

BAB III

PELAKSANAAN PROYEK

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama melakukan praktik kerja magang, penulis ditempatkan pada posisi *Associate Financial Planner* sebagai *Strategic Marketing Internship* yang bertugas dalam mensosialisasikan produk layanan perusahaan. Penulis dibimbing dan melakukan koordinasi secara langsung dengan Ibu Yuliana. Kemudian Ibu Yuliana bertanggung jawab secara langsung terkait kinerja kepada Ibu Femilia. Selain itu penulis juga sering melakukan *brainstorming* dengan rekan magang lainnya pada divisi yang sama terkait tugas yang diberikan oleh manager. Berikut bagan atau gambaran kedudukan penulis selama praktik kerja magang :



Gambar 3.1. Kedudukan & Koordinasi PT. Victory International Futures
Sumber : Data Penulis, 2023.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja

Selama kegiatan praktik kerja magang penulis dari tanggal 26 Januari 2023 hingga 26 Mei 2023, terdapat beberapa tugas yang telah dilakukan baik dalam bentuk individu ataupun dalam bentuk *team*. Pada umumnya tugas yang dilakukan dalam bentuk *team* hanya terdiri dari 2-3 orang. Contoh tugas yang dilakukan dalam bentuk *team* seperti melakukan *canvassing*, ataupun melakukan presentasi. Berikut merupakan tabel tugas ataupun kegiatan yang dilakukan penulis selama melakukan kegiatan praktik kerja magang.

Tabel 3.1. Tabel Tugas atau Aktivitas Kegiatan Praktik Kerja Magang

No.	Aktivitas magang yang dilakukan	Jan	Februari				Maret				April				Mei			
		4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mempelajari profil dan produk perusahaan																	
2	Melakukan Contacting																	
3	Membuat Appointment																	
4	Melakukan Presentasi Produk Perusahaan																	
5	Melakukan Follow Up																	
6	Melakukan Canvassing																	
7	Membuat Monthly Report																	
8	Training Contacting																	
9	Training Canvassing																	
10	Training Presentasi																	
11	Training Menganalisa Market																	

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja

Pada bagian ini, penulis akan menjabarkan terkait tugas atau aktivitas yang dilakukan selama melakukan kegiatan praktik kerja magang. Berikut uraian dari pelaksanaan kegiatan praktik kerja magang yang dilakukan penulis :

3.3.1 Pembekalan Terkait Profil Dan Produk Perusahaan

Pada aktivitas pertama ini, penulis ditugaskan oleh Ibu Yuliana untuk mengikuti *training* terkait profil dan produk layanan yang ditawarkan oleh PT. Victory International Futures. *Training* yang

dilakukan ini bertujuan untuk menjadi pedoman bagi penulis dalam melakukan tugas selanjutnya, dan juga memberikan gambaran mengenai perdagangan berjangka atau *futures* secara umum, mengenal profil perusahaan lebih detail, seperti sejarah singkat, legalitas perusahaan, mekanisme transaksi. Selain itu pada training ini dipelajari terkait produk yang ditawarkan. Beberapa produk yang ditawarkan, seperti : kontrak minyak mentah (*crude oil*), kontrak emas (*gold – XAUUSD*), perak (*silver*), indeks saham (*Dow Jones, Nasdaq, FTSE, DAX, Hangsen, Kospi, Nikkei*) dan valuta asing.



Gambar 3.2. Pembekalan Terkait Profil Dan Produk Perusahaan
Sumber : Data Penulis, 2023.

3.3.2 Melakukan *Contacting*

Setelah mengikuti *training* terkait profil dan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Tugas selanjutnya yang dilakukan yaitu dengan melakukan *contacting*. *Contacting* merupakan salah satu elemen terpenting dalam perusahaan agar proses kinerja selanjutnya dapat berjalan. *Contacting* dapat dilakukan setelah mendapatkan database. Database sendiri dapat diperoleh dari data pribadi ataupun data yang telah disediakan oleh manager. Database sendiri terbagi menjadi 3 bagian, seperti data ring 1 (keluarga), ring 2 (teman) dan ring 3 (orang tidak dikenal). Pada database ring 3 dapat diperoleh melalui *canvassing*.

Setelah memperoleh database, penulis melakukan tugas *contacting* dengan menghubungi calon investor yang bertujuan untuk membuat atau mengatur jadwal untuk melakukan sosialisasi dengan calon investor. Dalam melakukan *contacting* penulis dapat menelepon calon investor secara langsung ataupun dapat mengirim pesan kepada calon investor melalui whatsapp. Selama melakukan tugas *contacting* penulis dapat menggunakan handphone milik pribadi ataupun menggunakan fasilitas handphone yang telah disediakan oleh perusahaan.

Selain itu dalam melakukan *contacting* penulis juga menggunakan naskah *contacting* yang telah dibuat sebelumnya untuk dapat dijadikan sebagai pedoman. Meskipun kenyataannya pada saat melakukan tugas *contacting* penulis dapat berimprovisasi namun dengan hadirnya naskah pedoman dapat membantu penulis agar dapat menyampaikan maksud dan tujuan dengan jelas dan lebih profesional. Naskah pedoman yang digunakan tersebut akan ditinjau atau di *review* bersama dengan internal team setiap dua minggu untuk melihat keefektifan dan kendala yang dihadapi selama *contacting*.

Pada gambar di bawah ini penulis sedang melakukan tugas *contacting*. Pada saat melakukan tugas *contacting* penulis menggunakan data yang berasal dari manager dan juga disertai naskah pedoman yang dapat membantu mempermudah penulis dalam melakukan tugas *contacting*. Selain itu penulis juga menggunakan fasilitas handphone yang telah di sediakan oleh perusahaan.

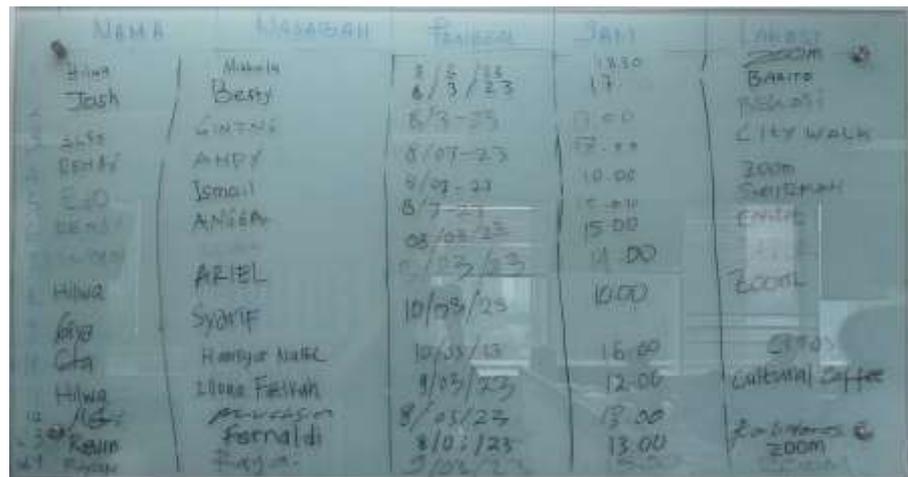


Gambar 3.3. Melakukan *Contacting*
Sumber : Data Penulis, 2023.

3.3.3 Membuat *Appointment*

Setelah melakukan *contacting* dengan calon investor, selanjutnya penulis melakukan tugas membuat *appointment*. *Appointment* yaitu suatu kegiatan dari kedua belah pihak untuk berjanjian bertemu dengan tempat dan waktu yang telah disepakati bersama. *Appointment* dapat dilakukan secara langsung atau pun secara *online*. *Appointment* yang telah di jadwalkan selanjutnya di tulis pada papan tulis yang telah disediakan oleh kantor. Penulisan *appointment* pada papan tulis tersebut bertujuan untuk mendapatkan kertas *vehicle request*. Yang dimana nantinya *vehicle request* bertujuan untuk mengatur waktu dengan jadwal *driver* operasional kantor dikarenakan terdapat team lainnya yang akan melakukan *appointment* juga

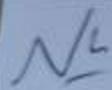
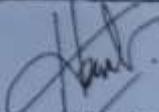
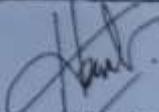
Pada gambar di bawah ini merupakan kumpulan dari jadwal-jadwal dari seluruh *team* marketing yang akan melakukan *appointment*. Pada papan jadwal *appointment* tersebut tertulis nama marketing, nama nasabah yang akan ditemui, tanggal janji pertemuan, jam pertemuan dan juga tempat akan bertemu. Yang dimana penulis *appointment* pada papan ini bertujuan untuk mendapatkan kertas *vehicle request*.



NAMA	NASABAH	TANGGAL	JAM	LOKASI
Hilwa	Muhlis	8/2/23	13.30	ZOOM
Jash	Basy	8/3/23	17	BARITO
afiq	LINTAS	8/3/23	19.00	DEKATI
Benny	ANDY	8/07/23	18.00	CITY WALK
EJO	Ismail	8/09/23	10.00	ZOOM
BENI	ANISA	8/7/23	15.00	SEITAMA
...	...	08/02/23	15.00	ENTRE
Hilwa	ARIEL	8/03/23	14.00	...
...	SYARIF	10/03/23	10.00	ECOTE
...	Harjoe Nafel	10/03/23	16.00	...
...	Lora Fathah	8/03/23	12.00	Cultural coffee
...	Fernaldi	8/05/23	13.00	...
...	Fajri	8/01/23	13.00	...
...	...	3/02/23

Gambar 3.4. Jadwal *Appointment*
Sumber : Data Penulis, 2023.

Pada gambar dibawah ini merupakan tampilan dari kertas *vehicle request*. Penulisan kertas *vehicle request* sendiri bertujuan untuk mengatur waktu dengan jadwal *driver* operasional kantor dikarenakan keterbatasan armada transportasi mobil. Selain itu penulisan dari kertas *vehicle request* bertujuan untuk mengetahui hal yang akan dilakukan sehingga mencegah penyalahgunaan fasilitas perusahaan.

Vehicle Request - VIF	
JAM	13.00
HARI/TGL	Senin 22-5-2023
NAMA BROKER	Kevin, harys, ab. ranih, wisnu.
TEAM	CIYUBI
NAMA INVESTOR	Carwashing
ALAMAT	China town / Pancoran Jakarta
TTD	
 (Manager)	 (Driver)
 (Vice President)	

Gambar 3.5. Kertas *Vehicle Request*
 Sumber : Data Penulis, 2023.

3.3.4 Melakukan Presentasi atau Sosialisasi Terkait Produk Perusahaan

Setelah mengatur janji bertemu dengan calon investor, tugas selanjutnya penulis melakukan sosialisasi atau presentasi terkait profil, legalitas, produk yang ditawarkan perusahaan, mekanisme atau sistem trading nantinya jika calon investor tertarik. Pada saat melakukan presentasi atau sosialisasi peneliti akan di temani dengan Ibu Yuliana selaku *manager marketing* untuk membantu atau mempermudah pemahaman dalam penyampaian kepada calon investor, namun terkadang penulis juga melakukan presentasi atau sosialisasi secara individu dikarenakan Ibu Yuliana memiliki tugas yang lebih penting. Dalam melakukan presentasi atau sosialisasi dapat dilakukan secara

langsung ataupun dapat dilakukan secara online jika di nilai tempat calon investor terlalu jauh untuk dijangkau dari kantor.

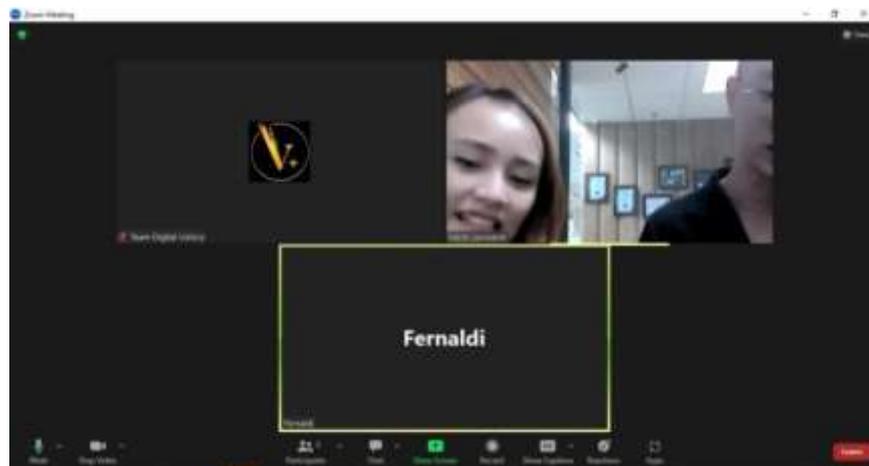
Pada gambar di bawah ini, penulis bersama dengan Ibu Yuliana sedang melakukan sosialisasi secara langsung terkait produk layanan yang ditawarkan perusahaan kepada calon investor. Pertemuan tersebut dilakukan di salah satu *cafe* yang berada di Gading Serpong.



Gambar 3.6. Melakukan Sosialisasi Secara Langsung
Sumber : Data Penulis, 2023.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Pada gambar dibawah ini, penulis bersama dengan Ibu Yuliana sedang melakukan sosialisasi secara online terkait produk layanan yang ditawarkan perusahaan kepada calon investor melalui aplikasi zoom. Pertemuan secara online pada umumnya dilakukan jika calon investor dinilai terlalu jauh untuk dijangkau dari kantor perusahaan



Gambar 3.7. Melakukan Sosialisasi Secara Online
Sumber : Data Penulis, 2023.

3.3.5 Melakukan *Follow Up*

Setelah melakukan presentasi atau sosialisasi, selanjutnya penulis melakukan tugas untuk melakukan *follow up* terhadap calon investor yang sebelumnya sudah pernah di lakukan sosialisasi atau presentasi. Pada umumnya *follow up* dilakukan berkisar antara satu minggu setelah dilakukan sosialisasi dan dilakukan secara online melalui whatsapp. Dalam melakukan *follow up*, penulis akan menggunakan strategi yang berbeda antara calon investor satu dengan yang lainnya.

Sebagai contoh jika penulis akan melakukan *follow up* terhadap calon investor yang pernah melakukan transaksi dalam bidang sejenis seperti saham ataupun crypto, maka penulis akan melakukan *follow up* lebih mengarah kepada *technical analysis*. Atau pun membahas peluang yang akan terjadi, seperti berita pemangkasan produksi minyak yang

akan dilakukan oleh OPEC, yang dimana secara tidak langsung akan membuat harga semakin meningkat nantinya ataupun berita terkait beberapa bank di Amerika Serikat yang bangkrut sehingga secara tidak langsung akan membuat harga emas semakin meningkat.

Peluang – peluang seperti itu yang akan penulis gunakan untuk dapat lebih menarik perhatian. Namun strategi *follow up* tersebut akan berbeda jika dilakukan dengan calon investor yang tidak mengerti atau belum terlalu memahami dengan transaksi di bidang perdagangan berjangka. Penulis akan melakukan *follow up* lebih mengarah ke *personal branding* terlebih dahulu untuk dapat menarik kepercayaan dan akan membagikan hasil transaksi yang dilakukan investor di perusahaan, sehingga calon investor akan lebih percaya. Dan jika memungkinkan penulis akan mengajukan untuk melakukan *appointment* lanjutan.



3.3.6 Melakukan *Canvasing*

Tugas selanjutnya yang dilakukan penulis selama melakukan praktik kerja magang, yaitu melakukan *canvasing*. *Canvasing* merupakan salah satu aktivitas terencana yang dilakukan oleh seseorang untuk menawarkan atau mengumpulkan informasi tertentu, tanpa mengatur janji bertemu terlebih dahulu. Dalam melakukan *canvasing* penulis bertujuan untuk mencari *database* terbaru yang dimana nantinya *database* yang telah didapatkan akan ditukar atau *dirolling* dengan rekan tim lainnya untuk di lakukan *contacting*. Pada umumnya dalam melakukan *canvasing* penulis akan dibagi ke dalam bentuk tim yang terdiri dari 2-3 orang dan pemilihan tempat untuk melakukan *canvasing* akan ditentukan berdasarkan keputusan tim.

Pada gambar di bawah ini, penulis bersama dengan rekan *team* sedang melakukan tugas *canvasing* di salah satu pusat pembelajaran, yaitu di tanah abang. Dalam tugas *canvasing* ini penulis sedang menggali data yang akan ditukar atau *dirolling* dengan rekan tim lainnya untuk di lakukan *contacting*.



Gambar 3.8. Melakukan *Canvasing* Di Tanah Abang
Sumber : Data Penulis, 2023.

3.3.7 Membuat Laporan Bulanan (*Monthly Report*)

Setelah melakukan tugas terkait sosialisasi perusahaan terhadap calon investor, selanjutnya penulis akan di tugaskan oleh Ibu Wheni selaku Assistant Marketing Manager untuk membuat laporan bulanan terkait hasil dari sosialisasi yang telah dilakukan selama periode satu bulan. Laporan bulan yang akan di buat terdiri dari nama calon investor, tanggal melakukan sosialisasi, tempat, dan hasil dari sosialisasi yang telah dilakukan. Laporan bulanan tersebut dapat dibuat pada selembar kertas ataupun dapat dilakukan secara *chat* melalui whatsapp.

Pada gambar di bawah ini merupakan tampilan dari salah satu laporan bulanan (*Monthly Report*) dari hasil *appointment* yang telah dilakukan penulis selama satu bulan. Penulisa laporan bulanan (*Monthly Report*) dapat dilakukan melalui *chat* kepada Ibu Wheni atau dapat di tulis pada selembar kertas.



Gambar 3.9. Laporan Bulanan (*Monthly Report*)
Sumber : Data Whatsapp Penulis, 2023.

3.3.8 *Training Contacting*

Selanjutnya dalam melakukan praktik kerja magang, penulis ditugaskan oleh Ibu Yuliana selaku manager marketing untuk mengikuti *training contacting*. Dalam melakukan *training contacting* penulis dibimbing oleh Bapak Ardi selaku telemarketing di perusahaan PT. Victory International Futures. Meskipun pada saat melakukan *contacting* penulis dapat berimprovisasi namun hadirnya *training contacting* sendiri bertujuan untuk melakukan *brainstorming* terhadap kendala yang dihadapi selama melakukan *contacting*, membahas keefektifan terkait naskah pedoman *contacting* yang telah dibuat per individu, selain itu juga bertujuan untuk melatih skill komunikasi agar terdengar lebih professional. yang dimana nantinya akan disimulasikan seakan sedang melakukan *contacting* dengan calon investor secara langsung, Bapak Ardi akan berperan sebagai calon investor dan masing – masing individu akan bergantian untuk melakukan *contacting* akan dapat langsung di koreksi jika dinilai terdapat bagian atau kata yang dinilai kurang maksimal. Dikarenakan *contacting* merupakan elemen yang paling penting untuk dapat lanjut ke tahap selanjutnya.

Pada gambar dibawah ini, penulis bersama rekan lainnya sedang melakukan *training contacting*. *Training contacting* dilakukan di ruangan meeting kantor dan umumnya dilakukan pada sore hari. Selama melakukan *training contacting*, penulis dan rekan lainnya dibimbing oleh Bapak Ardi.



Gambar 3.10. *Training Contacting*
Sumber : Data Penulis, 2023.

3.3.9 *Training Canvasing*

Sebelum melakukan *canvasing*, penulis akan dibekali dengan ilmu dasar dalam melakukan *canvasing*. Dalam melakukan *training canvasing* sendiri penulis di bimbing oleh Ibu Yuliana selaku manager marketing. Selama mengikuti *training canvasing*, penulis dijelaskan terkait tujuan dari melakukan *canvasing* yang dimana tujuan utama melakukan *canvasing* untuk mendapatkan *database* terbaru yang dapat diperoleh dengan mendatangi calon investor secara langsung untuk mendapatkan kartu nama ataupun mendatangi *booth* pada bazar atau pameran seperti bazar properti, bazar otomotif. Selain itu dalam mengikuti *training canvasing*, penulis juga dijelaskan oleh Ibu Yuliana

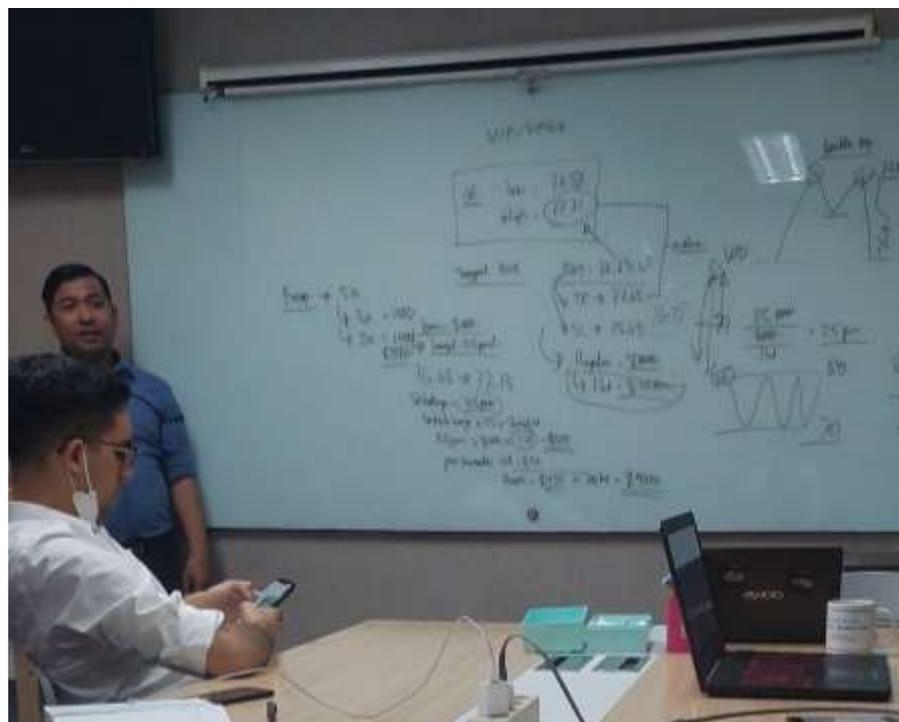
terkait cara berkomunikasi yang baik terhadap calon investor ataupun ketika mendatangi *booth* pada saat bazar.

3.3.10 *Training* Presentasi

Dalam melakukan praktik kerja magang, penulis juga ditugaskan untuk mengikuti *training* presentasi. Kegiatan *training* presentasi sendiri dibimbing oleh Bapak Ali selaku tim analis. Pada *training* presentasi ini penulis lebih dijelaskan terkait sistem transaksi perdagangan berjangka, perhitungan untuk mendapatkan keuntungan dalam melakukan transaksi perdagangan berjangka, mekanisme manajemen risiko. Yang dimana hal tersebut bertujuan untuk menambah pengetahuan penulis sehingga secara tidak langsung dapat membantu penulis dalam melakukan presentasi untuk kedepannya. Sehingga jika terjadi keadaan yang penting ketika manager tidak dapat mendampingi penulis dalam melakukan sosialisasi dengan calon investor maka penulis tetap dapat melakukan sosialisasi dengan sendiri.



Pada gambar dibawah ini, penulis beserta rekan lainnya sedang melakukan *training* presentasi. Selama *training* penulis dibimbing oleh Bapak Ali selaku tim analis kantor. Pada sesi *training* dibawah ini lebih membahas terkait perhitungan untuk memperoleh keuntungan yang dapat dijelaskan nantinya kepada calon investor. Kegiatan *training* dilakukan di ruangan meeting perusahaan dan umumnya dilakukan pada sore hari.



Gambar 3.11. *Training* Presentasi
Sumber : Data Penulis, 2023.

3.3.11 *Training* Menganalisa Market

Selanjutnya penulis juga di tugaskan oleh Ibu Yuliana untuk mengikuti *training* menganalisa market. Pada kegiatan *training* menganalisa market penulis dibimbing oleh Bapak Ali selaku tim analis. Dalam *training* ini penulis dijelaskan terkait istilah – istilah dasar dalam perdagangan berjangka yang mengarah ke *technical*

analysis, seperti pola *candlestick*, indikator, *breakout*, mempelajari *support*, *resistance*, *timeframe trading* (*M1*, *M5*, *M15*, *M30*, *H1*, *H4*, *D1*, *W1*), mempelajari gaya *trading* (*scalping*, *swing*, *daytrader*, *position trading*). Dalam *training* menganalisa market penulis dan rekan lainnya diwajibkan untuk mendownload Meta Trader5 dan mencoba langsung akun demo dengan menerapkan yang telah di pelajari seperti dengan menggunakan indikator *stochastic oscillator*, *moving average* dan indikator lainnya.

Tidak hanya mempelajari analisis dasar secara *technical*, tetapi dalam mengikuti *training* menganalisa market penulis juga mempelajari menganalisa market secara fundamental, seperti pengaruh kenaikan suku bunga yang dilakukan The Fed terhadap pergerakan market emas (*gold – XAUUSD*), pengaruh data yang mempengaruhi dollar terhadap pergerakan market emas (*gold – XAUUSD*). Oleh sebab itu penulis diwajibkan untuk mendownload aplikasi investing untuk mengetahui perkembangan setiap data. Hadirnya *training* ini sangat membantu penulis dalam melakukan kegiatan magang dikarenakan dapat menambah ilmu baru bagi penulis untuk lebih mengerti dan lebih percaya diri ketika melakukan sosialisai dengan calon investor yang pernah melakukan transaksi perdagangan berjangka. Pengaruh data yang dikeluarkan tersebut dapat menjadi bahan follow up terhadap calon investor, dikarenakan jika pengaruh buruk terhadap dollar maka besar kemungkinan market emas akan mengalami peningkatan.

Pada gambar dibawah, penulis beserta rekan lainnya sedang melakukan *training* menganalisa *market*. Selama *training* penulis dibimbing oleh Bapak Ali selaku tim analis kantor. Seperti dengan *training* yang lainnya, *training* akan dilakukan di ruangan meeting dan umumnya dilakukan pada sore hari.



Gambar 3.12. *Training* Menganalisa Market
Sumber : Data Penulis, 2023.

UMIN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Pada gambar di bawah ini merupakan tampilan group *marketing* dari perusahaan. Yang dimana kebanyakan akan membagikan informasi-informasi terbaru terkait data yang berhubungan dengan pergerakan *market*.



Gambar 3.13. Data Yang Dapat Mempengaruhi Dollar
Sumber : Data Whatsapp Penulis, 2023.

3.4 Kendala yang Ditemukan

Selama mengikuti kegiatan praktik kerja magang terhitung dari tanggal 26 januari hingga 26 mei 2023, penulis mendapatkan banyak pengalaman baru namun penulis juga menemukan beberapa kendala yang terjadi selama melaksanakan proses kerja magang. Berikut beberapa kendala yang dialami penulis :

1. Tingkat *product knowledge* penulis yang rendah

Kendala pertama ini terjadi dikarenakan bidang perdagangan berjangka (*futures*) merupakan bidang baru yang dijalankan oleh penulis, terdapat beberapa produk dan perhitungan yang asing bagi penulis seperti perdagangan kontrak emas (*gold – XAUUSD*), perdagangan kontrak minyak (*crude oil*), perhitungan keuntungan yang didapatkan dengan menggunakan rumus (jaminan x *contract size* x jumlah lot), perhitungan ketahanan dana. Tidak hanya itu terdapat beberapa istilah yang asing bagi penulis, seperti jaminan, *contract size*, *leverage*, *spread*, *margin call*, *equity* dan istilah lainnya. *Product Knowledge* menjadi aspek terpenting dalam menjalankan setiap tugas yang diberikan, dengan tingkat *product knowledge* yang rendah secara tidak langsung dapat menghambat menjalankan setiap tugas.

Pengalaman terkait kendala tingkat *product knowledge* yang rendah pernah dialami oleh penulis, yang dimana pada saat itu penulis dan Ibu Yuliana sedang melakukan sosialisasi terhadap calon investor yang mengerti terhadap dunia investasi. Sebelum melakukan sosialisasi Ibu Yuliana telah menyampaikan bahwa akan lebih pasif selama melakukan sosialisasi dikarenakan ingin melatih mental penulis agar lebih berani untuk melakukan sosialisasi kedepannya. Pada awal sosialisasi berjalan dengan lancar dimulai penulis memperkenalkan diri dan Ibu Yuliana, menjelaskan profil, legalitas dan produk yang ditawarkan. Hingga satu kejadian calon investor menanyakan terkait

leverage yang dimana pada saat itu penulis belum memahami hingga akhirnya di bantu oleh Ibu Yuliana untuk dijelaskan lebih lanjut.

2. Mental penulis yang belum berani

Pada saat awal penulis melakukan kerja magang, penulis mengalami kendala pada mental dikarenakan kegiatan yang dilakukan penulis merupakan hal yang sangat baru bagi penulis sehingga penulis masih takut dalam menjalankan setiap tugas yang diberikan. Hal tersebut disebabkan oleh penulis takut dimarahi oleh calon investor dan menganggap mengganggu orang lain terlebih pada saat penulis melakukan *canvassing* pertama kali.

Pengalaman terkait kendala mental dirasakan oleh penulis ketika akan melakukan *contacting*, *canvassing*, ataupun saat pertama kali akan melakukan sosialisasi. Pada saat awal melakukan tugas *contacting*, *canvassing*, ataupun saat pertama kali akan melakukan sosialisasi, Ibu Yuliana menyampaikan bahwa penulis dinilai terlalu terburu-buru dan intonasi yang dikeluarkan tidak jelas selain itu terdengar seperti sedang gugup. Hal tersebut dikarenakan penulis masih takut dan gugup dalam menjalankan tugas

3. *Communication skills* penulis belum lancar

Kendala selanjutnya yang di rasakan oleh penulis selama melakukan kerja magang, yaitu *communication skills* penulis yang lancar. *Communication skills* merupakan salah satu aspek terpenting dalam menjalankan setiap tugas, seperti pada saat melakukan *contacting*, *canvassing* ataupun pada saat sosialisasi. Pada saat awal penulis melakukan tugas *contacting* penulis mengalami kendala pada saat berkomunikasi yang belum lancar dikarenakan rasa gugup dan takut saat menelepon calon investor sehingga setiap kata yang tidak tertata dengan rapi, artikulasi yang tidak baik dan pola komunikasi yang terlalu cepat sehingga pada saat awal menelepon calon investor sering

mengalami kebingungan dengan maksud dan tujuan yang ingin disampaikan.

Pengalaman terkait kendala *communication skills* dirasakan oleh penulis ketika akan melakukan *contacting*. Dikarenakan ketika melakukan *contacting* setiap kalimat yang dikeluarkan terkesan tidak efektif sehingga terkadang calon investor yang di *contact* merasa kebingungan dengan maksud dan tujuannya.

3.5 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Dari setiap kendala yang dihadapi oleh penulis selama melakukan kerja magang di PT. Victory International Futures. Penulis mencari solusi terbaik dalam menyelesaikan kendala tersebut. Berikut solusi yang dilakukan penulis :

1. Mengikuti *training* terkait *product knowledge* yang di sediakan oleh kantor.

Salah satu solusi yang dilakukan penulis untuk mengatasi kendala yang ada yaitu dengan mengikuti *training*, seperti ketika *training* presentasi dan *training* menganalisa market. Yang pada pada *training* tersebut dijelaskan lebih detail terkait perhitungan keuntungan, perhitungan ketahanan dana dan juga istilah-istilah yang sebelumnya penulis belum mengerti. Tidak hanya melalui *training*, penulis juga dapat menanyakan secara langsung dengan Ibu Yuliana jika masih belum mengerti. Dengan solusi tersebut penulis pada akhirnya lebih mengerti dan dapat membantu mempermudah penulis dalam melakukan tugas yang diberikan.

Setelah melakukan *training* terkait *product knowledge*, pada akhirnya penulis lebih memahami terkait istilah – istilah baru yang di dengar oleh penulis. Selain itu penulis lebih memahami dan mendapatkan ilmu baru terkait pengaruh data – data global terhadap

pergerakan *market* dan pada akhirnya membuat kepercayaan diri penulis lebih meningkat ketika akan melakukan sosialisasi.

2. Mengubah pola pikir penulis dan motivasi, lingkungan kerja penulis yang saling mendukung.

Solusi yang dilakukan penulis terkait kendala mental yang belum berani, yaitu dengan merubah pola pikir, selain itu Ibu Yuliana dan rekan lainnya selalu memberikan motivasi selama penulis melakukan kegiatan magang. Ibu Yuliana selalu menekankan bahwa tugas yang dilakukan penulis dan rekan lainnya merupakan tugas yang legal karena diawasi langsung oleh pemerintah dan keputusan akhir tetap berada di tangan calon investor sehingga penolakan ataupun dimarahin oleh calon investor ketika penulis melakukan tugas merupakan suatu hal yang lumrah dan akan membuat mental penulis menjadi lebih berani untuk kedepannya.

Seiring dengan lingkungan kerja penulis yang saling mendukung dan melihat rekan yang lainnya lebih percaya diri dalam menjalankan setiap tugas, membuat penulis secara tidak langsung terpengaruh sehingga pada akhirnya merasa lebih percaya diri, dan berani dalam melakukan setiap tugas. Seperti pada saat melakukan *contacting*, *canvassing* yang dimana sebelumnya takut menjadi lebih berani dan percaya diri.

3. Mengikuti *training contacting*.

Salah satu solusi yang dilakukan penulis untuk mengatasi kendala terkait *communication skills* yang belum lancar, yaitu dengan mengikuti *training contacting*. Dikarenakan pada saat *training* penulis dilatih untuk melakukan komunikasi yang baik agar lebih terdengar professional. Penulis juga membuat sebuah naskah pedoman yang dapat membantu penulis agar dapat berkomunikasi secara lancar, untuk mengatasi masalah gugup penulis mengatasi dengan mencoba berkali-kali untuk *contacting* sehingga pada akhirnya rasa gugup yang timbul

hilang dengan sendirinya. Selain itu ketika penulis dan Ibu Yuliana melakukan sosialisasi dengan calon investor, penulis dipercaya untuk dapat berbicara dan menjelaskan lebih banyak sehingga secara tidak langsung dapat membantu meningkatkan *communication skills* penulis.

Setelah melakukan *training contacting* membuat penulis merasa lebih tenang dan lebih efektif terhadap setiap kalimat yang ingin di sampaikan. Yang dimana sebelumnya ketika melakukan *contacting* calon investor banyak merasa kebingungan akan maksud dan tujuan penulis. Namun dengan seiring waktu setelah mengikuti *training contacting*, penyampaian yang dilakukan penulis menjadi lebih efisien dan lebih mudah dimengerti sehingga secara tidak langsung meningkatkan *communication skills* penulis.



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA