

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

3.1.1 Kedudukan

Pada saat melaksanakan praktik kerja magang di PT Inovatif Digital Solusindo, penulis berkedudukan sebagai *Business Development Intern* pada divisi *Business Development* yang dibawah langsung oleh *Head of Business Development*. Sesuai dengan gambar 3.1, penulis dibimbing dan diarahkan oleh Bapak Juleo Barakutama sebagai *Managing Director* PT Inovatif Digital Solusindo dan berhubungan langsung dengan Bapak Syamir sebagai *Head of Business Development*. Penulis juga bekerja sama dan melakukan interaksi dengan beberapa divisi lain apabila diperlukan dalam menyelesaikan atau melaksanakan kewajibannya.

Gambar 3.1 Struktur Kedudukan

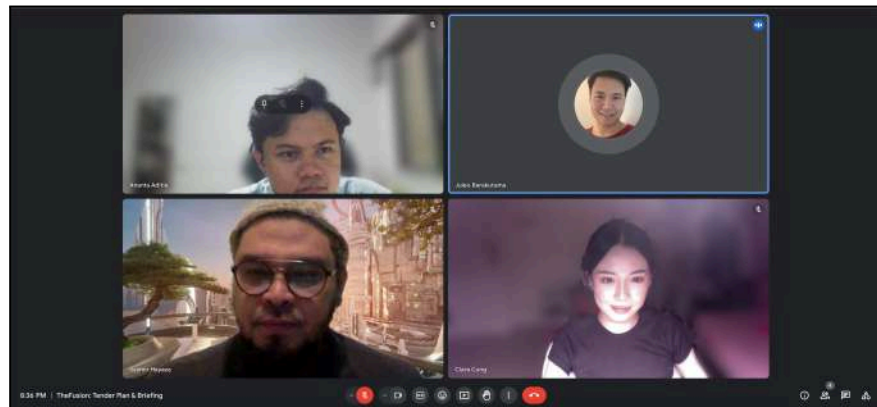


(Sumber : Data Pribadi Penulis, 2024)

3.1.2 Koordinasi

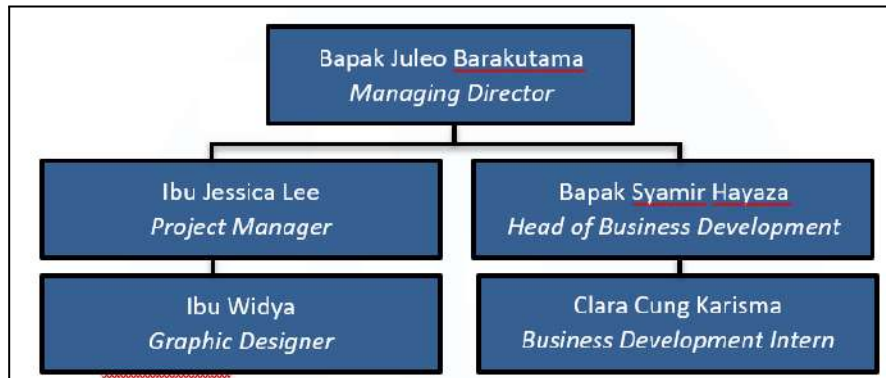
Sepanjang masa praktik kerja magang, penulis melakukan *meeting* mingguan bersama Bapak Juleo selaku supervisi lapangan dan Bapak Syamir selaku *Head of Business Development* sesuai dengan yang telah dilampirkan pada gambar 3.2. Pertemuan ini diselenggarakan dengan tujuan sebagai alur komunikasi dalam memberikan dan melaporkan *update* dari tugas-tugas yang telah diberikan dan diarahkan untuk dikerjakan. Untuk beberapa keperluan, penulis juga melakukan *meeting* dengan anggota divisi lain yang diantaranya adalah Ibu Jessica selaku *Project Manager* dan Ibu Widya sebagai *Graphic Design Staff*. Dapat dilihat secara keseluruhan pada gambar 3.3, penulis mendapatkan bimbingan dan arahan secara langsung oleh Bapak Juleo dalam melakukan pekerjaan sebagai *Business Development Intern* agar dapat membantu divisi *Business Development* mencapai tujuan divisi.

Gambar 3.2 Pertemuan Mingguan Bersama Supervisi Lapangan dan *Head of Business Development*



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Gambar 3.3 Struktur Alur Koordinasi



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Selama periode praktik kerja magang pada PT Inovatif Digital Solusindo yang dimulai sedari tanggal 1 Februari 2024, penulis yang berkesempatan untuk berkontribusi aktif kepada perusahaan sebagai *Business Development Intern* telah melakukan beberapa pekerjaan yang diberikan. Penulis dibimbing secara langsung oleh Bapak Juleo Barakutama selaku pembimbing lapangan, dalam menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan. Selain itu, penulis juga berkomunikasi langsung dengan Bapak Syamir Hayaza selaku *Head of Business Development*, Ibu Jessica Lee selaku *Project Manager* dan Ibu Widya selaku *Graphic Design Staff* dalam menyelesaikan tugas-tugas tertentu yang sudah diberikan kepada penulis. Selama penulis melakukan kerja magang selama 76 hari kerja (terhitung dari tanggal 1 Februari 2024 hingga 17 Mei 2024), penulis telah melakukan tugas-tugas yang diuraikan dalam tabel 3.1 sebagai berikut:

Tabel 3.1 Tugas yang Telah Dilakukan

| No | Pekerjaan | Tujuan | Koordinasi |
|----|--|---|---|
| 1. | Membuat daftar keperluan khusus setiap industri bidang bisnis dari perusahaan-perusahaan yang akan dihubungi | Sebagai pedoman dalam pembuatan <i>template</i> yang akan digunakan dalam melakukan <i>cold email</i> kepada calon klien sesuai dengan bidang bisnisnya | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) |
| 2. | Membuat <i>template cold-email</i> untuk dikirimkan kepada perusahaan-perusahaan berpotensi yang dibagi kedalam beberapa bidang industri | <ol style="list-style-type: none"> 1. Sebagai pedoman dalam pengiriman <i>cold email</i> kepada calon klien 2. Pengiriman <i>cold email</i> lebih terarah dan terorganisir dengan baik | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) dan Pak Syamir (<i>Head of Business Development</i>) |
| 3. | Membuat daftar perusahaan-perusahaan yang dapat dihubungi yang disusun berdasarkan berbagai industri | <ol style="list-style-type: none"> 1. Perencanaan dari daftar perusahaan-perusahaan dapat dimonitor langsung oleh Supervisi 2. Mengawasi proses pelaksanaan <i>cold-email</i> sesuai dengan | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) dan Pak Syamir (<i>Head of Business Development</i>) |

| | | daftar yang telah dibuat | |
|----|--|---|--|
| 4. | Mengirimkan email kepada perusahaan-perusahaan sebagai salah satu metode pendekatan <i>marketing</i> | Memperluas <i>awareness</i> mengenai PT IDS (TheFusion) yang memiliki <i>main service</i> yaitu penyedia perangkat lunak | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) |
| 5. | Melakukan <i>follow up</i> kepada perusahaan-perusahaan yang sudah pernah dihubungi sebelumnya | <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan <i>awareness</i> lebih lanjut dengan tujuan apabila <i>email</i> yang telah dikirim sebelumnya tidak terbaca 2. Memastikan calon klien yang telah dihubungi menerima dan mengetahui <i>email</i> yang telah dikirimkan | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) |
| 6. | Memeriksa dan memperbarui <i>Company Profile</i> perusahaan | <ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami susunan <i>Company Profile</i> perusahaan agar terlihat lebih menarik dimata calon klien 2. Memiliki pola | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>), Ibu Jessica Lee (<i>Project Manager</i>) |

| | | | |
|----|---|---|---|
| | | berpikir yang kritis saat melakukan <i>brainstorming</i> dengan Supervisi mengenai apa saja yang harus diperbaiki dari <i>Company Profile</i> yang sudah ada sebelumnya | |
| 7. | Menyusun strategi pendekatan baru melalui <i>platform</i> LinkedIn | Memperluas jangkauan pendekatan kepada calon klien | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) dan Ibu Jessica Lee (<i>Project Manager</i>) |
| 8. | Menyusun strategi pendekatan baru melalui halaman web <i>freelancer.com</i> dan <i>upwork.com</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas jangkauan pendekatan kepada calon klien 2. Sebagai salah satu solusi dari kendala dalam menemukan sumber target proyek | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) dan Ibu Jessica Lee (<i>Project Manager</i>) |
| 9. | Menyusun strategi baru dengan bekerja sama atau <i>partnership</i> dengan | <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas jangkauan pendekatan kepada calon klien | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) dan Ibu Jessica Lee (<i>Project Manager</i>) |

| | | | |
|-----|--|---|--|
| | perusahaan <i>software house</i> | 2. Sebagai solusi atau alternatif baru dalam memperluas koneksi dan proyek baru dengan bekerja sama dengan sesama perusahaan penyedia perangkat lunak | |
| 10. | Menyusun konsep dan alur kegiatan <i>open booth</i> Bara Games pada event Comifuro 2024 | Menarik perhatian banyak pengunjung Comifuro 2024 yang diperkirakan mencapai lebih dari 50.000 pengunjung untuk 2 hari kegiatan. | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>), Ibu Jessica Lee (<i>Project Manager</i>) dan Ibu Widya (<i>Design Graphic Staff</i>) |
| 11. | Ikut berpartisipasi dalam <i>event</i> Comifuro 2024 di Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City | Meningkatkan <i>awareness</i> dan <i>new user</i> terhadap produk baru dari PT IDS (Bara Games) yaitu game MMORPG yang disebut ' <i>Collector-X</i> ' | Pak Juleo (<i>Managing Director</i>) dan Ibu Jessica Lee (<i>Project Manager</i>) |

(Sumber: Olahan Penulis, 2024)

3.2.2 Uraian Kerja Magang

Selama pelaksanaan praktik kerja magang, terdapat beberapa tugas yang diberikan dan diarahkan secara langsung oleh pembimbing lapangan atau supervisi. Tugas-tugas yang diberikan dimaksudkan untuk membantu divisi *Business Development* mencapai *goals* yang diharapkan bersama divisi lain dalam memperluas jaringan bisnis, portofolio proyek perusahaan dan menyukseskan peluncuran produk baru anak perusahaan, Bara Games. Tugas-tugas yang telah dilakukan oleh penulis diuraikan sebagai berikut:

1. Membuat daftar keperluan khusus setiap industri bidang bisnis dari perusahaan-perusahaan yang akan dihubungi.

Selama periode kerja magang yang dilakukan di PT Inovatif Digital Solusindo, penulis berkedudukan sebagai *Business Development Intern* memiliki tugas utama yang dilakukan dengan frekuensi rutin yaitu mengirimkan *cold email*. Tugas tersebut merupakan salah satu metode marketing yang harus terus dilakukan. Sebelum melakukan metode *cold email*, penulis diminta untuk membuat daftar kebutuhan perangkat lunak khusus untuk setiap industri bidang usaha. Penulis bekerja bersama 1 rekan *Business Development Intern* dibawah arahan dan bimbingan langsung oleh Pak Juleo dalam pembuatan daftar tersebut.

Gambar 3.4 Daftar Kebutuhan Perangkat Lunak atau Sistem Khusus Dalam Setiap Bidang Usaha

| Main Needs | | | | |
|-------------|--|--|----------------------|--|
| Industry | | | | |
| F&B | POS (Point of Sale) | ERP (Enterprise Resource Planning) | Warehouse Management | Stock Management |
| Mostly | CRM (Customer Relationship Management) | ERP (Enterprise Resource Planning) | Supply Chain | Cloud |
| Real Estate | VR (Virtual Realty) | Property Management | | |
| Logistic | Real-Time Tracker | Warehouse Management | | |
| Cosmetics | VR (Virtual Realty) | CRM (Customer Relationship Management) | Warehouse Management | |
| Perbankan | ERP (Enterprise Resource Planning) | Automatic Transaction Management | Risk Management | CRM (Customer Relationship Management) |
| Manufacture | ERP (Enterprise Resource Planning) | Big Data | SCM | Manufacturing Execution System (MES) |

(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

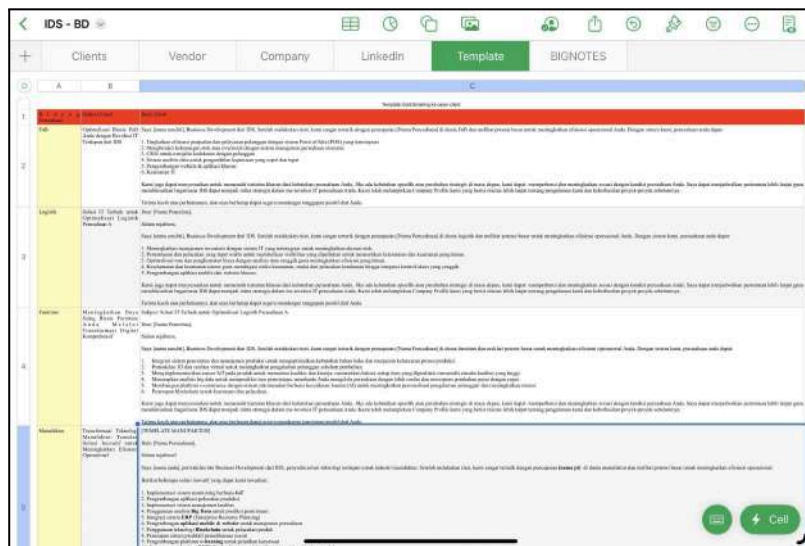
Berdasarkan gambar 3.4 yang menunjukkan daftar-daftar sistem atau jenis perangkat lunak khusus yang biasanya dibutuhkan oleh bidang usaha yang ada pada daftar, meliputi bidang usaha *Food and Beverages* (FnB), *real estate*, logistik, kosmetik, perbankan, manufaktur dan untuk kebanyakan perusahaan (*mostly*). Daftar tersebut dimaksudkan untuk menjadi pedoman dalam pembuatan *template* yang akan digunakan dalam melakukan *cold email* kepada calon klien sesuai dengan bidang bisnisnya.

2. Membuat *template cold email* untuk dikirimkan kepada perusahaan-perusahaan berpotensi yang dibagi kedalam beberapa bidang industri.

Setelah tugas pertama yaitu membuat daftar kebutuhan perangkat lunak khusus pada setiap bidang usaha diterima oleh Supervisi dan *Head of Business Development*, penulis

diberikan tugas lanjutan oleh Pak Juleo yaitu membuat dan menyusun *template* yang akan digunakan dalam melakukan metode *cold email*. Tugas ini juga dibagi dalam masing-masing bidang usaha dikarenakan setiap bidang usaha memiliki kebutuhan perangkat lunak khusus untuk mendukung keberlangsungan maupun perkembangan dari perusahaan klien.

Gambar 3.5 Template *Cold Email* Setiap Bidang Usaha



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Berdasarkan gambar 3.5, dilampirkan *template* yang telah disetujui oleh Bapak Juleo yang terdiri dari subjek surel dan isi surel yang berisikan apa saja yang dapat disediakan oleh PT IDS (TheFusion). Tugas ini dimaksudkan Sebagai pedoman dalam pengiriman *cold email* kepada calon klien dan agar pengiriman *cold email* lebih terarah dan terorganisir dengan baik. Dalam tugas ini, penulis bersama dengan rekannya berhasil membuat 21 *template* surel dengan 21 bidang usaha yang berbeda.

3. Membuat daftar perusahaan-perusahaan yang dapat dihubungi yang disusun berdasarkan berbagai industri.

Setelah 2 tugas dasar agar dapat melakukan metode *cold email*, penulis diarahkan untuk mengerjakan tugas berikutnya oleh Pak Juleo yaitu membuat daftar perusahaan-perusahaan yang akan menjadi calon klien yang dapat dihubungi dari berbagai industri bidang usaha. Daftar ini dibagi ke dalam beberapa bagian, mencakup nama perusahaan, nama *Business Development* yang bertanggung jawab mengirimkan email, tanggal pengiriman email, nama *Person in Charge* (PIC) dari perusahaan yang dihubungi, alamat email, bidang usaha perusahaan dan website resmi perusahaan.

Gambar 3.6 List Perusahaan/Calon Klien yang Dapat Dihubungi

| No | Nama | Perusahaan | In-Charge | Last Update | PIC | Company | Website | Kategori | Status | Budget | Respon |
|-----|--|------------|------------------|-------------|-----------------------------|----------------------|---------|----------|--------|--------|--------|
| 302 | PT Loka Pura Kencana (LPK) | Ordn | Wed, 21 Mar 2024 | | luka.pura.kencana@gmail.com | www.lpk.co.id | Ordn | | 1 | | |
| 303 | PT Selandi Candi Indonesia (Selandi Candi) | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | ti.luka@selandicandi.com | www.selandicandi.com | Ordn | | 1 | | |
| 304 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 305 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 306 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 307 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 308 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 309 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 310 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 311 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 312 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 313 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 314 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 315 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 316 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 317 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 318 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 319 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 320 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 321 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 322 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 323 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 324 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 325 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 326 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 327 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 328 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 329 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 330 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 331 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 332 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 333 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 334 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 335 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 336 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 337 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 338 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 339 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |
| 340 | PT NCP Indonesia Corp | Ordn | Wed, 28 Mar 2024 | | nnc@ncpindonesia.com | www.ncpindonesia.com | Ordn | | 1 | | |

(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

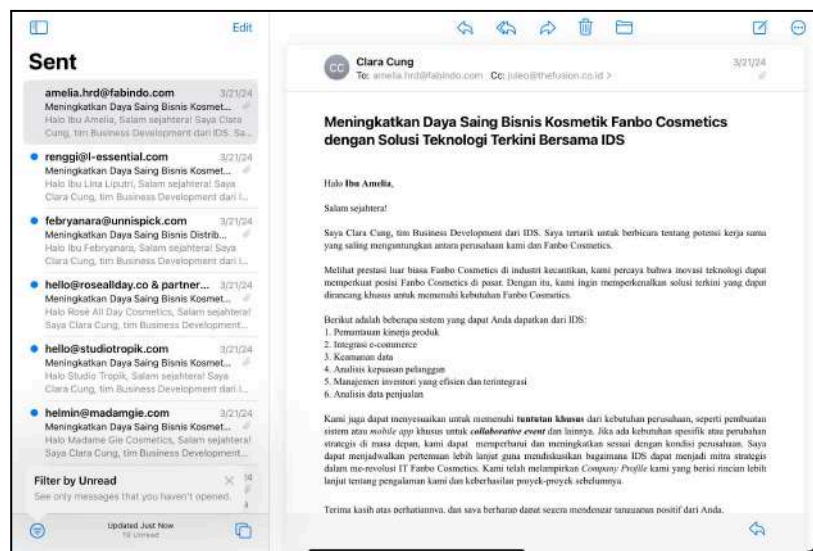
Sesuai yang telah dilampirkan pada gambar 3.6, penulis dan rekannya telah berhasil mengumpulkan hampir 400 perusahaan yang dapat dihubungi. Informasi kontak perusahaan ini dicari dan dikumpulkan secara langsung

melalui berbagai halaman web. Perencanaan dari daftar perusahaan-perusahaan dapat dimonitor langsung oleh Supervisi. Mengawasi proses pelaksanaan *cold email* sesuai dengan daftar yang telah dibuat.

4. Mengirimkan email kepada perusahaan-perusahaan sebagai salah satu metode pendekatan *marketing*.

Setelah membuat daftar keperluan khusus perusahaan-perusahaan berdasarkan bidang usahanya, membuat *template* surel setiap industri bisnis dan membuat daftar kontak perusahaan-perusahaan yang dapat dihubungi serta mendapat *approval* dari supervisi tempat kerja magang, Pak Juleo, penulis diberikan tugas lanjutan berikutnya. Tugas tersebut adalah bagian eksekusi dari tahapan-tahapan perencanaan sebelumnya. Penulis juga sebelumnya sudah disiapkan akun *email* khusus untuk mengirimkan *cold email* dengan domain perusahaan.

Gambar 3.7 *Cold Email* yang Telah Dikirim Oleh Penulis



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Dari gambar 3.7, bisa dilihat untuk beberapa surel yang telah dikirimkan oleh penulis menggunakan format penulisan surel yang telah dibuat sebelumnya dan tentu saja diawasi secara langsung oleh Pak Juleo. Setiap mengirimkan surel, penulis diwajibkan untuk *cc* kepada Pak Juleo agar termonitor dengan baik oleh supervisi lapangan. Pelaksanaan *cold email* sebagai salah satu metode marketing tidak langsung dilakukan dengan tujuan memperluas *awareness* mengenai PT IDS (TheFusion) yang memiliki *main service* yaitu penyedia perangkat lunak.

5. Melakukan *follow up* kepada perusahaan-perusahaan yang sudah pernah dihubungi sebelumnya.

Kemudian, tahap eksekusi lanjutan yang perlu dilakukan adalah tahap *follow up* kepada perusahaan-perusahaan yang telah dihubungi sebelumnya oleh penulis. Tahap ini dianggap cukup penting dan krusial oleh supervisi karena mencegah surel yang dikirimkan sebelumnya tidak terbaca atau terlewat oleh pihak yang dituju.

Tahap ini dimaksudkan untuk memberikan *awareness* lebih lanjut dengan tujuan apabila *email* yang telah dikirim sebelumnya tidak terbaca dan memastikan calon klien yang telah dihubungi menerima dan mengetahui *email* yang telah dikirimkan. Tahap ini menjadi sama pentingnya dengan tahap lain sebelumnya.

Gambar 3.8 Contoh *Email Follow Up* Kepada Perusahaan



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

6. Memeriksa dan memperbarui *Company Profile* perusahaan.

Setelah itu, terdapat tugas lain yang diberikan oleh supervisi lapangan, yaitu menyusun ulang profil perusahaan. Hal ini dikarenakan dari hasil evaluasi bulanan efektivitas dari tugas utama penulis sebagai *Business Development Intern* yang merupakan menghubungi perusahaan-perusahaan melalui surel, Pak Juleo memiliki penafsiran bahwa *company profile* dari perusahaan yang memang sedari sebelumnya sudah ada, belum efektif dan tertata. Oleh karena itu, penulis dan rekan magangnya ditugaskan untuk memperbaiki profil perusahaan tersebut.

Gambar 3.9 Ide Isi *Company Profile* Baru

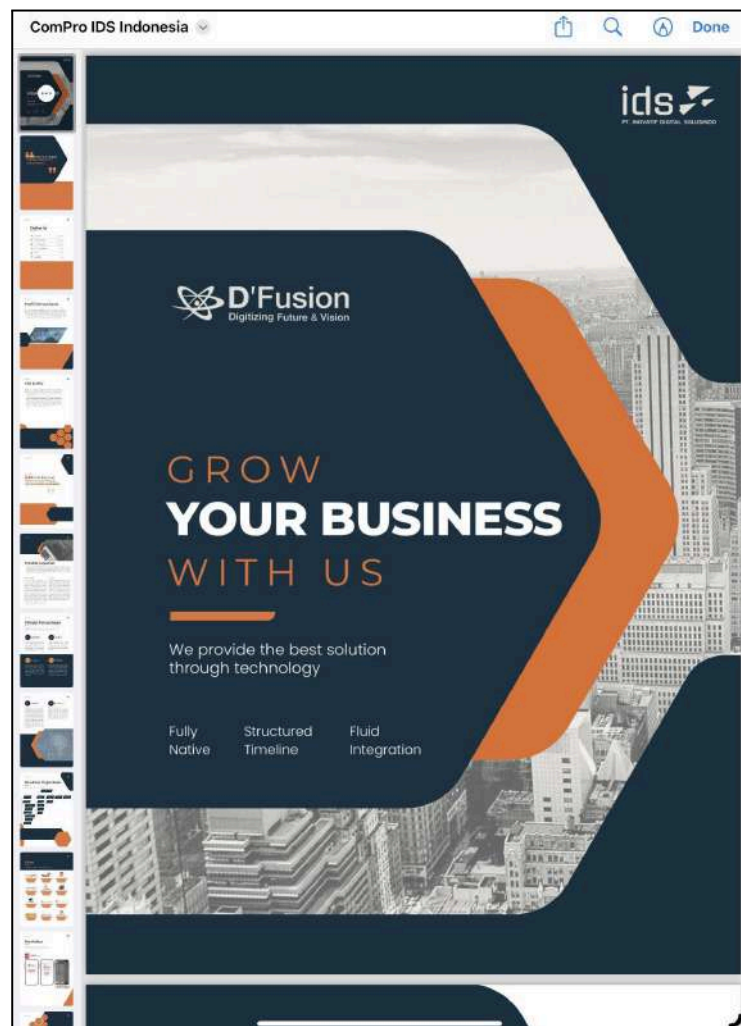


(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Penulis ditugaskan untuk membuat *framework* isi dari profil perusahaan yang baru. Kemudian, Pak Juleo akan mengumpulkan semua informasi yang dibutuhkan untuk menyusun profil perusahaan yang baru dengan versi paling *updated*. Penulis juga sudah menyiapkan desain model profil perusahaan menggunakan web Canva seperti yang telah dilampirkan pada gambar 3.9 di atas. Penulis dan rekannya diberikan waktu 7 hari kerja untuk menyusun ulang *company profile* tersebut sebelum dikumpulkan dalam bentuk *draft* kepada Pak Juleo untuk diperiksa. Kemudian Ibu Jessica juga ikut serta dalam memberi komentar pada halaman Canva yang

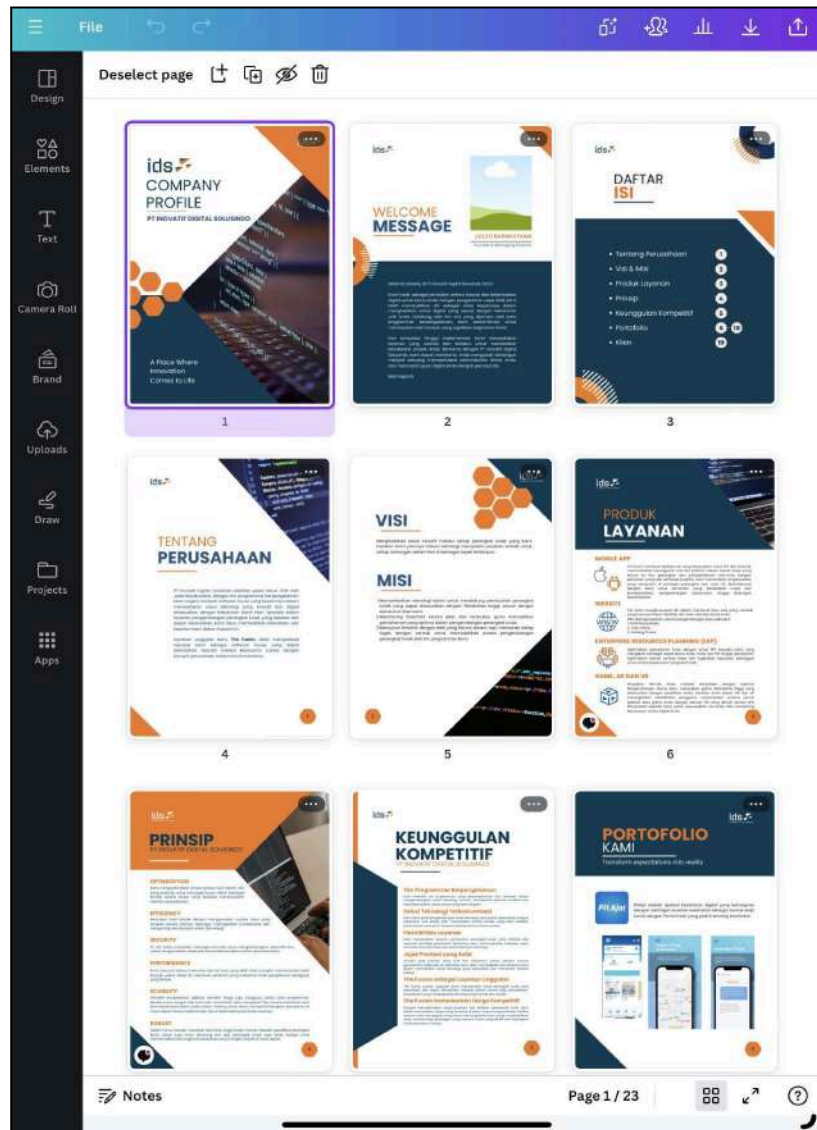
telah dibagikan oleh penulis pada grup obrolan sebelumnya. Kemudian, berdasarkan hasil pemeriksaan dan komentar dari Pak Juleo dan Ibu Jessica, penulis dan rekannya merevisi rancangan profil perusahaan yang telah disusun sebelumnya. Setelah itu, sampailah pada akhirnya *company profile* baru yang utuh dan diterima oleh Pak Juleo dan Ibu Jessica. Berikut adalah perbandingan dari profil perusahaan yang lama dan baru pada gambar 3.10 dan gambar 3.11.

Gambar 3.10 Profil Perusahaan Lama



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Gambar 3.11 Profil Perusahaan Baru



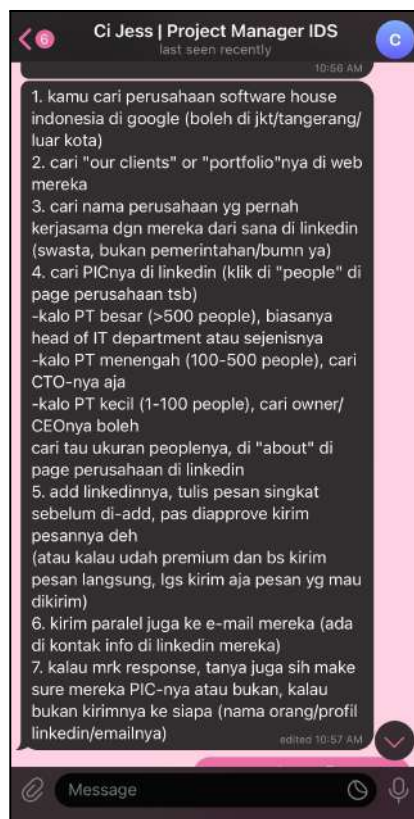
(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

7. Menyusun strategi pendekatan baru melalui *platform* LinkedIn.

Setelah melakukan metode *cold email* selama beberapa bulan dan setelah melalui banyak evaluasi setiap bulannya, Pak Juleo dan Bu Jessica menilai bahwa diperlukan metode

atau cara lain dalam memperluas jangkauan menghubungi perusahaan-perusahaan yang lebih efektif. Salah satu strategi yang akan digunakan adalah pendekatan melalui LinkedIn. Hal ini diusulkan oleh Ibu Jessica sendiri dan Beliau-lah yang membimbing penulis dan rekannya dalam metode ini sesuai dengan yang sudah terlampir pada gambar 3.12. Pak Juleo juga ikut serta dalam mengarahkan penulis dan rekannya. Strategi pendekatan ini kemudian disempurnakan bersama langkah demi langkah oleh Ibu Jessica, Pak Juleo, penulis dan rekannya.

Gambar 3.12 Penyusunan Strategi Pendekatan Baru melalui *Platform LinkedIn*

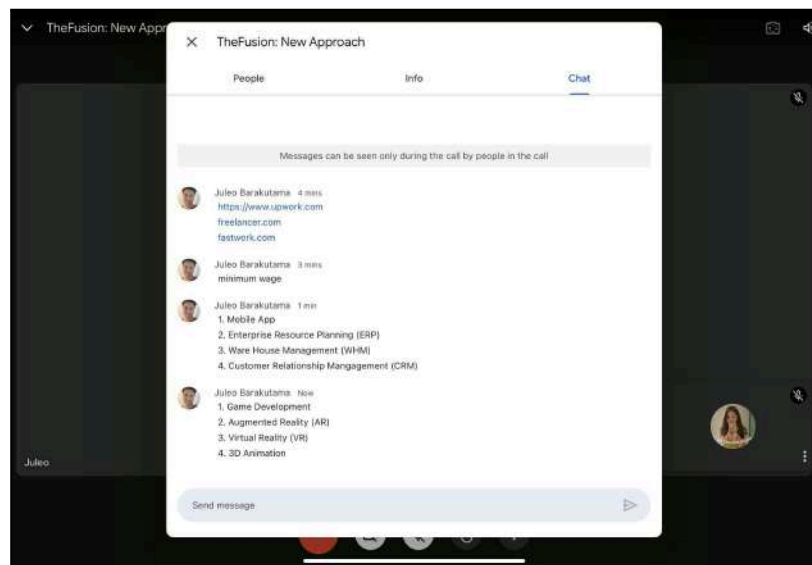


(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

8. Menyusun strategi pendekatan baru melalui halaman web *freelancer.com* dan *upwork.com*.

Setelah penyusunan strategi pendekatan baru melalui platform LinkedIn, Pak Juleo juga mengusulkan ide baru yaitu mencari proyek melalui halaman web *freelancer.com* dan *upwork.com*. Dalam strategi pendekatan ini juga, perusahaan dapat memperluas jaringan portfolionya ke pasar internasional dikarenakan pada halaman web tersebut difokuskan untuk menargetkan proyek dari Amerika, Singapura, Australia, China dan negara-negara Eropa. Fokus ini diarahkan langsung oleh Pak Juleo yang dilampirkan pada gambar 3.13 di bawah ini.

Gambar 3.13 Pertemuan Daring Bersama Supervisi Mengenai Pendekatan Baru

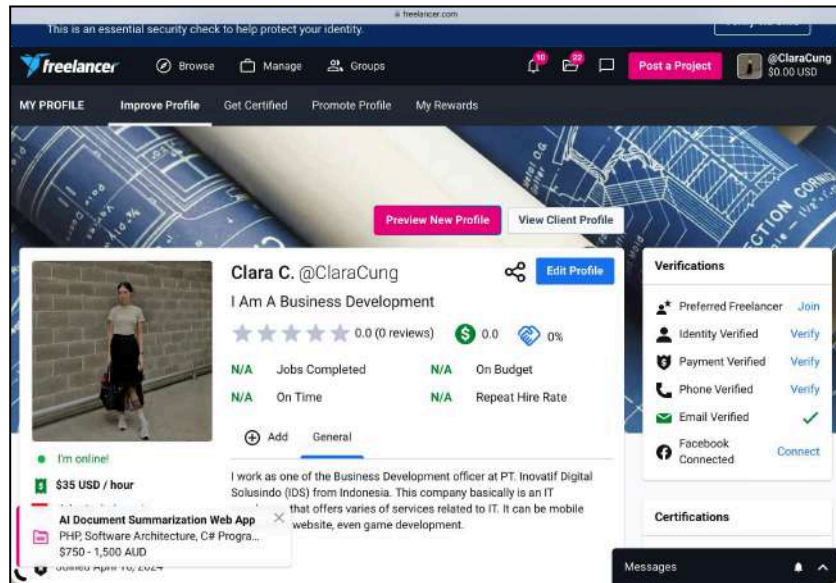


(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Setelah pertemuan tersebut, penulis diarahkan oleh supervisi lapangan untuk membuat profil pada 2 halaman web

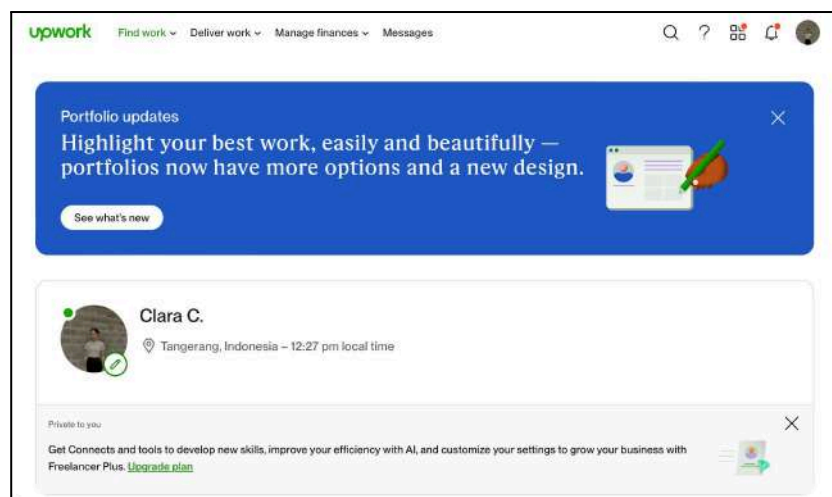
yaitu *freelancer.com* dan *upwork.com*. Kedua profil pada 2 halaman web yang telah disebutkan dilampirkan pada gambar 3.14 dan 3.15 dibawah.

Gambar 3.14 Profil Penulis Pada Halaman Web *Freelancer.com*



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Gambar 3.15 Profil Penulis Pada Halaman Web *Upwork.com*

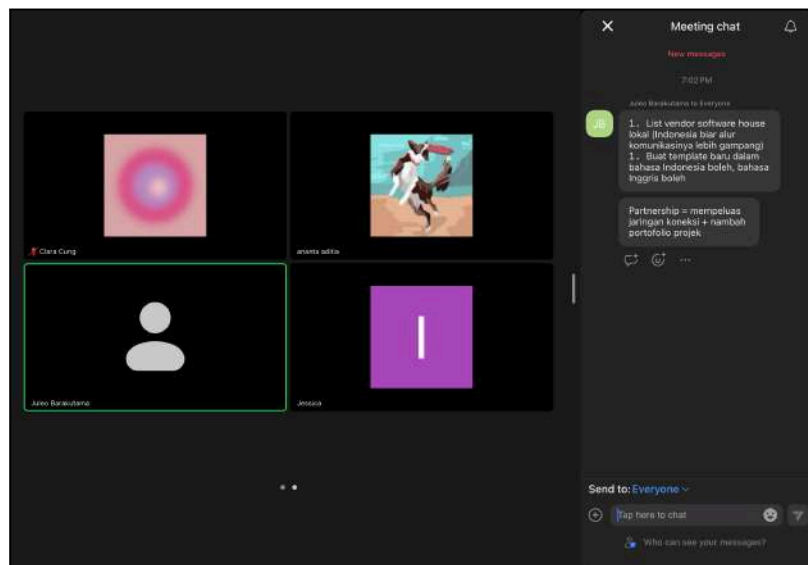


(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

9. Menyusun strategi baru dengan bekerja sama atau *partnership* dengan perusahaan *software house*.

Setelah menyusun strategi pendekatan baru melalui platform LinkedIn dan halaman web *freelancer.com* dan *upwork.com*, supervisi lapangan yang juga sebagai *Managing Director* mengarahkan penulis dan rekannya untuk melakukan pendekatan baru untuk bekerja sama dengan sesama perusahaan penyedia perangkat lunak atau *software house*. Penulis dan rekannya mengikuti pertemuan *online* bersama Pak Juleo dan Ibu Jessica selaku *Project Manager*, terlampir pada gambar 3.16.

Gambar 3.16 Meeting Online Bersama Supervisi Lapangan dan *Project Manager* Mengenai Strategi Pendekatan Baru



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

10. Menyusun konsep dan alur kegiatan *open booth* Bara Games pada *event* Comifuro 2024.

PT Inovatif Digital Solusindo memiliki anak perusahaan yang disebut dengan Bara Games. Produk pertama dari anak perusahaan tersebut adalah *game* bertipe MMORPG pertama di Indonesia dengan nama *Collector-X*. Dalam rangka memperluas *awareness* dari *game* tersebut, PT IDS memutuskan untuk ikut serta dalam acara Comifuro 18 yang diselenggarakan pada tanggal 11-12 Mei 2024. Penulis diminta untuk merancang dan memberikan ide konsep dari alur kegiatan yang interaktif dan menarik pada *booth* Bara Games. Pada gambar 3.17, terlampir bahwa penulis berhasil memberikan rancangan ide konsep alur kegiatan untuk acara *open booth* Bara Games pada acara Comifuro 18.

Gambar 3.17 Rancangan Konsep Alur Kegiatan Interaktif *Open Booth* Bara Games di Comifuro 18



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Terlampir pada gambar 3.18, penulis juga berpartisipasi dalam perancangan *banner* dan *merchandise* yang akan digunakan pada *booth* Bara Games di acara Comifuro 18 bersama Ibu Widya selaku *Design Graphic Staff* PT IDS dan Ibu Jessica selaku *Chief Marketing Officer* dari Bara Games.

Gambar 3.18 Perancangan *Banner* yang Diperlukan pada *Booth* Bara Games pada Acara Comifuro 18



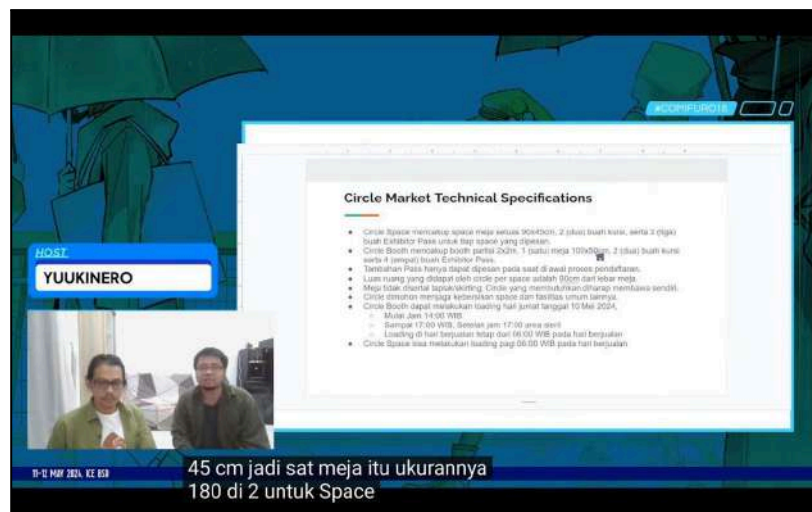
(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

11. Ikut berpartisipasi dalam *event* Comifuro 2024 di Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City.

Sebelum hari pelaksanaan Comifuro 18 diadakan, terdapat *technical meeting* yang harus dihadiri secara *online*

oleh perwakilan setiap perusahaan atau merchant yang akan berpartisipasi pada *open booth* Comifuro 18 yang akan diselenggarakan di Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City. Supervisi lapangan, Pak Juleo mengutus penulis dan rekannya untuk menghadiri pertemuan teknis daring tersebut dan terlampir pada gambar 3.19 di bawah ini.

Gambar 3.19 *Technical Meeting Online Comifuro 18*



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Pada H-1 acara Comifuro 18, setiap *merchant* yang disebut dengan '*circle*' diminta untuk melakukan registrasi ulang untuk mendapatkan *pass access* dan *loading in* barang-barang properti yang akan dipajang atau digunakan pada hari H. Pada gambar 3.20, penulis bersama rekannya dan supervisi lapangan datang ke ICE BSD City pada tanggal 10 Mei 2024 untuk mempersiapkan *booth* dan membawa barang-barang yang telah disiapkan sebelumnya seperti *X banner*, *poster*, *postcard*, *totebag* dan keperluan-keperluan lainnya.

Gambar 3.20 Dokumentasi *Loading In* Keperluan *Booth* *Bara Games*



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Kemudian, keesokan harinya pada tanggal 11 Mei 2024 yang merupakan *day 1* dari acara Comifuro 18, penulis juga turut hadir dan berpartisipasi aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan yang sudah dirancang bersama Pak Juleo dan Bu Jessica sebelumnya. Dimulai dengan persiapan *opening booth*, melayani pengunjung yang menghampiri *booth*, menjelaskan tentang *Collector-X*, memandu pengunjung untuk mengikuti alur kegiatan interaktif yang telah disusun, mengumpulkan *feedback* pengunjung mengenai *game Collector-X*. Gambar 3.21 dan 3.22 bawah akan melampirkan dokumentasi kehadiran dan keikutsertaan penulis dalam kegiatan-kegiatan sepanjang *open booth* di acara Comifuro 18 *day 1* dan *day 2*.

Gambar 3.21 Dokumentasi *Day 1 booth* Bara Games pada Acara Comifuro 18 di ICE BSD City



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Gambar 3.22 Dokumentasi *Day 2 booth* Bara Games pada Acara Comifuro 18 di ICE BSD City

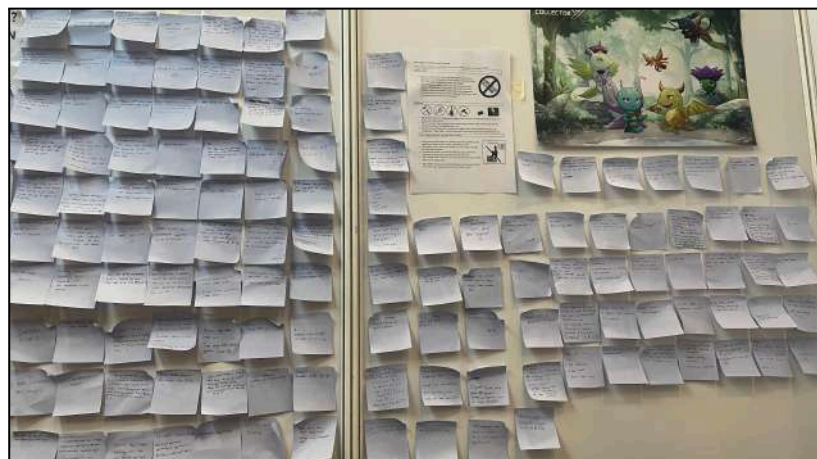


(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Pada 2 hari acara tersebut, penulis bersama rekannya, Bu Jessica, Pak Juleo berhasil mengumpulkan kurang lebih

340 ulasan pengunjung yang telah mencoba langsung *game Collector-X* menggunakan *device* yang telah disediakan dari pihak Bara Games. Ulasan tersebut ditulis oleh pengunjung setelah mencoba bermain *game Collector-X* pada *sticky notes* berwarna biru yang telah disediakan dan kemudian akan ditempelkan pada dinding *booth*, seperti yang dilampirkan pada gambar 3.23. Tujuan dari ikut serta dalam cara Comifuro ini juga berhasil tercapai, yaitu untuk meningkatkan *awareness* dan *new user* terhadap produk baru dari PT IDS (Bara Games) yang berupa *game* MMORPG yang disebut '*Collector-X*'. Pada gambar 3.24 merupakan dokumentasi terakhir penulis di *booth* Bara Games pada acara Comifuro 18 bersama rekannya, Bu Jessica dan Pak Juleo.

Gambar 3.23 Feedback Pengunjung yang Telah Mencoba Bermain Gim *Collector-X* pada *Booth* Bara Games, Comifuro 18 di ICE BSD City



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

Gambar 3.24 Dokumentasi *Closing Booth* Bara Games, Comifuro 18 di ICE BSD City



(Sumber: Data Pribadi Penulis, 2024)

3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama proses magang sebagai *Business Development Intern* di PT Inovatif Digital Solusindo, penulis menghadapi beberapa kendala dalam menjalankan dan menyelesaikan tugas dan pekerjaannya. Kendala-kendala tersebut berupa:

- 1. Sulit dalam mendapatkan informasi mengenai perusahaan-perusahaan yang sedang mencari vendor proyek dan tidak memiliki jaringan profesional yang kuat.**

Kurangnya jaringan profesional menghambat kemampuan penulis dalam mencari peluang bisnis baru atau mendapatkan kontak-kontak dari perusahaan-perusahaan yang berpotensi sedang mencari vendor proyek berbasis IT. Penulis sebelumnya memang

belum memiliki jaringan profesional yang kuat. Oleh karena itu, penulis sedikit mengalami kesulitan dalam mencari kontak perusahaan-perusahaan yang diminta untuk dibuat daftar dan diserahkan kepada supervisi lapangan.

2. Penulis belum memiliki pengalaman sebagai *business development* sebelumnya. sehingga belum banyak pengetahuan tentang bagaimana cara menghubungi perusahaan agar bisa mendapat balasan.

Penulis belum memiliki latar belakang atau pengalaman sebelumnya dalam bidang ini. Penulis memiliki pengetahuan yang kurang dalam hal melakukan *cold emailing* yang merupakan salah satu tugas utama dari penulis pada posisi ini. Sehingga penulis sedikit kewalahan dalam menganalisa atau menyusun strategi bagaimana cara menghubungi perusahaan agar bisa mendapat balasan.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Selama bekerja sebagai *Business Development Intern* pada PT Inovatif Digital Solusindo, penulis masih mengalami kendala dalam mengerjakan dan menyelesaikan kewajibannya. Namun, penulis juga berusaha untuk mencari solusi atas kendala yang dihadapi. Solusi atas setiap kendala yang dihadapi oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Mencari berbagai strategi dan *platform* lain untuk mencari proyek atau perusahaan yang dapat di *approach*.

Penulis telah mengkomunikasikan kendalanya kepada supervisi lapangan, Pak Juleo. Atas saran dan pengalaman Pak Juleo, Beliau menghimbau penulis untuk menyusun beberapa strategi baru agar tidak hanya berpatok dengan metode *cold email* saja dalam

menjangkau maupun memperluas jaringan sebagai *business development*. Salah satu dari beberapa alternatif diantaranya adalah memanfaatkan platform yang cukup banyak digunakan di dunia profesional di berbagai belahan dunia yaitu, LinkedIn. Supervisi lapangan bersama dengan Project Manager, Ibu Jessica Lee, membimbing dan mengarahkan penulis secara langsung dalam proses penyusunan strategi baru melalui platform LinkedIn tersebut. Selain itu, perusahaan juga ingin mencoba untuk memperluas portofolio proyek yang ditujukan kepada perusahaan-perusahaan luar negeri. Kemudian, Pak Juleo mengarahkan penulis untuk mencari proyek internasional melalui halaman web *freelancer.com* dan *upwork.com*. Dimana, pada kedua halaman web tersebut, memang dikhususkan untuk perusahaan-perusahaan yang mencari vendor IT maupun sebaliknya untuk saling melengkapi kebutuhan masing-masing. Dengan demikian, penulis merasa lebih tidak sulit dalam mencari proyek-proyek berpotensi yang dapat memberikan keuntungan kepada perusahaan tempat penulis melakukan praktik kerja magang, PT Inovatif Digital Solusindo.

2. Pengarahan, bantuan, bimbingan, pengertian dan dukungan dari supervisi lapangan dan rekan-rekan lain dalam perusahaan.

Setelah melalui beberapa kali evaluasi mengenai efektivitas dan performa dari metode *cold email* yang telah dikerjakan oleh penulis, hasilnya menunjukkan belum begitu efektif. Hal ini disebabkan dari banyaknya surel yang telah dikirimkan oleh penulis, penulis belum mendapatkan balasan. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan pengertian dan dukungan dari orang-orang yang banyak bersangkutan dengan penulis di dalam perusahaan, seperti supervisi lapangan, Pak Juleo, Pak Syamir selaku *Head of Business*

Development, dan Bu Jessica selaku *Project Manager*. Selain itu, ketiga pihak tersebut juga memberikan banyak sekali dukungan dalam bentuk arahan, bimbingan secara langsung dan bantuan untuk penulis dapat terus memberikan kontribusi aktif kepada perusahaan dengan alternatif-alternatif lain yang sudah dibahas pada solusi kendala nomor 1.