



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, 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.

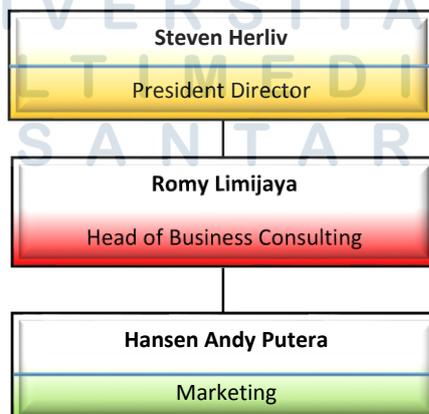
# PELAKSANAAN KERJA MAGANG

## 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis adalah pada posisi *Marketing* di Infinitum Advisory. Penulis berada di bawah pengawasan langsung dari *Head of Business Consulting* Infinitum Advisory yaitu Bapak Romy Limijaya. Penulis melakukan pekerjaan sesuai dengan instruksi dan koordinasi dari Bapak Romy Limijaya, namun penulis juga diberikan kesempatan untuk melakukan beberapa pekerjaan diluar kegiatan *marketing*, hal ini dilakukan oleh Bapak Romy agar penulis dapat merasakan, dan mendapatkan pengalaman bekerja di berbagai bidang lainnya.

Peran yang dilakukan penulis pada posisi *marketing* adalah mempersiapkan keperluan-keperluan untuk pameran (*event*), mengaktifkan dan melakukan optimalisasi penggunaan media digital marketing seperti penggunaan *social media* dan membuat *website*, selain itu penulis juga membuat surat kerja sama *Franchise*, surat penawaran, flyer untuk bisnis *Franchise*, melakukan perhitungan listrik pabrik dengan berbagai macam mesin briket, meeting bersama calon investor, dan meeting bersama mitra bisnis.

Penulis berada pada divisi marketing di Infinitum Advisory. Berikut adalah kedudukan penulis dalam struktur organisasi Infinitum Advisory.



Sumber: Data Primer

**Gambar 3.1 Posisi Penulis di Infinitum Advisory**

### 3.2 Tugas yang Dilakukan

Ada berbagai macam pekerjaan yang diberikan kepada penulis selama melaksanakan praktek kerja magang di **Infinitum Advisory** yaitu:

**Tabel 3.1 Daftar Tugas yang Dilakukan**

No	Tugas	Koordinasi	Waktu Pekerjaan	Hasil
1	Mengaktifkan media sosial ( <i>Instagram, Facebook, Twitter</i> ) dan membuat konten ke media sosial	Steven Herliv	1 bulan	Follower/pengikut tidak banyak tetapi ada yang menghubungi kantor
2	Membuat website dan menghubungkan ke media sosial	Steven Herliv	1 bulan	Tampilan website yang cukup menarik, berisi sejarah singkat perusahaan, layanan yang ditawarkan, artikel, dan kontak
3	Mempersiapkan <i>event “Franchise and Licence Expo Indonesia 2017”</i> di JCC	Romy Limijaya	3 minggu	Mendapatkan beberapa investor
4	Melakukan meeting dan membahas konsep kerja sama <i>Food &amp; Beverage</i>	Romy Limijaya	1 minggu	Kedua belah pihak bersepakat untuk bekerja sama
5	Melakukan meeting dan membahas konsep	Steven Herliv	1 minggu	Dua investor sepakat untuk

	kerja sama pabrik briket			berinvestasi dan pabrik sedang dibangun
6	Membuat surat penawaran, surat kerja sama, brosur, SOP, perhitungan HPP, laporan progress untuk <i>franchise</i> produk <i>food &amp; beverage</i>	Steven Herliv dan Romy Limijaya	1 minggu	Belum ada hasil nyata dikarenakan Infitum kekurangan tenaga kerja
7	Membuat perbandingan harga dan spesifikasi mesin dari berbagai supplier, menghitung biaya operasional listrik pabrik mesin briket, membuat breakdown harga mesin,	Romy Limijaya	2 minggu	Pabrik yang sedang didirikan menggunakan spesifikasi mesin dan biaya operasional terbaik

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

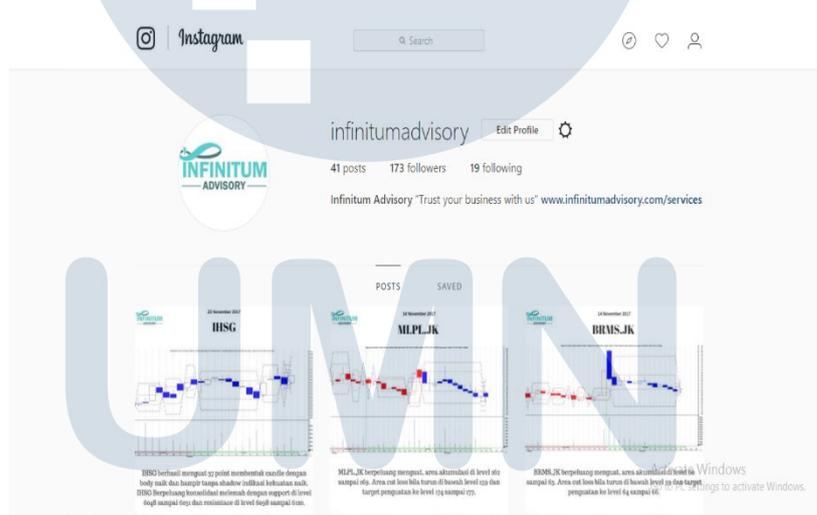
#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan

Sebelum penulis melaksanakan pekerjaan – pekerjaan yang diberikan, seperti perusahaan secara umum, penulis juga melewati proses *interview* terlebih dahulu yang diadakan oleh perusahaan. Pada minggu pertama praktik kerja magang, penulis diberikan sebuah kertas panduan yang berisi informasi sekilas tentang pabrik briket tempurung kelapa oleh pembimbing lapangan. Kemudian, penulis diminta untuk mempersiapkan segala kebutuhan pameran seperti flyer, poster, roll banner, cue card untuk sales promotion girl (SPG), TV slide show, dan materi briefing. Uraian pekerjaan–pekerjaan pada posisi *Marketing* yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

## A. Content Provider

*Content* dalam sosial media merupakan sebuah aset dalam dunia bisnis. Semakin baik informasi yang diposting dalam sosial media tersebut dapat meningkatkan *engagement* antara perusahaan dan target audience.

1. Membuat social media (*Instagram, Facebook, Twitter*), dan membuat konten berupa informasi saham harian sehingga pemain saham dapat mengetahui apakah mereka harus melakukan *buy* untuk saham yang berpotensi naik atau *sell* untuk saham yang berpotensi turun. Konten ini memiliki tujuan awal mendukung lini bisnis Research di Infinitum. Tetapi dengan tujuan akhirnya adalah untuk mendapatkan *brand awareness*, mengingat bahwa Infinitum Advisory adalah sebuah perusahaan yang baru dan belum dikenal oleh masyarakat.



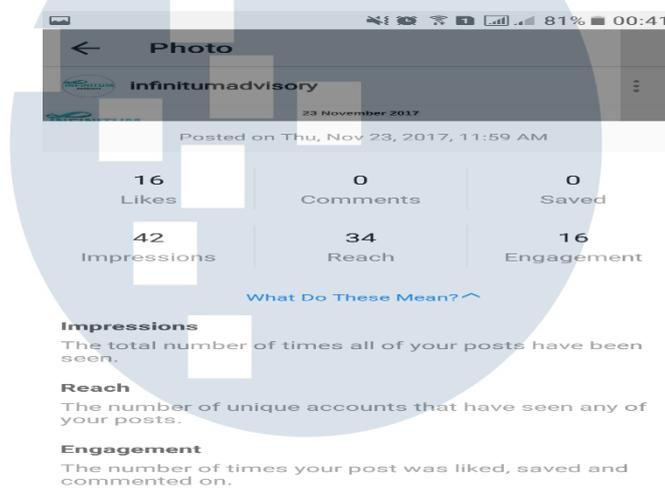
Sumber: *Instagram*

**Gambar 3.2** Contoh konten informatif *Instagram* Infinitum Advisory

Seperti yang dapat dilihat pada **Gambar 3.2**, penulis menjadi *content provider* pada *Instagram* yang berupa konten informatif dan edukatif dalam bentuk foto. Konten ini diperuntukkan kepada calon-calon investor sebagai gambaran umum. Foto-foto tersebut yakni merupakan gambaran fluktuatif di bursa saham pasar Indonesia. Konten ini didapatkan dari hasil analisa karyawan perusahaan di divisi

*Research*. Dalam proses membuat konten ini, penulis bekerjasama dengan staff bagian *Research* dan *Media Publishing* Infinitum Advisory.

Untuk mengetahui apakah postingan kita menarik atau tidak, kita dapat melihatnya melewati *Impression*, *Reach* dan *Engagement* pada opsi Insight di Instagram. *Impression* adalah total jumlah postingan kita dilihat oleh orang lain, *Reach* adalah jumlah orang yang melihat postingan kita, dan *Engagement* adalah jumlah *like* dan *comment* di postingan kita. Gambar berikut adalah contoh postingan Infinitum yang mendapatkan 42 *Impressions*, 34 *Reach*, dan 16 *Engagement*. Gambar dapat dilihat di bawah ini



Sumber: Instagram

**Gambar 3.3 Jumlah User yang Tertarik dengan postingan Infinitum di Instagram**

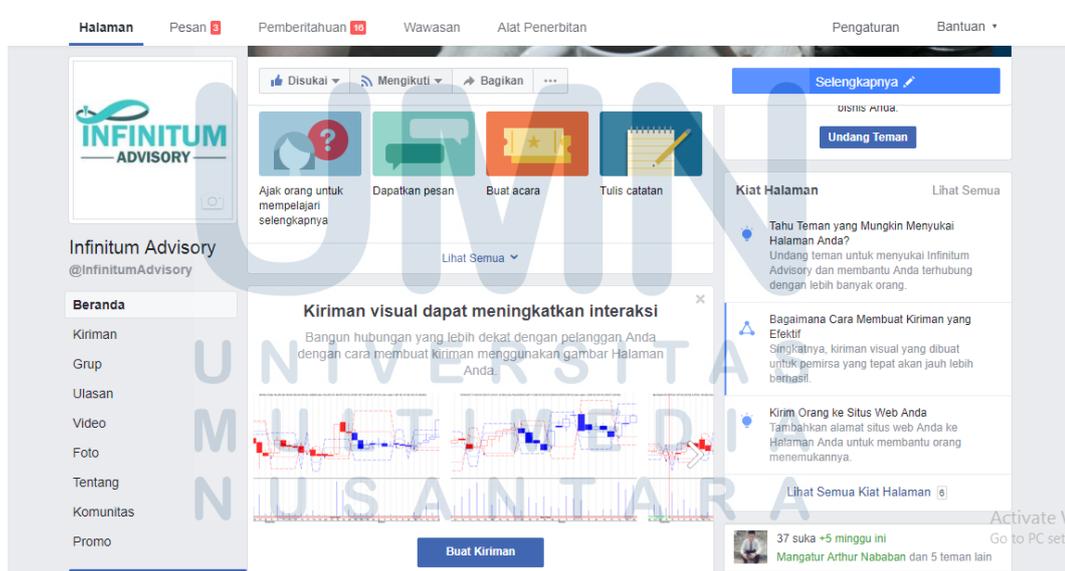
Selain posting gambaran fluktuatif di bursa saham pasar Indonesia, penulis juga melakukan posting diskusi UKM dengan komisaris Infinitum Advisory, Pak Hans Kwee di publik agar calon-calon investor *aware* terhadap nama perusahaan dan produk investasi yang ditawarkan oleh perusahaan. Postingan tersebut dapat dilihat pada **Gambar 3.4**



Sumber: *Instagram*

**Gambar 3.4 Diskusi Komisaris Ininitum dengan Tajuk “UKM Go Public”**

Penulis juga melakukan postingan yang serupa di akun dan Ininitum Advisory. Gambar-gambar dapat dilihat di halaman berikut:



Sumber: *Facebook*

**Gambar 3.5 Konten postingan di Facebook Ininitum Advisory**

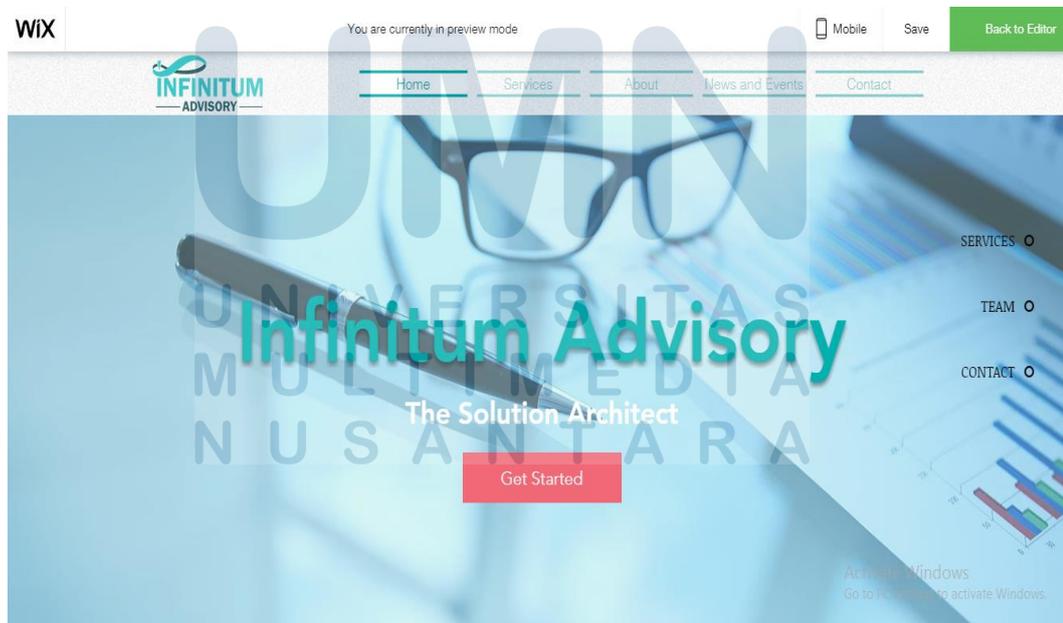
Untuk postingan di *Twitter*, dapat dilihat di bawah ini:



Sumber: *Twitter*

**Gambar 3.6** Konten postingan di *Twitter* Infitum Advisory

Tidak hanya di social media, penulis juga diminta untuk membuat *website* sehingga *website* Infitum Advisory dapat menjadi *company profile* sekaligus media digital marketing. Berikut adalah tampilan *website* Infitum Advisory:



Sumber: Infitumadvisory

**Gambar 3.7** Tampilan *website* Infitum Advisory

Di dalam *website* Infinitum Advisory terdapat 5 pages antara lain:

1. *Home*

Tampilan awal pada saat *website* dibuka

2. *Services*

Pada halaman ini terdapat 2 *services* yang telah dijalankan oleh Infinitum yaitu *Risk Compliance* dan *Media and Publishings*

3. *About*

Menampilkan *company profile* perusahaan dan setiap *team leader* di perusahaan Infinitum Advisory.

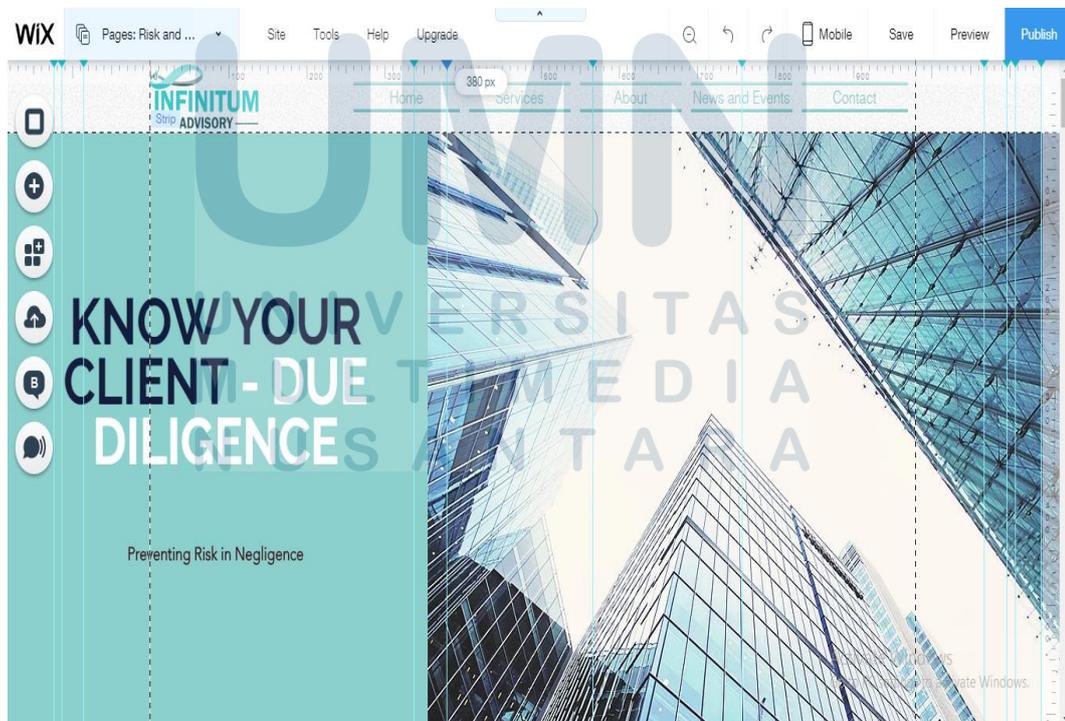
4. *News and Events*

Berisi artikel dan dokumentasi event yang diselenggarakan di Jakarta Convention Center

5. *Contact*

Berisi alamat Infinitum Advisory dan kontak yang dapat dihubungi oleh perusahaan ataupun individu yang berminat dengan layanan yang ditawarkan oleh Infinitum Advisory.

Penulis juga mencantumkan proses editing *website* yang dapat dilihat di bawah ini



Sumber: Wix

### Gambar 3.8 Proses editing *website* Infinitum Advisory

Wix merupakan sebuah perusahaan penyedia *platform* untuk membuat *website*. Ini adalah salah satu saran penulis yang diterima oleh perusahaan mengingat Wix merupakan penyedia *platform website* yang *cost-effective* serta memiliki fitur yang cukup lengkap. Pada awalnya penulis mendapatkan beberapa referensi penyedia jasa *platform website* seperti Jarvis yang berasal dari Indonesia, tetapi setelah berdiskusi, kami menemukan bahwa Wix adalah pilihan yang paling tepat. Selain itu, dalam proses editing juga tidak sulit karena semua template dan fitur sangat mudah dipahami.

#### B. Branding melalui event

Salah satu cara yang ampuh dalam menyampaikan pesan sebuah *brand* adalah dengan menyelenggarakan event untuk memperkuat *brand awareness* dan membangun *brand image*. Selama magang, penulis mendapat kesempatan untuk mempersiapkan *event* untuk membantu kegiatan *marketing*. Mempersiapkan perlengkapan untuk *event* “*Franchise and Licence Indonesia 2017*” di Jakarta Convention Center (JCC). Event ini diselenggarakan pada 8-10 September 2017 dan diikuti oleh perusahaan manca negara.

Sebelum mengikuti *event* ini, penulis diminta untuk mempersiapkan beberapa keperluan untuk *event*. Yang antara lain adalah:

##### 1. Roll Banner

Roll Banner memiliki fungsi untuk menarik pengunjung. Gambar Roll Banner dapat dilihat di bawah ini



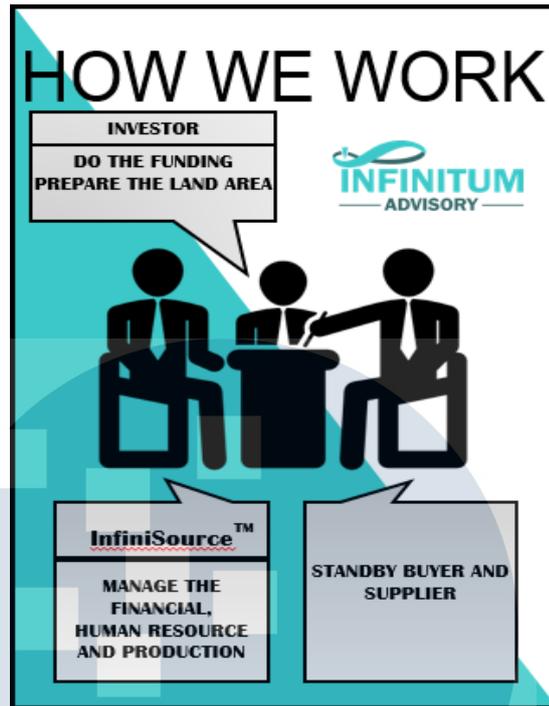
Sumber: Data Primer

**Gambar 3.9** Design Roll Banner untuk *event* di JCC

**Gambar 3.9** di atas merupakan contoh *roll banner* yang dibuat oleh penulis untuk kegiatan *event* di Jakarta Convention Center. Dalam proses pengerjaannya, penulis mengalami sedikit kendala mengenai konten yang diperlu karena tidak mendapat *mentoring* atau pengerahan dari pembimbing lapangan. Oleh karena itu, penulis meminta bantuan dan masukan dari kerabat kerja bernama Cornelis yang berposisi sebagai staf divisi *Risk Compliance*.

## 2. Poster

Selain Roll banner, poster juga memiliki fungsi untuk menarik pengunjung. Gambar poster dapat dilihat di bawah ini:



Sumber: Data Primer

**Gambar 3.10 Design Poster untuk event di JCC**

Dalam pengerjaan poster untuk event di Jakarta Convention Center pada 8-10 September 2017, penulis diminta oleh pembimbing lapangan kerja magang untuk membuat poster guna sebagai ilustrasi tujuan perusahaan. Pembuatan poster ini dikerjakan oleh penulis dengan menggunakan aplikasi Photoshop.

Penulis juga berkoordinasi dengan ahli autocad untuk membuat penambahan poster. Hasilnya dapat dilihat di pada gambar di bawah:

UMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Sumber: Data Primer

**Gambar 3.11** Poster Factory Planning Infinitum Advisory

### 3. Desain baju

Karena dalam *event* yang akan diselenggarakan, pihak Infinitum Advisory setuju untuk menggunakan baju yang selaras, oleh karena itu penulis diminta untuk membuat design untuk kaos baju polo. Ini merupakan salah satu tugas yang paling unik berhubung penulis belum pernah memiliki pengalaman untuk mendesain baju. Dalam proses desain baju, penulis menggunakan software

*software photoscape* dikarenakan *photoscape* mudah untuk diaplikasikan. **Gambar 3.12** adalah contoh desain baju yang dibuat oleh penulis



Sumber: Data Primer

### **Gambar 3.12 Design Kaos Polo Infinitum Advisory**

Ada juga beberapa tugas yang tidak sempat didokumentasikan oleh penulis seperti membuat *slideshow* untuk ditayangkan di *standing TV*, membuat materi untuk *Sales Promotion Girl* (SPG) dan *briefing*. Acara dimulai dari tanggal 8 September 2017 sampai dengan 10 September 2017. Acara ini diikuti oleh mancanegara sehingga tidak hanya perusahaan asal Indonesia saja yang menawarkan *franchise and licence*. **Gambar 3.13** adalah hasil dokumentasi yang diambil oleh salah satu rekan kerja penulis di JCC.



Sumber: Data Primer

### **Gambar 3.13 Booth Infinitum Advisory di JCC**

Pada saat acara berlangsung, booth kami kedatangan banyak sekali pengunjung yang tertarik pada produk investasi yang kami tawarkan. Diperkirakan jumlah pengunjung mencapai 200 orang. Pada saat di JCC, kami diberikan sebuah pemindai barcode untuk dapat melakukan *scanning* kartu *visitor*, *database* tersebut dikirimkan ke Infinitum pada hari Rabu dan keesokan harinya Infinitum mencoba menawarkan lewat email dan ada dua investor yang datang ke kantor untuk pembahasan lebih lanjut. Investor tersebut sekarang telah melakukan deal dengan Infinitum. Pabrik briket mereka dibangun di Malang dan Medan. Untuk sekarang ini Infinitum sedang tidak ingin menambah investor dikarenakan keterbatasan kapasitas produksi bahan baku dan sedang diperbesar untuk kapasitas produksinya sehingga dapat menambah investor untuk ke depannya. Bisnis briket ini memiliki potensi yang besar mengingat bahwa di Jerman membutuhkan briket sisha sebanyak 9000 ton/bulan. Ada juga pengunjung yang berasal dari luar Indonesia. Di bawah ini adalah salah satu pengunjung yang berminat untuk menginvestasikan uangnya dengan nilai investasi yang cukup fantastis yaitu sepuluh miliar rupiah. Beliau merupakan investor berkebangsaan Arab. Ia datang dengan seorang translator guna untuk membantu ia berkomunikasi dengan pemilik-pemilik booth

yang ada di pameran JCC. Berikut adalah hasil dokumentasi dengan calon investor



Sumber: Data Primer

**Gambar 3.14** Foto bersama salah satu pengunjung yang berminat

### C. Partnership Relation

1. Melakukan meeting dan membahas tentang konsep kerja sama *food and beverage* maupun pabrik briket

Penulis bersama Pak Romy dan Pak Steven melakukan meeting dengan mitra bisnis beberapa kali dan membahas tentang konsep kerja sama. Namun disayangkan, dalam meeting tersebut penulis tidak berhasil untuk mendokumentasikan pertemuan tersebut disebabkan untuk menjaga etika pada saat meeting.

2. Membuat surat penawaran untuk untuk *food and beverage*.

Penulis membuat surat penawaran untuk dikirimkan kepada investor yang berminat. Di bawah ini adalah salah satu contoh surat yang dibuat oleh penulis

Tangerang, 14 September 2017

No : 1/NPK-NM/XVII  
Hal : Kerjasama Waralaba

Kepada :  
Yth. Bapak/Ibu Calon Mitra  
di tempat

Dengan Hormat, di sini saya selaku manager pemasaran dari PT Infitum Advisory mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu berkenan membaca pesan mengenai kerja sama antara Infitum dan [REDACTED]

Untuk penjelasan lebih detail mengenai kerja sama ini, kami akan melampirkan paket perhitungan modal dengan menggunakan dua jenis mesin, yaitu: manual/semi-automatic dan full automatic (paket sudah termasuk bahan baku), serta perhitungan modal produksi hingga penjualan setiap cupnya.

Untuk pengiriman bahan baku, kami menggunakan jasa JNE untuk pelanggan yang ingin hemat diongkos kirim dan Go-jek bagi pelanggan yang ingin barang cepat sampai dengan minimal pembelanjaan Rp 1.000.000 (satu juta rupiah). Barang dijamin 100% aman tanpa ada kerusakan karena packing akan dilakukan sebaik mungkin. Selain itu, kita dari pihak Infitum juga akan memberikan pelatihan kepada Calon Mitra mengenai cara penyajian produk yang akan dijual sebanyak 2 sampai 3 kali.

Demikian surat kerja sama ini saya buat, semoga kita bisa menjalin kerja sama yang baik. Untuk info lebih lanjut silahkan langsung menghubungi saya sendiri di 081382653889. Terima Kasih.

Hormat Saya

Romy Limijaya  
(Manajer Pemasaran)

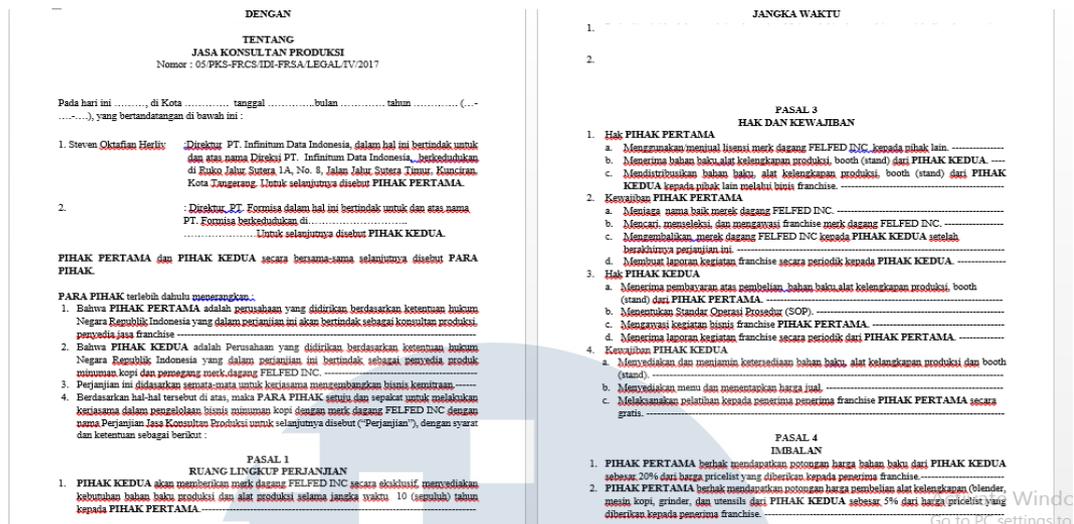
Confidential © Infitum Advisory. All Rights Reserved.

Sumber: Data Primer

### Gambar 3.15 Surat penawaran kerja sama Infitum Advisory

3. Membuat surat kerja sama antara Infitum dan mitra bisnis untuk lini bisnis *franchise*

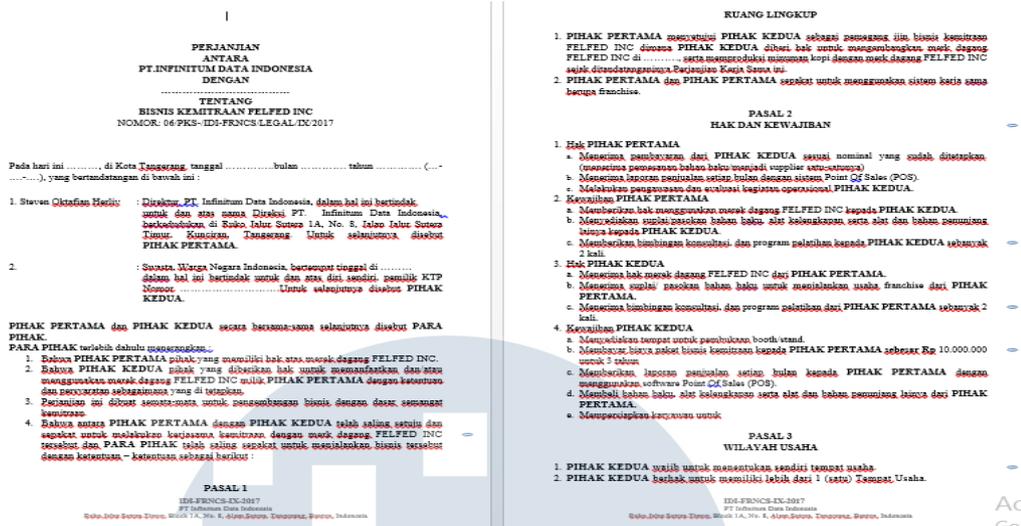
Menjalin hubungan kerja sama, harus ada surat yang dapat dilegalisir sehingga kedua pihak kuat di depan hukum. Berikut adalah surat kerja sama antara Infitum Advisory dengan pemilik merek dagang sekaligus supplier bahan baku. **Gambar 3.16** merupakan hasil pekerjaan oleh penulis yang selesai setelah melewati beberapa tahap diskusi yang panjang.



Sumber: Data Primer

**Gambar 3.16 Surat perjanjian kerjasama Infinitum Advisory dengan pemilik merek dagang**

Tidak hanya surat kerja sama dengan pemilik merek dagang, mengingat dalam sebuah bisnis franchise yang di mana Infinitum hanya memegang proses operasional. Penulis juga juga harus membuat surat perjanjian kerjasama antara Infinitum dengan *franchisee*. Oleh karena itu penulis juga diminta untuk membuat surat kerja sama dengan *Franchisee*. Dalam pembuatan surat perjanjian ini, penulis diberikan sebuah contoh surat perjanjian antara Presiden Direktur Infinitum dengan salah satu perusahaan yang menawarkan *franchise* dengan merek dagang Chop Buntut Cak Yo mengingat Presiden Direktur Infinitum merupakan salah satu *franchisee* mereka. Di bawah ini adalah surat perjanjian kerjasama yang dibuat oleh penulis:



Sumber: Data Primer

Gambar 3.17 Surat perjanjian kerja sama Infinitum Advisory dengan franchisee

D. Administration

1. Membuat perhitungan HPP untuk Franchise food&beverage

Dalam menawarkan bisnis, sebuah perusahaan harus dapat menjabarkan kepada franchisee HPP setiap produknya sehingga adanya transparansi. Penulis di sini diminta untuk membuat HPP penjualan. Gambar dapat dilihat di bawah ini

A	B	C	D	E	F	G	H	I
no	nama menu	ingredient	qty per bag	harga per bag	qty per cup	volume per cup	total harga per cup	keterangan
1	avocado	powder	800	Rp110,000	30	gram	Rp4,125	
3		SKM	375	Rp10,000	30	mili	Rp800	
4		air mineral	19000	Rp19,000	150	mili	Rp150	
5		ice cube	10000	Rp15,000	150	gram	Rp225	
6		cup ice 12 oz	50	Rp15,000	1	pax	Rp300	
7		sealer	800	Rp100,000	1	pax	Rp125	
8		straw	100	Rp40,000	1	pax	Rp400	
9		plastic bag	50	Rp20,000	1	pcs	Rp400	
10	Total						Rp6,525	
11	Total dengan topping bubble						Rp7,425	
12	Total dengan topping grass jelly						Rp10,431	
13								
14	no nama menu	ingredient	qty per bag	harga per bag	qty per cup	volume per cup	total harga per cup	keterangan
15	2 seasalt	powder	800	Rp125,000	30	gram	Rp4,688	
16		SKM	375	Rp10,000	30	mili	Rp800	
17		air mineral	19000	Rp19,000	150	mili	Rp150	
18		ice cube	10000	Rp15,000	150	gram	Rp225	
19		cup ice 12 oz	50	Rp15,000	1	pax	Rp300	
20		sealer	800	Rp100,000	1	pax	Rp125	
21		straw	100	Rp40,000	1	pax	Rp400	
22		plastic bag	50	Rp20,000	1	pcs	Rp400	
23	Total						Rp7,088	
24	Total dengan topping bubble						Rp7,988	
25	Total dengan topping grass jelly						Rp10,994	
26								
27								
28	no nama menu	ingredient	qty per bag	harga per bag	qty per cup	volume per cup	total harga per cup	keterangan
29	3 taro	powder	800	Rp110,000	30	gram	Rp4,125	
30		SKM	375	Rp10,000	30	mili	Rp800	
31		air mineral	19000	Rp19,000	150	mili	Rp150	

Sumber: Data Primer

Gambar 3.18 Perhitungan HPP setiap produk

## 2. Membuat brosur penawaran untuk *Franchise food&beverage*

Tidak hanya HPP, brosur juga salah satu komponen penting dalam menawarkan sebuah produk. Sebuah brosur harus jelas sehingga calon investor yang melihat brosur tersebut mudah mengerti tentang produk yang kita tawarkan. Gambar brosur yang dibuat oleh penulis dapat dilihat di bawah ini:

**Bisnis Kemitraan Mix Coffee Drink**

**PAKET SHAKER**

**Rp 20.000.0000**

Include

1. 1 unit booth (material kayu dengan ukuran 150cm x 60cm x 180cm)
2. 2 unit shaker
3. 2 unit seragam
4. 2 unit jigger
5. 150 cup ukuran 12 oz
6. 150 cup ukuran 14 oz
7. 1 unit seal machine
8. 1 lusin sendok
9. 300 unit sedotan
10. 300 kantong plastic
11. 1 unit coolbox
12. 7 unit toples
13. 1 package 800 gram avocado powder
14. 1 package 800 gram seasalt
15. 1 package 800 gram taro powder
16. 1 package 800 gram belgium chocolate powder
17. 1 package 800 gram green tea powder
18. 1 package 800 gram red velvet powder
19. 1 package 800 gram cappuccino powder
20. 20 kaleng susu kental manis
21. 1 galon air
22. 4 package bubble
23. 2 package grass jelly

**TANPA BIAYA BELI MEREK**

**Sudah termasuk training Karyawan dan pemasangan sistem kasir**

Info Franchise  
Phone : 0813-8265-3889  
Email : inquiry@infitumadvisory.com  
Website : infitumadvisory.com  
Alamat : Jalur Sutera Timur 1A, No. 8, Alam Sutera, Tangerang, Banten, Indonesia

Sumber: Data Primer

**Gambar 3.19 Brosur penawaran bisnis Infitum Advisory**

## 3. Membuat SOP untuk bisnis *food&beverage*

Untuk memastikan sebuah bisnis dapat berjalan dengan lancar, dibutuhkan Sistem Operasional Prosedur (SOP). Dengan adanya SOP, sebuah bisnis akan berjalan lebih baik jika dibandingkan dengan sebuah perusahaan yang tidak memiliki SOP atau SOP yang tidak jelas. Berikut adalah SOP untuk bisnis *Franchise* yang penulis kerjakan

## STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR

### TUJUAN

1. Menghadirkan rasa minuman yang segar dan berkualitas
2. Menjadikan Felfed sebagai beverage brand lifestyle di Indonesia
3. Menjadikan Felfed sebagai bisnis kemitraan terbesar dan terpercaya di Indonesia
4. Menjadikan Felfed sebagai wadah untuk inovasi pada minuman
5. Menyediakan lapangan kerja untuk masyarakat Indonesia

### Prosedur

1. Jam 9:30 pekerja sudah harus sampai di booth untuk melakukan persiapan penjualan
2. Pekerja diharuskan menyapa konsumen yang datang sesuai dengan pelatihan yang telah dilakukan
3. Pekerja diharuskan membuat minuman sesuai dengan prosedur dan takaran yang diberikan pada saat pelatihan
4. Jam 11:30 pekerja diperbolehkan istirahat serta melakukan sholat dzuhur bagi yang beragama Islam
5. Pada saat akan meninggalkan booth, Pekerja diharuskan meletakkan tanda pemberitahuan kepada konsumen
6. Jam 12:30 pekerja sudah berada di posisinya masing-masing dan siap untuk bekerja
7. Jam 14:40 pekerja yang beragama Islam diperbolehkan untuk melakukan sholat Ashr
8. Jam 15:00 (selesai sholat Ashr), pekerja diharuskan sudah berada pada posisi untuk siap bekerja
9. Jam 16:00 pekerja diperbolehkan untuk melakukan pergantian shift
10. Jam 17:50 pekerja diperbolehkan untuk istirahat serta melakukan sholat Maghrib dan sholat Isya
11. Jam 19:10 pekerja sudah diharuskan berada pada posisi siap untuk bekerja
12. Jam 22:00 pekerja diperbolehkan untuk melakukan persiapan pulang sesudah mencuci peralatan yang diperlukan
13. Pekerja diperbolehkan untuk pulang setelah selesai melakukan tugasnya.

Sumber: Data Primer

### Gambar 3.20 SOP untuk karyawan *Franchise food&beverage*

4. Membuat laporan progress dan strategi marketing yang bisa dilakukan untuk bisnis *food&beverage*.

Dikarekan penulis adalah anak magang yang bekerja hanya dalam 60 hari, oleh karena itu Pak Romy sebagai pembimbing lapangan meminta penulis untuk membuat laporan progress dan strategi marketing yang bisa dilakukan supaya pada suatu saat laporan ini dapat diberikan untuk orang lain yang akan memegang projek *food&beverage*. Berikut adalah gambar laporan yang dibuat oleh penulis:

## 1. Penawaran dari Formisa

1.1 Terdapat 3 paket bisnis kemitraan Felfed yang ditawarkan oleh Formisa:

▪ Paket Shaker (Rp. 10.894.000)

Tools				
No Item	Jumlah	Harga	Total	Keterangan
1 Booth	1			1,5 M x 60 Cm x 3,8 M
2 Shaker	2			
3 seragam	2			
4 Jiger	2			
5 cup 12 oz	150			Rp 20.000 untuk 50 pcs
6 cup 14oz	150			Rp 25.000 untuk 50 pcs
7 seal machine	1			
8 sendok	1			1 lusin = Rp 30.000
9 sedotan	300			1 pack = 100 pcs
10 Kantung plastik	300			1 pack isi 50 pcs
11 coolbox	1			
12 toples	7			
<b>Total</b>				

Ingredient				
No Item	Jumlah	Harga	Total	Keterangan
1 Avocado				per 800 Gram
2 Seasaft				per 800 Gram
3 Taro				per 800 Gram
4 Belgium chocolate				per 800 Gram
5 Green tea				per 800 Gram
6 Red velvet				Textura, per 800 gram
7 Cappucino				per 800 Gram
8 Susu Kental Mani	20			Omela Milk
9 Galon air	1			19 liter
10 Buble	4			
11 Grass Jelly	2			
<b>Total</b>				

▪ Paket Shaker+Blender (Rp. 10.894.000)

Tools				
No Item	Jumlah	Harga	Total	Keterangan
1 Booth	1			1,5 M x 80 Cm x 3,8 M
2 Shaker	2			
3 seragam	2			
4 Jiger	2			
5 cup 12 oz	150			Rp 20.000 untuk 50 pcs
6 cup 14oz	150			Rp 25.000 untuk 50 pcs
7 seal machine	1			
8 sendok	1			1 lusin = Rp 30.000
9 sedotan	300			1 pack = 100 pcs
10 Kantung plastik	300			1 pack isi 50 pcs
11 coolbox	1			
12 Blender	1			
13 toples	7			
14 Chiller	1			
<b>Total</b>				

Sumber: Data Primer

**Gambar 3.21** Salah satu halaman dari laporan *progress*

5. Membuat biaya operasional listrik mesin pabrik briket dengan berbagai kombinasi untuk lini bisnis pabrik briket.

Dalam membuat sebuah pabrik yang akan ditawarkan untuk calon investor, sebuah perusahaan harus memberikan perhitungan biaya operasional sehingga calon investor dapat memilih yang sesuai dengan keinginan. Perhitungan biaya operasional pabrik tersebut digunakan untuk meeting bersama calon investor sehingga dalam pengerjaannya penulis harus fokus dan teliti. Penulis membuat perhitungan operasional mesin pabrik dalam berbagai kapasitas dan kombinasi. Berikut adalah gambar perhitungan yang dibuat oleh penulis

	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V		
4				SKENARIO 4 = Ribbon Mixer + Binder Hopper + Silo + Distributor + Mechanical Press + Dryer																
5				Harga Listrik per kwh		Rp		1,470												
6																				
7																				
8																				
9																				
10																				
11																				
12																				
13																				
14																				
15																				
16																				
17																				
18																				
19																				
20																				
21																				
22																				

Sumber: Data Primer

**Gambar 3.22 Salah satu perhitungan operasional mesin briket**

## 6. Membuat breakdown harga mesin untuk lini bisnis pabrik briket

Dalam investasi, seorang investor tentu menginginkan transparansi. Apalagi berhubungan dengan biaya. Oleh karena itu, penulis diminta untuk membuat breakdown harga mesin dan pembayarannya secara bertahap. Breakdown hargam mesin tersebut dijabarkan dari harga mesin, pembayaran yang bertahap, hingga perkiraan waktu mesin akan sampai ke Indonesia. Mesin-mesin tersebut dikirim langsung dari China. Di bawah ini adalah gambar breakdown harga mesin yang dibuat oleh penulis.

Breakdown Harga Mesin Pabrik			
No	Aktivitas	Biaya Total	Keterangan
1	Pembelian mesin Rotary Kiln		total harga USD = 73,558, dibayar secara bertahap dalam waktu 1 bulan
2	Pembelian Mesin Henry		Dibayar secara bertahap selama 1 bulan
3	Pembayaran PPh dan Ppn Mesin China		Harga mesin yang didaftarkan USD 45,030 (undervalue), Pph dan Ppn 10%+2,5% dari harga mesin
4	Pembayaran jasa kirim dari China ke JKT		Dibayar secara bertahap selama 1 bulan
5	Pembayaran Jasa kirim dari JKT ke Batam		Dibayar secara bertahap karena 2 kali pergantian ekspedisi
6	Pembayaran teknis dan akomodasi		
7	Pembayaran jasa translator mandarin		All in selama 12 hari

Sumber: Data Primer

**Gambar 3.23 Breakdown harga mesin briket Infinitum Advisory**

- Membuat perbandingan harga dan spesifikasi mesin dari berbagai supplier untuk lini bisnis pabrik briket

Dalam mendatangkan mesin pabrik, perusahaan menginginkan penggunaan mesin yang kapasitas produksinya baik dan efektif. Oleh karena itu, penulis diminta untuk membuat perbandingan harga dan spesifikasi mesin dari setiap supplier yang dapat dilihat di bawah ini

21	16	Ekstruder Machine LT8140	300 kg/hr	2x1.2x1.2	11 kw	0.8t	\$ 3,200
22	17	Ekstruder Machine LT8180	400 kg/hr	2.2x1.5x1.2	22 kw	1t	\$ 4,300
23							
24		Hong Run Machine					
25	No	Nama Mesin	Kapasitas	Ukuran	Daya	Berat	Harga (USD)
26	1	Crusher					
27	2	Raymond Mill Crusher	1000kg/hr	4.5x4x5	22 kw	3.5t	
28	3	Binder Machine					
29	4	Wheel Mill Mixer	200kg-300kg / 5 mins	D=1.5	7.5 kw	0.5t	
30	5	Belt Conveyor	2ton/hr	0.5x5	1.5 kw	0.5t	
31	6	Screw Conveyor	3ton/hr	0.45x6	4 kw	0.5t	
32	7	Hydraulic Press	27,000 pcs = 375kg/hr				
33	8	Mechanic Press	19.800 pcs = 275kg/hr	1.5x0.9x1.5	7.5 kw	0.8t	
34	9	Dryer/Oven	800 kg/3 hr	3x1.9x2.5	30 kw	1.5t	
35	10	Electric Cabinet					
36	11	Ekstruder Machine	0.8-1 t/hr	1.5*0.9*1.23	7.5 kw	0.85 t	
37							
38		E.P Machine					
39	No	Nama Mesin	Kapasitas	Ukuran (M)	Daya	Berat	Harga (USD)
40	1	Crusher HSCP-E500	400 - 500 kg/hr	1.24x0.97x1.06	22 kw	650 kg	
41	2	Crusher HSCP-E630	1000-1500 kg/hr	1.6x1.5x1.6	37.5 kw	1.6 ton	
42	3	Raymond Mill Crusher					
43	4	Binder Machine					
44	5	Wheel Mill Mixer	720kg/hr	D=1.4 T=1.4	7.5 kw	1.1 ton	
45	6	Belt Conveyor					

Sumber: Data Primer

**Gambar 3.24 Perbandingan harga mesin dan spesifikasi tiap supplier**

### 3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Dalam pelaksanaan praktik kerja magang di Infinitum Advisory, penulis menemukan kendala yaitu di mana penulis tidak mendapatkan mentoring dari *expertise*. Sehingga penulis pada awalnya mengalami kesulitan karena segala sesuatu kerjaan yang diberikan tidak mempunyai tolak ukur yang pasti dengan keinginan *team leader*. Tetapi seiring berjalannya waktu, setiap kerjaan yang dilakukan oleh penulis diminta oleh revisi. Di sini, penulis mulai mengerti standard kerja yang diinginkan oleh *team leader*.

### 3.3.3 Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan

Melihat kendala yang ada, penulis mengatasi kendala-kendala tersebut agar pekerjaan dapat terselesaikan. Kendala tersebut dapat penulis selesaikan yaitu dengan cara belajar dari internet (*self-learning*) dan ada juga beberapa hal yang harus penulis tanyakan kepada kerabat kerja.

## 3.4 Hasil dari Website dan Social Media Terhadap Brand Awareness Infinitum Advisory

Dalam pelaksanaan kerja magang, penulis melakukan *social media marketing* dan *content marketing* akan tetapi dalam realisasinya tidak mendapatkan hasil yang maksimal. Hal tersebut dikarenakan penulis tidak melakukan sesuai dengan teori yang ada sehingga konten yang terdapat di media sosial tidak sesuai dengan visi dan misi perusahaan yang ingin menjadi perusahaan konsultan ternama di Indonesia. Walaupun konten tersebut dapat mendukung lini bisnis research pada Infinitum Advisory, audiens yang melihat konten yang diberikan akan memiliki pemikiran bahwa sebenarnya Infinitum Advisory adalah perusahaan *holding*. Dalam hal ini tentunya *content management value* yang ditawarkan oleh Infinitum Advisory berbeda dengan *content management value* yang seharusnya diberikan oleh sebuah perusahaan *consulting*. Selain itu, pada saat meeting tentang apa yang ingin dijadikan content marketing di media sosial, partisipan tidak memiliki inisiatif untuk mencari bagaimana perusahaan konsultan lainnya memuat konten pada website dan media sosialnya. Misalnya McKinsey yang merupakan perusahaan konsultan ternama. Perusahaan ini memuat konten bagaimana membuat strategi

yang tepat dan artikel-artikel tentang bisnis. Konten-konten seperti ini tentunya sesuai dengan perusahaannya yang bergerak di bidang konsultan.



Sumber: Twitter.com (2018)

### **Gambar 3.25 Konten yang Dimuat oleh Perusahaan McKinsey di Twitter**

Oleh karena itu, *social media marketing* dan *content marketing* yang dilakukan oleh Infinitum advisory untuk mendapatkan *brand awareness* tidaklah tepat untuk perusahaan yang bergerak di bidang konsultan.