company	Email	Nomor WA	Progress
2			Wiens S.B	<a href="#">Wiens S.</a>	Flip.id			Approached
3		DONE	Dedi Budi Susanto	-	Highcoope Indonesia			Approached
4		DONE	Herdian Mohammad	<a href="#">Herdian</a>	ImuGo			Meeting Arranged
5			-		KFC Indonesia			Enk
6	Kamis, 20 Mei 2021	1 p.m	Putri Ainul Khikmah	-	(mahasiswa yang ingin membuat website shop)			Approached
7	Rabu, 19 Mei 2021	11 a.m.	Indra Jaya	<a href="#">Indra Jaya</a>	Krona			Approached
8	Jumat, 4 Juni 2021	2 a.m	Abdul wahid al kohir	<a href="#">Abdul Wj</a>	Giantree Indonesia			Proses Kuotasi
9	Rabu, 2 Juni 2021	11 a.m	Shandy Hidayat		Mapan			Approached
10	Jumat, 4 Juni 2021	3 p.m	Fahmi T		Digai Solution			Replied
11	Senin, 7 Juni 2021	10 a.m.	Winanjaya Amijoyo	<a href="#">Winanjaya</a>	PTDigital			Meeting Arranged
12	Rabu, 9 Juni 2021	10 a.m	Yohan Surya	<a href="#">Yohan S</a>	Bengkel rumah			Replied
13	Jumat, 11 Juni 2021	4 p.m	Adimakayasa		Unopipe			Meeting Arranged
14	Rabu, 23 Juni 2021	9 a.m	Adi Wanyu		Kemenkes			Replied
15	Senin, 5 July 2021	10 a.m	Citra Ovani		Hunthire			Proses Kuotasi
16	Rabu, 14 July 2021	10 a.m	Rahmatikausar		CV brasma bersama			Meeting Arranged
17	Kamis, 15 July 2021	11 a.m	Devan Cesario Pasaribu		Redy Indonesia			Approached
18	Rabu, 21 Juli 2021	2 p.m.	Tony Rianto		Luminare Consulting			Enk
19	Senin, 19 Juli 2021	10 a.m	Rizky palmawati		Datacomm			Approached
20	Kamis, 22 Juli 2021	2 p.m.	Okky Angga		Flynd			Enk
21	Selasa, 27 Juli 2021	4 p.m.	Rully Setya		Minapoli			Approached
22	Kamis, 29 Juli 2021	10 a.m.	Zaldy Suhatman		Bank Syariah Indonesia			Replied
23	Kamis, 29 Juli 2021	4 p.m.	Ceyadi Sutanto		Finfeet			Approached
24	Jumat, 30 Juli 2021	3 p.m.	Teuku Juliansyah		YukYakYuk.id / PT Akez Berame Nuswantara			Approached
25	Kamis, 5 Agustus 2021	12 p.m.	Pradita Astarina		Cakra Finansindo Investama			Approached
26	Rabu, 4 Agustus 2021	1 p.m	David Soendoro		Kokatto			Approached
27								

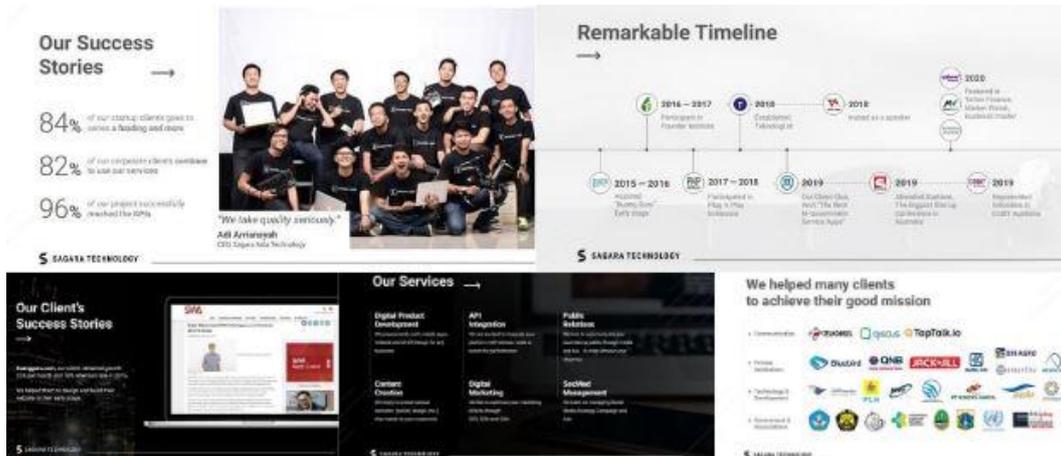
**Gambar 3. 9 Database Perusahaan (4)**

Sumber: Data Pribadi, 2021

### 3.3.1.5 Memberikan Presentasi Kepada Calon Klien Mengenai *Company Profile* Sagara Technology

Penulis melakukan *pitching* kepada calon klien yang telah diidentifikasi dan di *approach* serta telah menentukan jadwal *online meeting*. Pekerjaan ini penulis lakukan setiap kali memperoleh calon klien yang bersedia untuk melakukan *meeting* dan *explore* lebih jauh terkait kesempatan bekerja sama. Sebelum melakukan aktivitas ini, penulis menyiapkan *link invitation* untuk *meeting* dan dikirimkan ke calon klien dan atasan melalui *Google Calendar*. Berikutnya, penulis menyiapkan *deck Power Point* yang telah dibuat dan mulai melakukan *pitching* dengan tujuan untuk menyampaikan *value* perusahaan kepada calon klien dan membuatnya tertarik untuk menggunakan jasa Sagara Technology. Dalam hal ini terdapat aktivitas *customer acquisition*

karena *pitching* ini merupakan proses untuk mendapatkan klien atau konsumen baru.



Gambar 3. 10 Deck Pitching

Sumber: Data Pribadi, 2021



Gambar 3. 11 Dokumentasi Pitching

Sumber: Data Pribadi, 2021

Dalam proses *pitching*, penulis menjelaskan mengenai kisah sukses dari Sagara technology. Sagara Technology berhasil membuat 84% kliennya masuk ke tahap pendanaan, 82% kliennya terus

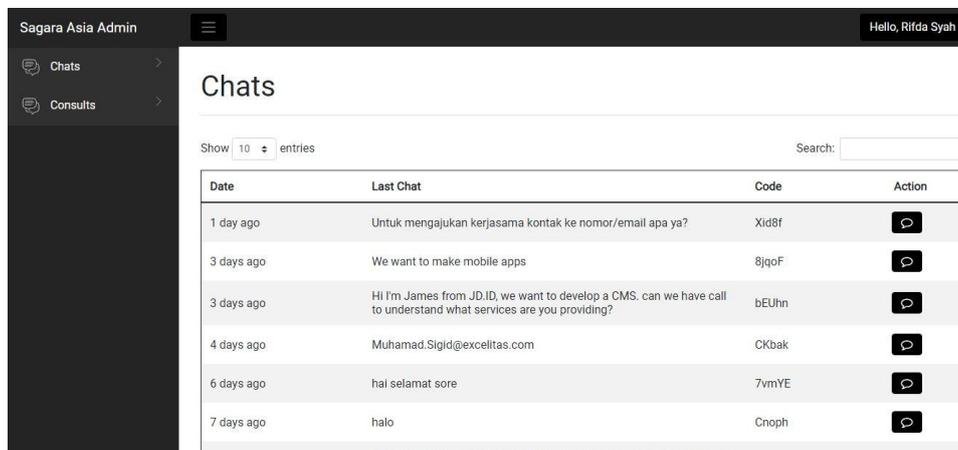
menggunakan layanan dari Sagara Technology, dan 96% dari proyek Sagara Technology berhasil mencapai KPI. Kemudian menjelaskan apa saja jasa yang ditawarkan oleh perusahaan, lalu pencapaian perusahaan yang sering kali diundang ke acara-acara *startup* besar diluar negeri, dan banyaknya portofolio klien Sagara Technology yang berasal dari berbagai macam sektor *industry*. Dengan begitu akan meningkatkan kredibilitas perusahaan serta memunculkan *trust* pada calon klien sehingga tertarik untuk menggunakan jasa perusahaan. Setelah melakukan *pitching*, penulis membuka sesi tanya jawab yang dibantu oleh Ibu Rifda Syahdatina selaku *Head of Business Development*. Kemudian bila calon klien memiliki *intentions* untuk melakukan kerja sama, penulis berkoordinasi dengan atasan untuk mengirimkan *ratecard* beserta *company profile* untuk dipertimbangkan dan didiskusikan oleh pihak calon klien.

Sagara Technology merupakan *startup* pengembang perangkat lunak yang terbilang masih kecil. Sehingga dengan kegiatan tersebut dapat memberikan *awareness* kepada calon klien yang memiliki dampak yaitu, calon klien mengetahui *profile* Sagara Technology dan tertarik menggunakan jasanya serta calon klien dapat merekomendasikan Sagara Technology kepada rekan atau *networking* calon klien. Dengan begitu dapat meningkatkan promosi dan juga diharapkan mencapai penjualan perusahaan yang meningkat juga.

### **3.3.1.6 Mengontrol Website Admin Sagara Technology**

Penulis melakukan pekerjaan ini setiap hari selama melakukan praktik kerja magang guna mengetahui apakah terdapat pertanyaan-pertanyaan mengenai Sagara Technology ataupun terkait kebutuhan calon klien. Kegiatan tersebut merupakan salah satu strategi yang diterapkan Sagara Technology untuk menciptakan, menjaga dan

mengelola hubungan dengan klien dan calon klien dengan memanfaatkan teknologi berupa *website* admin Sagara Technology. Klien dapat mengajukan pertanyaan melalui *chatbot* yang terdapat pada *website* Sagara Technology yang nantinya akan langsung muncul di laman *website* admin Sagara Technology. Dengan dilakukan setiap hari, penulis dapat merespon secara cepat dan baik sehingga klien atau calon klien dapat memperoleh jawaban dengan cepat pula. Dengan begitu akan muncul *customer satisfaction* terhadap pelayanan yang diberikan oleh Sagara Technology. Kemudian seringkali calon klien menghubungi untuk *explore* lebih jauh mengenai Sagara Technology terkait kesempatan bekerja sama. Sehingga dengan diterapkannya *CRM* berupa *website* admin ini, klien dapat menghubungi kembali bila ada *project* lain yang membutuhkan jasa Sagara Technology sehingga diharapkan mencapai *customer loyalty*.



**Gambar 3. 12 Tampilan Website Admin Sagara Technology**

Sumber: Data Pribadi, 2021

### 3.3.1.7 Membantu Mengerjakan *Project* yaitu Mengerjakan FAQ pada *Website InvestX*

Dalam proses melakukan praktik kerja magang, selain tugas utama, penulis juga diberikan tugas tambahan yaitu mengerjakan FAQ (*frequently asked questions*) pada *website* InvestX. Pekerjaan ini dilakukan sekali selama praktik kerja magang. Dalam membuat daftar pertanyaan, penulis mendapatkan referensi dari *website* Bizhare yang kemudian penulis kembangkan seputar *crowdfunding*. Kemudian penulis membuat jawaban dan solusi berdasarkan apa yang ada di *website* InvestX untuk menjawab pertanyaan yang dibuat untuk FAQ, yang diharapkan dapat menjawab pertanyaan maupun membantu pengguna untuk mengetahui dan menggunakan InvestX.

PROJECT INVEST X

FAQ

1. Apa itu Equity crowdfunding?

Equity crowd funding merupakan suatu sistem pengumpulan dana yang dilakukan oleh beberapa individu melalui penawaran saham berbasis teknologi.

2. Bagaimana sistem di InvestX?

InvestX adalah Perwalnegera layanan urun dana melalui penawaran saham berbasis teknologi informasi (equity crowdfunding) dimana penerbit menawarkan saham bisnis kepada investor melalui jaringan sistem elektronik yang telah mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan.

3. Bagaimana untuk mulai berinvestasi di Invest X?

- Daftar dan masuk melalui website <https://staging.investx.id/>
- Lengkapi profil dan proses KYC (foto, KTP, selfie, dan NPWP)
- Melihat dan memilih 3 kategori perusahaan yaitu: highly selective, closed soon, dan new startup
- Cek detail bisnis, latar belakang, dan data finansial dengan cara download prospectus
- Apabila Anda sudah yakin dengan kinerja perusahaan, Anda dapat langsung berinvestasi.

4. Bagaimana panduan cara berinvestasi di InvestX?

Berikut langkah-langkah untuk berinvestasi di InvestX:

- Pilih startup yang Anda sukai.

Tinjau promosi perusahaan, persyaratannya, dan putuskan apakah Anda yakin mereka akan berhasil.

- Investasi sedikit untuk memulai.

Berencanakan untuk melakukan diversifikasi, yang berarti menginvestasikan jumlah yang lebih kecil ke beberapa perusahaan.

- Tunggu untuk melihat apakah startup berhasil.

Jika permulaan berjalan dengan baik, investasi Anda dapat mendatangkan keuntungan.

Gambar 3. 13 List FAQ InvestX

Sumber: Data Pribadi, 2021

### 3.3.1.8 Membuat FAQ Seputar Pertanyaan yang Sering Ditanyakan Oleh Klien Disaat Melakukan *Pitching*

Selain mengerjakan FAQ (*frequently asked questions*) untuk *website* InvestX, penulis juga melakukan pekerjaan tambahan untuk membuat FAQ mengenai pertanyaan yang sering kali ditanyakan oleh klien disaat melakukan *pitching*. Sebelum membuat pertanyaan, penulis memperhatikan serta mencatat pertanyaan yang klien tanyakan pada saat *pitching*, dan melihat frekuensi pertanyaan apa yang sering ditanyakan. Selain itu, penulis juga berkoordinasi dengan atasan terkait pembuatan jawaban dari pertanyaan yang sering ditanyakan klien. Sehingga dengan hal tersebut menambah *knowledge* penulis terhadap perusahaan dan dijadikan pembelajaran untuk dapat menjawab pertanyaan klien lebih baik lagi dikesempatan *pitching* berikutnya.

	A	B
1	<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
2	Apa Sagara menyediakan tenaga Outsource / bisa bantu provide tenaga developer?	Bisa, kami juga menyediakan layanan outsource berdasarkan mandays maupun manmonth.
3	Untuk sistem pembayaran dari Sagara seperti apa?	Kami bisa Project Based maupun Date Based. - Project Based, biasanya dari total estimasi waktu develop akan dibagi beberapa fase. Lalu term pembayaran ditentukan berdasarkan deliverables setiap fase. Misal, Project Web Development butuh waktu 3 bulan, akan dibagi 3 fase. Setiap fase akan ditentukan deliverablesnya (hasil keluarannya). - Date Based, term pembayaran ditentukan berdasarkan tanggal atau jumlah hari yang dibutuhkan dalam mendvelop project.
4	Biasanya dari sagara butuh waktu berapa lama untuk develop?	Tergantung projectnya apa dan kebutuhannya seperti apa. Biasanya kalau untuk Company website kami bisa kerjakan selama 1 bulan, untuk eCommerce & Marketplace butuh waktu 2-3 bulan. Sedangkan Mobile Apps, kalau hanya menampilkan informasi atau webview biasanya kami butuh 1 bulan development, sedangkan ecommerce bisa butuh waktu 3-4 bulan. Ini bisa disesuaikan dengan List Kebutuhan Klien seperti apa, dan butuh waktu rilis kapan.
5		Jika memang klien membutuhkan waktu lebih cepat dari ini, kita bisa perbanyak manpower untuk mengejar target, tetapi tentunya akan mempengaruhi price nya.
6	Biasanya proses administrasinya seperti apa?	Biasanya kami mulai dengan menganalisis BRD/TOR/list kebutuhan klien sebagai gambaran produk yg ingin dibangun seperti apa. Lalu kami membuat estimasi waktu, manpower yang terlibat, serta budget yang dibutuhkan. Jika klien & Sagara sudah deal dengan harganya, maka bisa dilanjutkan ke proses kontrak dan invoicing. Kemudian development bisa dimulai.
7	Untuk project development biasanya prosesnya bagaimana?	Kami biasanya menggunakan Agile-Scrum, dengan waktu 2 minggu per scrumnya, kami pastikan ada reporting, baik secara text atau online meeting. Waktu reportnya bisa menyesuaikan dengan list kebutuhan klien seperti apa. Biasanya kami 2-3 kali scrumnya di awal, setelah

Gambar 3. 14 List FAQ Klien

Sumber: Data Pribadi, 2021

### **3.3.1.9 Membuat Notulensi *Meeting* Dengan Calon Klien**

Pekerjaan tambahan selanjutnya yang dikerjakan oleh penulis ialah membuat notulensi atau *minutes of meeting* dengan calon klien. Penulis mencatat hal-hal penting yang ada pada *meeting* seperti *request* calon klien terkait *design website* atau *mobile application*, kemudian terkait *budget*, dan lainnya. Hal tersebut bertujuan untuk menjadi bahan diskusi divisi terkait untuk kelanjutan tahap berikutnya.

### **3.3.1.10 Membuat *Non Disclosure Agreement* Perusahaan**

Penulis membuat *non disclosure agreement* atau surat perjanjian ini sebagai pekerjaan tambahan yang dilakukan pada minggu terakhir praktik kerja magang. Hal ini bertujuan untuk mengikat kedua perusahaan yang melakukan kerja sama yaitu Sagara Technology dan klien agar tidak ada yang melakukan pelanggaran. Dalam melakukan pekerjaan ini, penulis melakukan koordinasi dengan atasan terkait hak-hak dan kewajiban-kewajiban antar perusahaan. Dalam proses pembuatan ini, penulis menerapkan ilmu *business law* yang dipelajari selama perkuliahan.

NON DISCLOSURE AGREEMENT

NUMBER: 6

BETWEEN

PT. SENTUH DIGITAL TEKNOLOGI

AND

PT. SAGARA ASIA TEKNOLOGI

PERJANJIAN KERAHASIAAN

CONFIDENTIALITY AGREEMENT

Perjanjian Kerahasiaan ini (selanjutnya disebut "Perjanjian") dibuat pada hari Kamis, tanggal 29 Bulan Juli tahun 2021 oleh dan antara:

This Confidentiality Agreement (hereinafter referred to as "Agreement" is made on Thursday, 29 2021 by and between:

1. **PT. Sentuh Digital Teknologi**, berkedudukan di Jakarta Barat dan beralamat kantor di Grand Siliipi Tower Lantai 48 Jl. Letjen S Parman Kav 22-24 Palmerah, Siliipi, Jakarta Barat 11480 dalam hal ini diwakili oleh **Bayunanda** selaku **Direktur**, oleh dan karenanya sah serta berwenang bertindak untuk dan atas nama perseroan (selanjutnya di dalam Perjanjian ini disebut "**Pihak Pertama**").

1. **PT. Sentuh Digital Teknologi**, having its domicile in West Jakarta and having its office address at Grand Siliipi Tower Fl. 48<sup>th</sup> Jl. Letjen S. Parman Kav.22-24 Palmerah, Siliipi, Jakarta Barat 11480, in the agreement shall be represented by **Bayunanda** as the **Director**, by and whom shall be authorized to act for and on behalf of the company (hereinafter shall be referred to as "**First Party**").

dan

and

2. **PT. Sagara Asia Teknologi**, berkedudukan di Jakarta selatan dan beralamat kantor di Equity Tower, RT.5/RW.6, **Senayan, Kebayoran Baru**, South Jakarta City, Jakarta 12190, dalam hal ini diwakili oleh **Adi Arriansyah** selaku **Direktur Utama**, oleh dan karenanya sah serta berwenang bertindak untuk dan atas nama perseroan (selanjutnya di dalam Perjanjian ini disebut "**Pihak Kedua**").

2. **PT. Sagara Asia Teknologi**, having its domicile in South Jakarta and having its office address at Equity Tower, RT.5/RW.6, **Senayan, Kebayoran Baru**, South Jakarta City, Jakarta 12190, in the agreement shall be represented by **Adi Arriansyah** as **Chief Executive Officer**, by and whom shall be authorized to act for and on behalf of the Company (hereinafter shall be referred to as "**Second Party**").

### Gambar 3. 15 Non Disclosure Agreement

Sumber: Data Pribadi, 2021

## 3.4 Kendala yang Ditemukan

### 1. Kesulitan untuk mendapatkan calon klien

Dalam proses melakukan *approach* pada calon klien, penulis mengalami kesulitan yaitu mendapatkan calon klien untuk diajak *online meeting* yang bertujuan untuk memperkenalkan Sagara Technology dan *explore* lebih jauh mengenai peluang kesempatan kerja sama dikarenakan banyaknya calon klien yang tidak merespon.

### 2. Kurang mengetahui *knowledge* tentang Sagara Technology

Dalam memberikan presentasi atau *pitching*, terdapat calon klien yang mengajukan pertanyaan mengenai Sagara Technology seperti sistem pembayarannya, proses administrasi, dan lainnya. Dalam hal ini, penulis masih kesulitan dalam minggu-

minggu awal untuk menjawab secara baik dan jelas sehingga dalam menjawabnya dibantu oleh Ibu Rifda Syahdatina selaku *Head of Business Development*.

### **3.5 Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

#### **1. Kesulitan untuk mendapatkan calon klien**

Penulis rutin dalam melakukan *follow up* kepada calon klien yang telah *diapproach* namun belum memberikan balasan, sehingga diharapkan penulis mendapatkan respon dari calon klien.

#### **2. Kurang mengetahui *knowledge* tentang Sagara Technology**

Penulis aktif bertanya mengenai *knowledge* tentang Sagara Technology. Pengalaman pertama bagi penulis bekerja pada *start up website* dan *mobile apps builder* menjadi salah satu alasan penulis belum cukup menguasai pengetahuan mengenai bisnis yang dijalankan oleh Sagara Technology. Oleh sebab itu, penulis aktif bertanya kepada Ibu Rifda Syahdatina selaku *Head of Business Development* mengenai Sagara Technology secara detil sehingga dapat membantu penulis dalam menangani kendala terkait menjawab pertanyaan calon klien saat *pitching*. Selain itu, penulis juga melakukan pembelajaran melalui pekerjaan penulis yaitu membuat FAQ seputar pertanyaan yang sering ditanyakan oleh calon klien dan belajar secara mandiri tentang *website* dan *mobile apps* melalui internet untuk menambah pengetahuan penulis.