

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Internship atau yang biasa kita kenal dengan kegiatan magang merupakan sebuah kegiatan wajib dari kampus atau universitas yang biasanya diperuntukkan untuk mahasiswa/i semester 6 atau 7 berupa pelatihan atau simulasi kerja di perusahaan-perusahaan atau tempat usaha yang mereka lamar. Berdasarkan sumber dari kemdikbud.go.id (Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia, 2022) yang membahas mengenai pentingnya kegiatan magang, menyatakan bahwa kegiatan magang itu penting dengan beberapa alasan berikut:

1. Pengalaman Kerja

Manfaat dari kegiatan magang ini tentunya adalah supaya kita bisa terbekali oleh berbagai pengalaman kerja yang kalian dapatkan saat magang untuk menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya. Pada saat ini, perusahaan-perusahaan memang mencari pelamar kerja yang berstatus *fresh graduate*, tetapi ada kalanya mereka mencari pelamar kerja yang sudah memiliki pengalaman di dunia kerja. Maka dari itu, pengalaman yang kita dapatkan ketika magang sangat penting untuk di dunia kerja nantinya

2. Mengembangkan Keterampilan

Pada saat magang, kita akan banyak mempelajari hal-hal yang baru dari tugas-tugas yang kita dapatkan, baik secara teori maupun prakteknya. Karena apa yang kita pelajari di dunia magang belum tentu bisa kita dapatkan di kampus. Contohnya, kita di kampus mempelajari cara-cara mempromosikan suatu produk, ketika di dunia magang kita akan langsung mempraktekkannya untuk mengembangkan keterampilan kita dalam berkomunikasi.

3. Meningkatkan Relasi dalam Lingkungan Profesional

Ketika kita sedang magang akan bertemu dengan banyak orang yang sudah berpengalaman atau profesional dengan bidangnya masing-masing. Dengan membangun sebuah relasi dengan mereka, kita memiliki kesempatan untuk belajar lebih banyak lagi mengenai dunia kerja atau bahkan bisa menjadi rekan bisnis di suatu saat nanti. Apabila kita membangun hubungan yang baik dengan para atasan dan kita memiliki performa kerja yang bagus, kita memiliki kesempatan yang lebih besar untuk ditawarkan posisi karyawan tetap setelah kegiatan magang selesai. Maka dari itu, bersosialisasi dengan orang lain di tempat kerja adalah hal yang penting.

4. Menambah Pengalaman pada CV

CV merupakan sebuah alat promosi diri di dunia kerja. Di CV inilah kita akan menulis pengalaman apa saja yang kita miliki untuk keperluan dunia kerja, termasuk kegiatan magang dan organisasi-organisasi yang pernah kita ikuti di dunia perkuliahan. Semakin banyak pengalaman kerja yang sudah kita lalui, maka akan semakin besar pula kesempatan kita akan diterima di perusahaan yang mau kita lamar karena pewawancara akan melihat CV kita sebagai bahan penilaian kita. Jika kita mendapatkan nilai yang memuaskan saat magang, itu bisa menjadi nilai *plus* untuk diterima di perusahaan yang mau kita lamar.

5. Meningkatkan Kualitas Diri

Dengan ilmu dan keterampilan yang kita dapatkan melalui kegiatan magang, bisa meningkatkan kualitas diri kita. Mulai dari kemampuan yang kita miliki dan cara kita berkomunikasi bisa menjadi nilai *plus* juga untuk diterima di perusahaan yang kita lamar.

6. Meningkatkan Kepercayaan Diri

Manfaat dari kegiatan magang ini adalah supaya kita percaya diri untuk memasuki dunia kerja, karena kita sendiri sudah pernah memasuki dunia kerja. Jadi, kita sudah memiliki gambaran tentang bagaimana kondisi di lingkungan kerja. Kita juga bisa menjadi percaya diri dikarenakan kita sudah mempelajari ilmu dan praktek yang baru di dunia kerja ketika magang yang membuat kita merasa siap untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

7. Eksplor Berbagai Karir/Pekerjaan

Setelah mengikuti kegiatan magang, kita bisa memutuskan apakah kita berminat untuk menjalani karir di bidang tersebut atau memutuskan untuk memilih bidang yang lain.

Jadi, kesimpulannya adalah kegiatan magang penting untuk melatih *hard skill* dan *soft skill*, meningkatkan kepercayaan diri, meningkatkan wawasan dan keterampilan, menambah relasi, dan membuka jalan untuk karir yang akan ditempuh di masa depan. Dengan memperoleh keuntungan-keuntungan tersebut, maka kita sebagai mahasiswa akan menjadi lebih siap untuk menghadapi tantangan yang mendatang ketika kita telah lulus kuliah. Maka dari itu, saya memilih Fantech Indonesia sebagai pilihan saya untuk melaksanakan kegiatan magang ini.

Saya tertarik untuk memilih Fantech Indonesia atau CV Golden Technology Indo sebagai pilihan tempat kerja magang dikarenakan Fantech merupakan sebuah *gaming brand* yang sudah bergerak secara internasional atau mendunia. Saya yakin dengan prestasi yang sudah dicapai oleh Fantech Indonesia dapat memberikan pengalaman magang yang luar biasa, terutama dari teknik *marketing* atau pemasaran yang digunakan secara domestik atau internasional. Saya juga ingin melatih *marketing communication* saya yang masih saya anggap terlalu kaku dalam dunia *marketing* dan saya berharap Fantech Indonesia bisa menjadi solusinya karena Fantech Indonesia sudah *go international*, sehingga menurut saya Fantech memiliki *marketing skill* yang hebat untuk bisa mencapai prestasi tersebut.

Saya juga memilih Fantech Indonesia sebagai pilihan tempat magang kerja dikarenakan saya memiliki ketertarikan dalam produk-produk *gaming gear* atau *pc peripherals*. *Gaming gear* atau *pc peripherals* merupakan peralatan-peralatan atau aksesoris yang digunakan pada *PC setup*, contohnya seperti *mouse*, *keyboard*, *headset*, *gamepad*, *mousepad*, *deskmat* dan yang lainnya. Saya tertarik dalam melihat *gaming gear* yang memiliki lampu RGB dan fitur-fitur lain yang dimiliki, meskipun saya sendiri bukan seorang *gamer*. Saya juga penasaran dengan harga yang dibanderol untuk produk *gaming* bisa sangat tinggi, contohnya *gaming keyboard* yang bisa dijual dengan harga ratusan ribu hingga jutaan rupiah.

Selain itu, saya juga memilih Fantech Indonesia sebagai pilihan tempat kerja magang saya dikarenakan ada rekomendasi dari teman kerja ayam saya yang bernama Ko Asen. Ko Asen memang sudah mengetahui *brand* Fantech Indonesia ini dari dulu. Dia tahu bahwa Fantech Indonesia ini bergerak di bidang *gaming gear* dan sudah *go international*. Maka dari itu, dia merekomendasikan Fantech Indonesia ke saya karena bergerak di bidang yang cocok untuk para anak muda seperti saya.

Saya juga menemukan permasalahan terkait dengan tugas utama yang saya dapatkan. Akun Instagram komunitas Fantech World yang dinamakan Team Fantech terbengkalai begitu saja dikarenakan tim *marketing* Fantech World memiliki tugas lain yang harus diprioritaskan. Akun Instagram tersebut memiliki hasil *insight* yang rendah, konten-konten yang disajikan tidak menarik, dan tidak ada orang yang berspesialisasi dalam pengelolaan akun tersebut. Maka dari itu, tanggung jawab untuk mengelola akun Instagram tersebut diberikan kepada saya.

Dengan adanya latar belakang tersebut, saya memutuskan untuk memberikan laporan kerja magang ini dengan judul “Peningkatan Insight Akun Instagram Komunitas Fantech World di CV Golden Technology Indo (Fantech Indonesia).”

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Saya melakukan kegiatan magang di perusahaan Fantech Indonesia untuk memenuhi syarat saya sebagai mahasiswa semester 6. Berdasarkan dari informasi yang saya dapatkan dari mahasiswa/i lain dan dosen pembimbing, mahasiswa/i yang memasuki semester 6 wajib mengikuti program magang. Maka dari itu, di semester 6 ini saya mengikuti program *internship track 1* dari Kampus Merdeka.

Selain menjalankan kewajiban saya sebagai mahasiswa semester 6, tujuan saya melakukan kegiatan magang adalah untuk melatih kemampuan-kemampuan yang saya miliki sesuai dengan bidang yang saya ambil, yaitu *marketing*. Saya sudah memiliki ketertarikan terhadap ilmu *marketing* sejak SMA, karena saya melihat bahwa ilmu *marketing* itu seperti ilmu hipnotis. Jadi, dari sudut pandang saya sendiri berpendapat bahwa ilmu *marketing* adalah bagaimana cara kita bisa membujuk atau menghipnotis para calon pelanggan untuk membeli produk kita. Dari sudut pandang tersebut, saya menjadi yakin bahwa tim *marketing* di dalam sebuah perusahaan seperti jantung perusahaan, karena merekalah yang berusaha mencari dan memperluas pasar untuk memperoleh keuntungan. Maka dari itu, saya ingin mempelajari teknik *marketing* atau strategi *marketing* 4P, yang terdiri dari Product, Price, Place, dan Promotion secara lebih mendalam. Saya juga mau mendalami *promotional mix* yang terdiri dari *advertising*, *personal selling*, *direct marketing*, *public relations*, dan *sales promotion*. Saya berharap bisa mendirikan usaha saya sendiri berdasarkan ilmu dan pengalaman yang sudah saya dapatkan dari Fantech Indonesia.

Kemudian, tujuan saya melakukan kegiatan magang ini adalah membantu para tim *marketing* Fantech World untuk menganalisis dan memecahkan masalah yang dialami pada akun Instagram komunitas Fantech dengan cara mengelola, memberikan ide dan pendapat yang tepat sebagai solusi dari masalah tersebut.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Bimbingan Dosen Pembimbing

Prosedur pelaksanaan kegiatan magang ini dimulai dari diadakannya sesi bimbingan dari dosen pembimbing pada tanggal 11 November 2022 untuk membahas mengenai apa saja yang wajib dilakukan oleh mahasiswa/i semester 6 dan mata kuliah apa saja yang dipilih pada saat sesi KRS. Dari sesi bimbingan tersebut dijelaskan bahwa kegiatan magang sebaiknya sudah dimulai sebelum sesi KRS agar tidak terlambat dan bisa selesai tepat waktu.

1.3.2 Pencarian dan Riset Tempat Kerja Magang

Sesudah melewati sesi bimbingan, saya bersama teman-teman saya sudah mulai mencari-cari tempat magang dan saya usahakan sudah mendapatkannya sebelum bulan Desember supaya bisa mulai lebih cepat dan selesai lebih cepat. Saya melakukan pencarian di LinkedIn, JobStreet, Google, dan sempat bertanya juga ke teman-teman dan kerabat mengenai tempat magang yang tersedia di divisi *marketing*. Di UMN juga sempat diadakan *expo* yang terdiri dari perusahaan-perusahaan yang menyediakan tempat magang, seperti Indodax, Kopi Gadjah, Orang Tua, Vidio, dan yang lainnya. Tetapi, saya belum melakukan pelamaran sama sekali dikarenakan masih bingung. Saya bersama teman-teman saya juga sempat bertanya ke kantor program studi manajemen di gedung A UMN lantai 5 untuk menanyakan syarat-syarat atau kriteria pemilihan tempat kerja magang. Kemudian, di bulan November itu ada teman kerja ayah saya yang bernama Ko Asen merekomendasikan Fantech Indonesia untuk tempat magangnya. Saya melakukan riset terhadap Fantech Indonesia dimulai dari produk-produknya, nama pemiliknya, dan lokasinya. Setelah melakukan riset lebih lanjut, saya menemukan nama kantor resmi dari Fantech Indonesia, yaitu CV Golden Technology Indo.

1.3.3 Konfirmasi Ketersediaan Magang

Lalu, Ko Asen menghubungi pemilik dari Fantech dan membuat grup magang di WhatsApp yang terdiri dari Fandy Pinaryd, Firsandy Pinaryd, Fendi Matovani, dan Ko Asen. Fandy Pinaryd merupakan pemilik dan CEO dari Fantech World, Firsandy Pinaryd merupakan CEO dari Fantech Indonesia atau CV Golden

Technology Indo, dan Fendi Matovani merupakan staff HRGA dari Fantech Indonesia. Sebagai informasi tambahan, Fantech merupakan *brand* internasional yang memiliki banyak cabang, seperti Fantech Nepal, Fantech Colombia, Fantech Australia, dan Fantech Indonesia. Di Indonesia, nama tempat resmi atau kantor operasionalnya bernama CV Golden Technology Indo. Di dalam grup tersebut, saya meminta informasi untuk ketersediaan magang di divisi *marketing*. Kemudian, Pak Fendi menjawab akan mendiskusikannya terlebih dahulu dengan Ko Fandy dan Ko Firsandy. Setelah menunggu hampir 1 minggu, pada tanggal 3 Desember Pak Fendi mengkonfirmasi adanya ketersediaan magang di Fantech Indonesia.

1.3.4 Prosedur Permintaan Surat Pengantar Magang

Kemudian, saya diminta surat pengantar magang dari kampus oleh Pak Fendi. Jadi, saya datang ke UMN lebih tepatnya ke gedung A lantai 5 untuk meminta dibuatkan surat pengantar magang. Untuk mendapatkan surat keterangan magang, saya harus mengisi form KM01 terlebih dahulu dan meminta tanda tangan dari ketua program studi manajemen, yaitu Pak Annas. Selain itu, saya juga diminta transkrip nilai sementara dari *website* my.umn.ac.id. Saya juga diminta untuk mengisi Google Form permintaan surat keterangan magang. Selama pengisian form KM01 dan Google Form-nya sempat ada kendala dikarenakan pengisian data yang salah, sehingga membutuhkan waktu pengisian dan pengajuan hampir 2 minggu. Form KM01 dan transkrip nilai sementara dikirimkan melalui e-mail ke staff administrasi program studi manajemen. Sekitar menunggu 2 sampai 3 hari, saya mendapatkan e-mail balasan dari administrasi program studi manajemen berupa form KM02 atau surat pengantar magang di Fantech Indonesia. Lalu, surat tersebut saya kirimkan ke Pak Fendi melalui Personal Chat WhatsApp pada tanggal 16 Desember.

1.3.5 Meet Up dengan CEO Fantech Indonesia

Setelah memberikan surat tersebut pada Pak Fendi, Pak Fendi ingin menetapkan tanggal untuk *meet up*. Saat itu sedang ada UAS, jadi saya ingin menyelesaikan ujian Take Home terlebih dahulu. Akhirnya, saya menetapkan tanggal 21 Desember untuk *meet up*. Pada tanggal 21 Desember, saya pergi ke kantor Fantech Indonesia

yang bernama CV. Technology Indo di Sedayu Square. Saat itu saya berpikir akan di-*interview* oleh Pak Fendi, tapi ternyata hanya sekedar *meet up* saja. Pak Fendi sedang tidak ada pada saat itu, jadi saya *meet up* dengan *owner* dan CEO dari Fantech World dan Fantech Indonesia, yaitu Fandy Pinaryd dan Firsandy Pinaryd. Sesaat di kantornya, saya bertemu dengan Ko Fandy selaku *owner* dari Fantech Indonesia dan saya diarahkan ke ruang *meeting* di lantai 3. Sambil berjalan ke ruang *meeting*, saya juga sambil dikenalkan ruang-ruang yang ada di sana, seperti ruang akuntansi, ruang *live* TikTok, dan studio. Sesampai di ruang *meeting*, Ko Firsandy juga menyusul masuk. Saya diperkenalkan dan dijelaskan lebih dalam mengenai Fantech. Tidak hanya produk-produk yang dijual, tetapi juga awal mula dari terbentuknya Fantech. Saya sendiri tidak merasa seperti di-*interview* karena hanya seperti ngobrol biasa saja. Saya ditanya mau masuk ke divisi apa, mengapa mau masuk ke divisi tersebut, dan berapa lama periode magangnya. Saya juga diberikan tips selama magang jangan terlalu berfokus pada pelajaran-pelajaran yang sudah diajarkan di perkuliahan. Sesi *meet up* itu berlangsung selama kurang lebih 30 menit saja dan ditutup dengan penetapan tanggal mulai masuk kerja magangnya. Tanggal mulai masuk kerja magangnya ditetapkan pada tanggal 9 Januari 2023.

1.3.6 Permintaan Surat Penerimaan Magang

E-mail yang berisi form KM02 tersebut juga dilampirkan *link* Google Drive untuk mengumpulkan surat penerimaan magang dari Fantech Indonesia, jadi saya menghubungi Pak Fendi lagi setelah 2 hari dari *meet up* tersebut untuk meminta surat penerimaan magang. Setelah menunggu selama 1 minggu, Pak Fendi mengirimkan saya suratnya melalui WhatsApp dan saya langsung memasukkannya di Google Drive.

1.3.7 Registrasi Website Merdeka UMN

Kemudian, saya mulai melakukan registrasi di *website* merdeka. Saya memilih Internship Track 1 dan memilih Others yang berarti memilih tempat magang yang berada di luar kerjasama UMN dengan perusahaan tempat kerja magang. Selanjutnya, saya mengisi form data mengenai Fantech Indonesia, seperti nama perusahaan, nama CEO, nomor kontak CEO, lokasi tempat kerja magang, nama

supervisor, dan nomor kontak *supervisor*. Kemudian ada mendapat *cover letter* dari *website* magang merdeka tersebut, saya kurang tahu apa tujuan dari *cover letter* tersebut, tetapi tetap saya kirimkan ke Pak Fendi. Setelah mengikuti langkah-langkah dari *website* merdeka, halaman *daily task* pun terbuka dan mulai bisa melaporkan aktivitas-aktivitas magang setiap harinya.

1.3.8 Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan kerja magang ini saya mulai dari tanggal 9 Januari hingga 23 Mei 2023. Setiap harinya saya masuk ke kantor pukul 08.30 pagi dan pulang pukul 17.30 malam. Durasi waktu pelaksanaan magang yang telah saya penuhi adalah 802 jam.

Pada tanggal 9 Januari, saya mulai masuk kerja magang di Fantech Indonesia. Untuk minggu pertama di Fantech Indonesia, saya berada di ruangan Live TikTok supaya bisa mengenali produk-produk Fantech lebih dalam. Selain itu juga untuk memahami cara atau teknik *marketing communication* untuk Live TikTok. Setelah itu, saya mulai disuruh ikut menjadi *talent* Live TikTok. Aktivitas Live TikTok sudah menjadi *daily activity* saya di Fantech Indonesia, tetapi Live TikTok hanya berdurasi 2 jam saja. Selain menjadi *talent* Live TikTok, saya juga mulai ditugaskan untuk menjadi *talent* Live TikTok Fantech Smart Life, yaitu anak *brand* dari Fantech Indonesia yang bergerak di bidang *smart home*. Sekarang yang menjadi *daily activity* saya adalah menjadi *talent* Live TikTok Fantech Indonesia dan Fantech Smart Life. Meskipun tidak sesuai dengan jadwal, saya juga terkadang diminta untuk *back up* Live TikTok-nya apabila *talent*-nya mengalami kendala untuk Live. Selain menjadi *talent* Live TikTok, saya juga ditugaskan menjadi *talent* konten media sosial Fantech Indonesia, membuat *caption* konten, membuat data laporan *budget* bulanan, dan menjaga *booth* Fantech Indonesia di Mall Taman Anggrek. Kemudian, saya juga mengambil bagian *marketing* Fantech World, yaitu Fantech secara keseluruhan negara dengan diberikan tanggung jawab untuk mengurus akun Instagram @teamfantech dengan melakukan *repost feeds* pengguna lain yang memiliki keterkaitan dengan Fantech, membuat *caption* yang menarik, mem-*posting memes* atau gambar-gambar lucu untuk memperkuat komunitas

Fantech di seluruh negara, dan membuat konten *fun fact*. Untuk kegiatan magang ini diperkirakan akan selesai pada pertengahan atau akhir bulan Mei.

1.3.9 Pemilihan KRS

Pelaksanaan pemilihan KRS ini sebenarnya dilaksanakan pada saat kegiatan magang sedang berlangsung pada tanggal 25 Januari 2023. Dosen pembimbing saya memang menyarankan untuk melaksanakan magang sebelum pelaksanaan pemilihan KRS dimulai supaya kegiatan magangnya selesai tepat waktu. Pemilihan KRS ini saya memilih EM 928 Professional Business Ethics, EM 929 Industry Experience, EM 930 Industry Model Validation, dan EM 931 Evaluation and Reporting sesuai dengan arahan dari dosen pembimbing saya.

1.3.10 Pembuatan Laporan Magang

Pada bulan Februari, grup keluarga besar program studi manajemen angkatan 2020 sudah mulai sibuk untuk membentuk grup dengan dosen pembimbing laporan magang masing-masing. Mulai dari sana, saya juga sudah mulai mencari dan menunggu info tentang siapa dosen pembimbing saya. Lalu pada tanggal 16 Februari, saya tanya ke teman saya tentang bagaimana cara melihat nama dosen pembimbing lewat *website* merdeka. Katanya lihat saja pada bagian *exam* dan *scroll* saja ke bawah. Nama dari dosen pembimbing saya adalah Ir. D Wim Prihanto, M.M. Kemudian pada tanggal 18 Februari, saya diundang ke dalam grup bimbingan magang oleh salah satu mahasiswa bimbingan Pak Wim juga. Di dalam grup tersebut terdapat 5 anggota yang terdiri dari 4 mahasiswa dan 1 dosen pembimbing. Lalu pada tanggal 21 Februari, Pak Wim mengadakan sesi bimbingan magang yang pertama bersama mahasiswa yang lain untuk membahas cara membuat laporan magang serta langkah untuk revisinya, dan cara melaksanakan bimbingan yang selanjutnya.