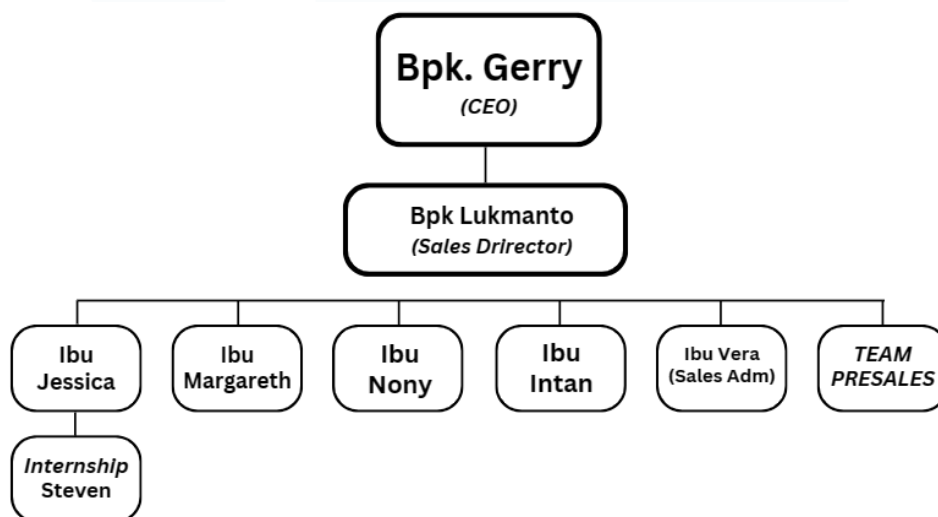


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama menjalani praktek kerja magang di PT Alpabit Digital Inovasi yang berada di Tanah Abang, Jakarta Pusat, penulis ditempatkan pada divisi Sales dan Marketing. Penugasan yang dilakukan penulis dalam melakukan kegiatan internship berkoordinasi dan diberikan pertanggungjawaban kerja oleh Bapak Lukmanto (*sales director*) dan diawasi oleh Ibu Jessica (*Account Manager*) selaku pembimbing lapangan kerja magang.



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Sales & Marketing PT Alpabit Digital Inovasi

Sumber : Data Perusahaan

Dari kegiatan kerja magang tersebut, penulis diberikan pemahaman mengenai proses / tahapan dalam kegiatan pekerjaan, berkoordinasi, dan membantu divisi marketing dalam meningkatkan penjualan perusahaan. Tugas- tugas yang dilakukan oleh penulis akan dilaporkan kepada Ibu Jessica selaku pembimbing lapangan dengan sepengetahuan Bapak Lukmanto. Dalam

pelaksanaan kerja magang, penulis diberikan berbagai tugas dan tanggung jawab dasar seorang Account Manager dan juga mengelola akun sosial media perusahaan (Instagram) sebagai salah satu *channel* perusahaan dalam meningkatkan *awareness* dan mengenalkan produknya.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Dalam periode pelaksanaan praktik kerja magang di PT Alpabit Digital Inovasi yang berlangsung dari 4 Januari 2024 hingga 31 Mei 2024, Penulis menjalankan praktik kerja magang dan menjalankan tugas yang diberikan pembimbing lapangan selama kerja magang. Adapun detailnya terlampir pada laporan kerja magang. Berikut tugas-tugas dan pekerjaan yang diberikan selama periode kerja magang, antara lain:

Tabel 3.1 Pekerjaan yang dilakukan

No	Keterangan Pekerjaan yang Dilakukan	Tujuan	Frekuensi	Koordinasi
1.	Berkoordinasi dengan tim sales dan HRD untuk membuat <i>NDA</i> dan BAST.	<i>NDA (Non - Disclosure Agreement)</i> dibuat sebagai perjanjian untuk menjaga kerahasiaan terkait detail proyek yang dilakukan. BAST (berita acara serah terima) dibuat sebagai tanda bukti bahwa sebuah proyek telah selesai dan digunakan dalam penagihan.	NDA dibuat ketika proyek akan dimulai, dan BAST dibuat setiap kali proyek selesai.	Seluruh tim sales, dan HRD.
2.	Berkoordinasi dengan tim sales dan <i>presales</i> untuk membuat <i>quotation</i> .	<i>Quotation</i> adalah detail dari sebuah proyek mengenai <i>resources</i> dan biaya yang dianggarkan dalam sebuah proyek. <i>Quotation</i> dibuat untuk diajukan kepada klien	Dibuat ketika ada permintaan kebutuhan oleh klien. (tahap awal dalam sebuah proyek)	Tim sales dan <i>presales</i>

		yang nantinya akan melalui tahap pertimbangan dan negosiasi oleh klien.		
3.	Membuat dan melakukan posting dan story di sosial media perusahaan (Instagram)	Meningkatkan <i>awareness</i> terhadap perusahaan di mata konsumen dan mengenalkan produk-produk atau solusi-solusi digital yang ditawarkan oleh perusahaan.	2-4x dalam sebulan.	Tim sales
4.	Membangun hubungan yang baik dengan pelanggan/klien, maupun internal perusahaan.	Menjaga komunikasi yang lancar dan hubungan yang baik antara klien dengan perusahaan dan memastikan kelancaran proyek dengan tim internal.	setiap saat	Tim sales

3.2.1 Uraian Pekerjaan yang Dilakukan

1. Customer Relation

Customer Relation merupakan sebuah upaya yang dilakukan untuk menjaga hubungan dan komunikasi yang baik antara perusahaan dengan pelanggan atau klien. Dengan adanya customer relation yang baik, memudahkan perusahaan dalam menjalankan aktifitas bisnisnya dan menjaga kelancaran proyek yang sedang berlangsung. Dalam kegiatan magang ini, penulis belajar mengenai cara bertutur kata secara sopan dan baik, bagaimana cara menyampaikan ide, gagasan dan informasi dengan jelas dan profesional serta mengemas penyampaian dengan sopan, baik secara lisan maupun tertulis. Penulis juga belajar bagaimana etika dalam berkirim pesan email maupun Whatsapp yang baik. Tujuannya adalah agar klien merasa nyaman dan puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh

perusahaan, sehingga berdampak positif pada perusahaan. Dalam kegiatan kerja magang ini, penulis diberikan tanggung jawab untuk berkoordinasi dengan klien terkait dengan penyiapan NDA. Adapun dalam pelaksanaannya, penulis berhubungan langsung dengan klien dan bagian HRD (internal perusahaan) dalam penyiapan, pembuatan serta pengantaran dokumen NDA. Dalam hal ini, penulis memastikan kebutuhan klien sudah terpenuhi dan tidak ada kesalahan maupun kekurangan dalam dokumen NDA yang dikirimkan.

2. Internal Relation

Internal relation merupakan sebuah upaya membuat relasi dan komunikasi yang baik dengan bagian internal dalam perusahaan. Relasi dan komunikasi yang baik perlu dibangun agar proses penyampaian informasi dapat berjalan dengan lancar dan tidak ada hambatan. Dalam kegiatan magang ini, penulis membangun relasi yang baik dengan bagian HRD, tim presales dan seluruh tim sales. Penulis juga belajar mengenai apa saja yang harus diperhatikan dalam menjalankan pekerjaan, dan mengenal karakter atau sifat dari setiap rekan kerja. Hal ini dilakukan agar komunikasi dan relasi yang baik dapat terwujud. Tentunya dalam bekerja, seorang sales harus mampu bekerja dalam tim dan mengenali setiap rekan tim nya dengan baik agar berdampak positif baik dalam pekerjaan maupun bagi perusahaan.

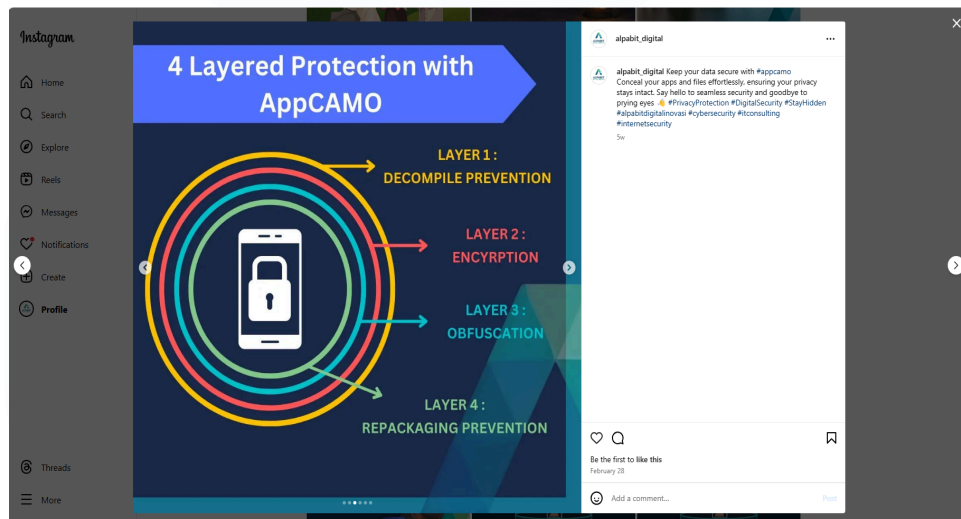
3. Brainstorming Ide Konten

Dalam kegiatan magang ini, penulis melakukan brainstorming atau diskusi terkait ide konten Instagram dengan Ibu Jessica. Penulis membantu memikirkan terkait konten seperti apa yang paling efektif, bagaimana bentuk dan penyampaian konten, copywriter, dan template yang digunakan untuk menyampaikan informasi di Instagram. Sebagai informasi, PT Alpabit Digital Inovasi, sebelumnya belum memiliki Instagram ataupun sosial media lainnya. Hal ini merupakan suatu kekurangan yang harus

dibenahi, pasalnya hampir semua kompetitor perusahaan sejenis, sudah memiliki sosial media nya masing - masing. Oleh karena itu, Penulis dalam hal ini melakukan riset dan mengumpulkan data bersama Ibu Jessica terkait dengan konten - konten yang sudah ada, bagaimana bentuk dan tipe kontennya, serta cara penyampaiannya yang dinilai paling tepat dan cocok untuk diimplementasikan di Alpabit. Adapun akun Instagram dan seluruh postingannya masih dalam bentuk *mock up (prototype)*.

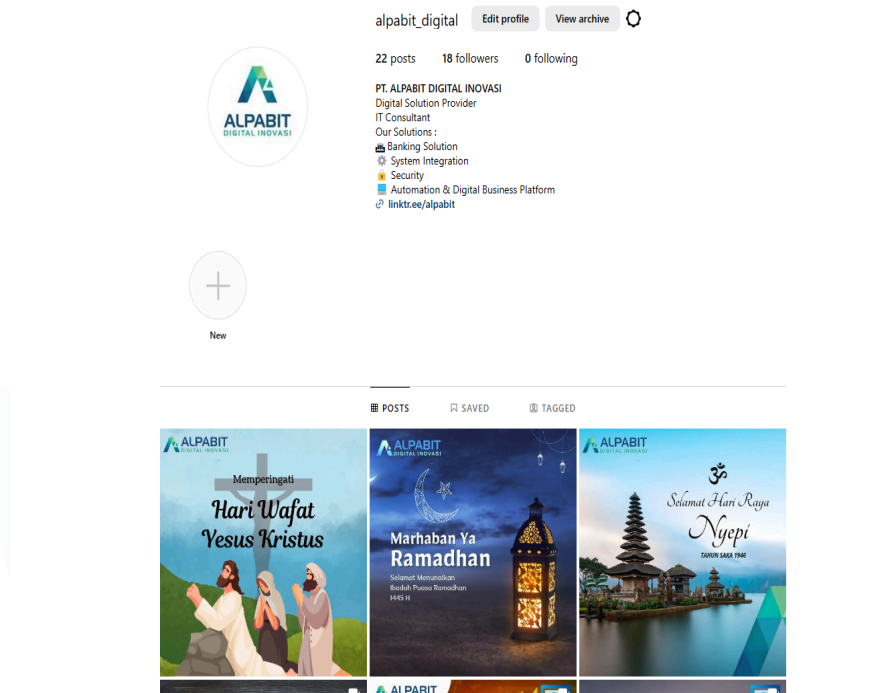
4. Content Creator & Copywriting

Dalam mengelola sosial media, khususnya Instagram, tentu saja pasti berhubungan dengan pembuatan konten dan copywriting. Dalam hal ini, penulis membuat konten - konten yang sebagian besar berbentuk edukasi terkait dengan produk dan solusi digital yang ditawarkan perusahaan. Penulis juga melakukan copywriting terkait dengan penulisan caption atau kalimat publikasi pada postingan di dalamnya.



Gambar 3.2.1 Contoh post feed Instagram

Sumber : Dokumen pribadi



Gambar 3.2.1.2 Akun Instagram PT Alpabit Digital Inovasi

Sumber : Dokumen pribadi

5. Membuat Konten Harian

Penulis melakukan pembuatan akun Instagram, pembuatan konten hingga posting konten. Konten yang dibuat bertujuan untuk meningkatkan *engagement* dan pengetahuan terkait dengan produk dan solusi digital yang dimiliki perusahaan. Dalam kegiatan magang ini, sampai dengan saat laporan ini dibuat, penulis berhasil memposting sejumlah 22 konten. Selain itu, meskipun akun Instagram perusahaan ini masih dalam bentuk *mock up (prototype)*, namun sudah berhasil menarik perhatian pihak eksternal perusahaan.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.3.1 Akun Instagram PT Alpabit Digital Inovasi

Sumber : Dokumen pribadi

6. Belajar *Insight* atau Pengetahuan Baru Seputar Dunia *IT*

Selama proses pelaksanaan kerja magang, penulis mempelajari banyak sekali pengetahuan-pengetahuan baru seputar dunia teknologi informasi, khususnya dibidang keamanan dan industri perbankan. Misalnya mesin-mesin ATM, mesin pembaca E-KTP, dan mesin-mesin lainnya di bank yang terintegrasi dengan sistem *software* mereka, semuanya di provide atau disediakan oleh vendor. Bank bisa membeli (*Perpetual License*) atau menyewa (*Subscriber License*) perbedaannya terletak pada cara pembayaran dan sistem perawatan atau layanan *after sales* yang berbeda. Hal ini bisa dipilih dan disesuaikan berdasarkan *budget* atau anggaran dan *cashflow* dari pihak bank (klien). Penulis juga mempelajari bahwa setiap perbankan pasti mengadakan uji coba secara berkala terhadap keseluruhan sistem mereka, minimal 4x dalam setahun. Uji coba ini disebut dengan istilah *Pentest (Penetration Testing)*. *Pentest* dilakukan oleh pihak ketiga, dengan tujuan untuk menguji apakah ada kemungkinan kebocoran keamanan, adakah *bug* yang terjadi, dan apakah perlu melakukan *renewal* atau pembaharuan terhadap sistem yang sudah ada. Selain itu dengan dilakukan *Pentest*, pihak bank akan mengetahui jika terjadi gangguan dalam sistem mereka.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam melaksanakan kerja magang di PT Alpabit Digital Inovasi, penulis menemukan beberapa kendala, antara lain :

1. Kondisi sosial media perusahaan yang belum aktif, seperti Instagram dan Facebook, di mana hal ini membuat *scope* atau jangkauan *market size* dari perusahaan kurang maksimal.
2. *Awareness* masyarakat masih kurang akan keberadaan PT Alpabit Digital Inovasi, dan belum menjadi *top of mind* dari perusahaan IT consultant.

3. PT Alpabit Digital Inovasi masih kalah bersaing dengan perusahaan *IT Consultant* dan *Service Provider* sejenis yang sudah besar atau sudah memiliki nama.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Dari kendala yang ditemukan, selama masa program kerja magang, penulis berhasil menemukan solusi atas kendala yang ditemukan, yaitu :

1. Pada poin yang pertama, penulis membuat dan mengelola akun sosial media (Instagram) perusahaan. Meskipun saat ini masih dalam bentuk *mock up (prototype)*, penulis meyakini ketika nantinya akun Instagram perusahaan sudah aktif dan berjalan normal, akan membawa *engagement* dan dampak positif bagi perusahaan.
2. Solusi kedua, yaitu penulis menyarankan agar perusahaan menggunakan digital marketing dalam memperluas cakupan dan jangkauan pasar. Hal ini tentunya membutuhkan budget, namun besaran budget dapat disesuaikan dengan kesiapan dan objektif dari perusahaan.
3. Pada poin nomor tiga, penulis menyarankan perusahaan agar lebih aktif mengikuti berbagai kegiatan - kegiatan yang berhubungan seputar dengan dunia IT, misalnya seminar, *exhibition*, pameran dan juga menjadi sponsor atau mengadakan acara - acara yang bertujuan agar perusahaan dapat lebih dikenal di kalangan masyarakat.