

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Latar belakang perusahaan konsultan sangat erat kaitannya dengan meningkatnya kebutuhan untuk nasihat ahli dalam menghadapi ketidakpastian bisnis dan kurangnya standar yang disepakati di banyak sektor industri (Kopytko & Vereskliya, 2021). Dalam menghadapi tantangan ini, perusahaan konsultan memainkan peran penting dalam membantu bisnis meningkatkan produktivitas dan efisiensi melalui solusi yang berbasis pada pengalaman dan pemahaman mendalam terhadap permasalahan operasional dan manajerial yang dihadapi klien mereka (Bondarchuk & Burdeynyy, 2020). Transformasi digital yang sedang berlangsung juga mempengaruhi industri konsultan, menciptakan peluang baru namun juga tantangan dalam hal adaptasi terhadap teknologi yang terus berkembang, baik dari sisi internal maupun eksternal (Crişan & Stanca, 2021).

Seiring dengan perkembangan pasar, permintaan untuk layanan konsultasi manajemen diperkirakan akan terus meningkat. Menurut laporan Maximize Market Research (2025), pasar konsultasi manajemen diproyeksikan tumbuh dengan laju tahunan sebesar 5,27%, mencapai nilai pasar *sekitar USD 457,11 miliar* pada tahun 2032. Peningkatan permintaan ini terutama disebabkan oleh kebutuhan perusahaan akan keahlian dalam bidang transformasi digital, strategi, serta efisiensi operasional yang semakin tinggi. Selain itu, berbagai sektor industri, termasuk data analitik, keamanan siber, dan keberlanjutan, kini menjadi area yang sangat diminati dalam layanan konsultasi.



Gambar 1.1 Management Consulting Market

Source: Maximize Market Research, 2025

Gambar 1.1 menunjukkan proyeksi pertumbuhan pasar konsultasi manajemen yang pesat, dengan layanan konsultasi strategi dan operasional yang mendominasi permintaan pasar. Perusahaan konsultan besar seperti *McKinsey & Company*, *Boston Consulting Group*, dan *Bain & Company*, bersama dengan perusahaan kecil dan niche, juga turut memperlihatkan perkembangan dalam menghadapi perubahan dan tantangan global yang semakin kompleks. Dalam hal ini, perusahaan konsultan tidak hanya berfokus pada pemberian nasihat, tetapi juga pada implementasi solusi yang tepat untuk memastikan pertumbuhan dan daya saing jangka panjang bagi klien mereka.

Perkembangan industri konsultan di Indonesia mengalami pertumbuhan signifikan seiring dengan meningkatnya investasi dan perubahan regulasi, seperti diterapkannya sistem Online Single Submission (OSS), yang mempermudah proses izin usaha bagi para pengusaha (Putri, 2021). Permintaan untuk layanan konsultasi di Indonesia semakin meningkat, terutama dalam sektor Operasional, Konsultasi Bisnis untuk UMKM, dan Layanan Pajak dan Akuntansi. Layanan konsultasi operasional, yang berfokus pada pengoptimalan proses bisnis dan efisiensi operasional, semakin diminati oleh perusahaan yang ingin meningkatkan kinerja

mereka dalam menghadapi Perkembangan industri konsultan di Indonesia mengalami pertumbuhan signifikan seiring dengan meningkatnya investasi dan perubahan regulasi, seperti diterapkannya sistem Online Single Submission (OSS), yang mempermudah proses izin usaha bagi para pengusaha (Putri, 2021). Permintaan untuk layanan konsultasi di Indonesia semakin meningkat, terutama dalam sektor Operasional, Konsultasi Bisnis untuk UMKM, dan Layanan Pajak dan Akuntansi. Layanan konsultasi operasional, yang berfokus pada pengoptimalan proses bisnis dan efisiensi operasional, semakin diminati oleh perusahaan yang ingin meningkatkan kinerja mereka dalam menghadapi tantangan pasar yang kompetitif. Pasar untuk layanan ini diperkirakan akan terus tumbuh, seiring dengan semakin kompleksnya kebutuhan perusahaan akan sistem yang lebih efisien dan terintegrasi.

Konsultasi untuk UMKM juga menjadi sektor yang berkembang pesat, mengingat banyaknya pelaku bisnis kecil dan menengah yang membutuhkan panduan strategis untuk mengembangkan usaha mereka. Menurut laporan Exactitude Consultancy (2025), sektor ini menunjukkan adanya pergeseran menuju konsultasi yang lebih spesifik dan terarah pada kebutuhan masing-masing perusahaan. Dengan adanya lebih banyak konsultan yang fokus pada pemberian solusi yang disesuaikan untuk setiap sektor, UMKM di Indonesia semakin mendapatkan akses ke layanan yang dapat membantu mereka beradaptasi dengan perubahan pasar yang cepat. Konsultan kini memainkan peran penting dalam membantu UMKM mengelola pertumbuhan, merancang strategi ekspansi, serta mengatasi hambatan regulasi dan teknologi.

Di sisi lain, sektor Layanan Pajak dan Akuntansi juga menjadi area yang semakin vital dalam industri konsultan di Indonesia. *Perusahaan yang beroperasi di Indonesia, baik besar maupun kecil, harus mematuhi regulasi pajak yang semakin ketat, sehingga memerlukan bantuan dari konsultan pajak untuk memastikan kepatuhan dan optimalisasi kewajiban pajak mereka.* Maximize Market Research (2025) melaporkan bahwa permintaan untuk layanan ini

diperkirakan akan terus meningkat, seiring dengan perubahan regulasi dan perlunya perencanaan pajak yang lebih strategis. Selain itu, peningkatan transformasi digital dalam dunia akuntansi turut mendorong pertumbuhan permintaan untuk konsultan yang dapat membantu perusahaan dalam memanfaatkan teknologi terbaru untuk mengelola keuangan mereka dengan lebih efisien.



Gambar 1.2 Management Consulting Services Market

Source: Maximize Market Research, 2025

Gambar 1.2 menunjukkan pasar jasa konsultasi manajemen berdasarkan layanan di Indonesia, yang mencerminkan peningkatan kebutuhan akan layanan konsultasi di sektor-sektor utama tersebut. Dengan berkembangnya teknologi dan pergeseran permintaan pasar, konsultan di Indonesia kini *diharapkan untuk tidak hanya memberikan nasihat strategis tetapi juga membantu implementasi solusi yang berbasis teknologi guna meningkatkan daya saing bisnis di pasar global yang semakin terhubung*.

Seiring dengan berkembangnya pasar jasa konsultasi di Indonesia, seperti yang terlihat pada meningkatnya permintaan untuk layanan konsultasi di sektor Operasional, Strategi, dan Keuangan (Exactitude Consultancy, 2025), peran manajemen sumber daya manusia (SDM) menjadi semakin krusial. PT. Gratia Sinergi Nusantara, sebagai perusahaan yang bergerak di bidang konsultasi, tentu memerlukan manajemen SDM yang efektif untuk menarik dan mempertahankan talenta terbaik guna mendukung kesuksesan operasional mereka. Dalam industri yang terus berkembang ini, SDM tidak hanya menjadi aset penting, tetapi juga

penentu utama dalam keberhasilan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat (Mabaso et al., 2021).

Manajemen SDM yang efektif dapat memberikan berbagai manfaat bagi perusahaan, seperti optimalisasi pemanfaatan sumber daya, peningkatan produktivitas, dan pemenuhan Manajemen SDM yang efektif dapat memberikan berbagai manfaat bagi perusahaan, seperti optimalisasi pemanfaatan sumber daya, peningkatan produktivitas, dan pemenuhan kebutuhan staf yang tepat sesuai dengan kebutuhan proyek. Hal ini sangat penting di perusahaan konsultan seperti PT. Gratia Sinergi Nusantara, yang memerlukan tenaga ahli dengan keterampilan spesifik untuk mendukung layanan konsultasi yang disediakan, baik itu dalam operasi bisnis, pendampingan UMKM, maupun dalam layanan pajak dan akuntansi (Marthalia, 2022). Keberhasilan dalam menarik, melatih, dan mempertahankan talenta yang tepat akan memastikan bahwa perusahaan mampu memberikan solusi yang berkualitas tinggi kepada kliennya.

Namun, tantangan besar yang dihadapi oleh industri konsultasi adalah *masalah retensi karyawan dan komitmen mereka terhadap perusahaan* (Mabaso et al., 2021). Mengingat tingginya permintaan terhadap profesional berkualitas di bidang konsultasi, PT. Gratia Sinergi Nusantara perlu mengembangkan strategi manajemen SDM yang mampu mempertahankan talenta yang ada dan menarik calon karyawan terbaik. Sebagai seorang intern di bagian SDM, saya berfokus pada mendukung perusahaan dalam mengimplementasikan strategi-strategi ini, baik melalui proses rekrutmen yang lebih efisien, pengelolaan informasi karyawan, maupun pengembangan kebijakan yang mendukung keterlibatan karyawan jangka panjang.

Dalam konteks ini, laporan magang yang saya buat berjudul "*Peran Human Resource Departement dalam Meningkatkan Efisiensi Konsultan PT. Gratia Sinergi Nusantara*" bertujuan untuk menganalisis bagaimana manajemen SDM dapat mendukung efisiensi operasional perusahaan dan memaksimalkan potensi

karyawan untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Melalui laporan ini, diharapkan perusahaan dapat menemukan solusi untuk tantangan yang dihadapi, terutama dalam hal pengelolaan talenta dan peningkatan produktivitas dalam setiap lini konsultasi yang ditawarkan.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Kerja magang yang penulis lakukan di PT. Gratia Sinergi Nusantara sebagai Human Resource Intern bertujuan untuk memenuhi persyaratan akademik dari Universitas Multimedia Nusantara. Magang ini merupakan bagian dari mata kuliah yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana serta memenuhi satuan kredit semester (SKS) mata kuliah wajib yang telah ditentukan. Program magang ini termasuk dalam program Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang bernilai 20 SKS, yang diintegrasikan ke dalam mata kuliah Professional Business Ethics, Industry Experience, Industry Model Validation, dan Evaluation and Reporting. Magang dilaksanakan dengan durasi 640 jam kerja sesuai dengan ketentuan MBKM. Tujuan utama dari program magang ini adalah memberikan kesempatan bagi penulis untuk mendapatkan pengalaman praktis di dunia kerja, serta membangun hubungan profesional yang bermanfaat dalam lingkup industri konsultan.

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Melalui kegiatan magang di PT. Gratia Sinergi Nusantara, penulis memiliki beberapa tujuan utama yang ingin dicapai, antara lain:

1. Menguasai berbagai aspek dalam manajemen sumber daya manusia (SDM) yang terkait dengan perusahaan konsultan, mulai dari pengelolaan administrasi karyawan hingga pengembangan kebijakan SDM yang efektif.
2. Memahami peran HR dalam mendukung operasi perusahaan konsultan, yang mencakup pengelolaan operasional, pemasaran, keuangan, serta rantai pasokan yang berhubungan langsung dengan kinerja SDM.

3. Berkontribusi dalam pengelolaan dan pelaksanaan kegiatan HR yang mendukung peningkatan efisiensi dan efektivitas perusahaan secara keseluruhan.
4. Membantu dalam penyusunan laporan kinerja karyawan dan membantu pengembangan kebijakan yang dapat meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.
5. Meningkatkan pemahaman tentang tantangan dan solusi manajerial yang dihadapi oleh perusahaan konsultan dalam pengelolaan SDM, serta bagaimana solusi tersebut dapat mendukung kinerja perusahaan secara optimal.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Magang di PT. Gratia Sinergi Nusantara dilaksanakan sesuai dengan standar yang berlaku di program Magang Merdeka Kampus Merdeka (MBKM) Universitas Multimedia Nusantara. Program magang ini mematuhi ketentuan waktu yang melibatkan minimal 640 jam kerja efektif. Jadwal magang yang diikuti oleh penulis adalah sebagai berikut:

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. Nama Perusahaan | : PT. Gratia Sinergi Nusantara |
| 2. Bidang Usaha | : Konsultasi dan Layanan Manajemen |
| 3. Posisi Jabatan | : Human Resource Intern |
| 4. Waktu Pelaksanaan | : 1 Februari – 1 Mei |
| 5. Hari Kerja | : Senin - Jumat, Jam Kerja:
09:00 - 18:00 |
| 6. Alamat Tempat Kerja | : Jl. Bukit Golf X QG 4 No 21,
Tangerang, Banten 15142 |

Magang ini dilakukan di kantor PT. Gratia Sinergi Nusantara yang terletak di Tangerang, Banten, di mana sebagian besar kegiatan administrasi SDM perusahaan dilaksanakan.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur magang yang penulis ikuti selama kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan informasi terkait peluang magang yang memenuhi syarat dari program MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka).
2. Membuat daftar perusahaan yang sesuai dengan jurusan dan persyaratan dari kampus untuk memastikan kesesuaian dengan bidang studi penulis.
3. Mengirimkan curriculum vitae (CV) kepada perusahaan-perusahaan yang relevan, salah satunya PT. Gratia Sinergi Nusantara.
4. Mengikuti wawancara online dengan perusahaan pada tanggal yang telah dijadwalkan.
5. Setelah diterima, penulis mengunjungi kantor PT. Gratia Sinergi Nusantara untuk melaksanakan proses administrasi dan menerima surat penerimaan resmi.
6. Memulai kerja magang pada tanggal yang telah disepakati, yaitu 1 Februari 2024.
7. Selama magang, penulis mendapatkan bimbingan dari supervisor yang ditunjuk oleh perusahaan.
8. Menyusun dan menyerahkan laporan magang sesuai dengan petunjuk yang diberikan oleh dosen pembimbing kepada Universitas Multimedia Nusantara.