

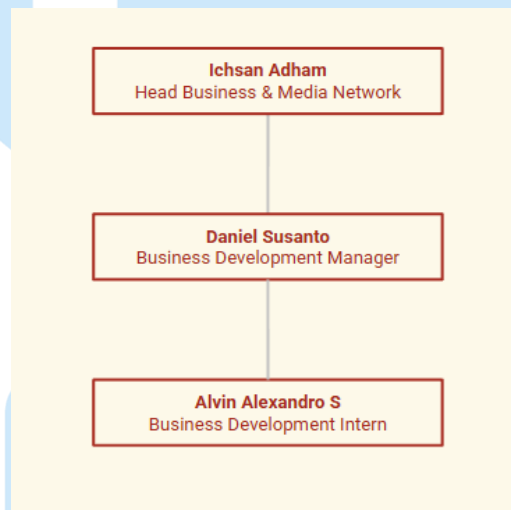
BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

3.1.1 Kedudukan

Selama periode praktik kerja magang di RevivaLTV, penulis ditempatkan pada divisi Business sebagai Business Development Intern. Divisi business terbagi menjadi 2 tim, yakni tim business development dan tim creative marketing. Di bawah jajaran business development, terdapat tim internship student. Penulis berada di bawah arahan Bapak Ichsan Adham sebagai Head Business & Media Network sekaligus Supervisi lapangan penulis selama periode praktik kerja magang. Terkait hal teknis Business Development, penulis juga didampingi oleh Bapak Daniel Susanto sebagai Business Development Manager di RevivaLTV.



Gambar 3. 1 Struktur Kedudukan

Sumber: Data Pribadi (2025)

3.1.2 Koordinasi

Selama masa praktik kerja magang di RevivaLTV, setiap 1 minggu sekali penulis melakukan huddle meeting bersama dengan Bapak Ichsan Adham supervisi lapangan dan Bapak Daniel Susanto selaku Business Development Manager untuk melaporkan update mengenai update pekerjaan yang sudah diberikan selama seminggu kebelakang. Hal ini tentunya juga untuk memperlancar alur komunikasi di divisi business.

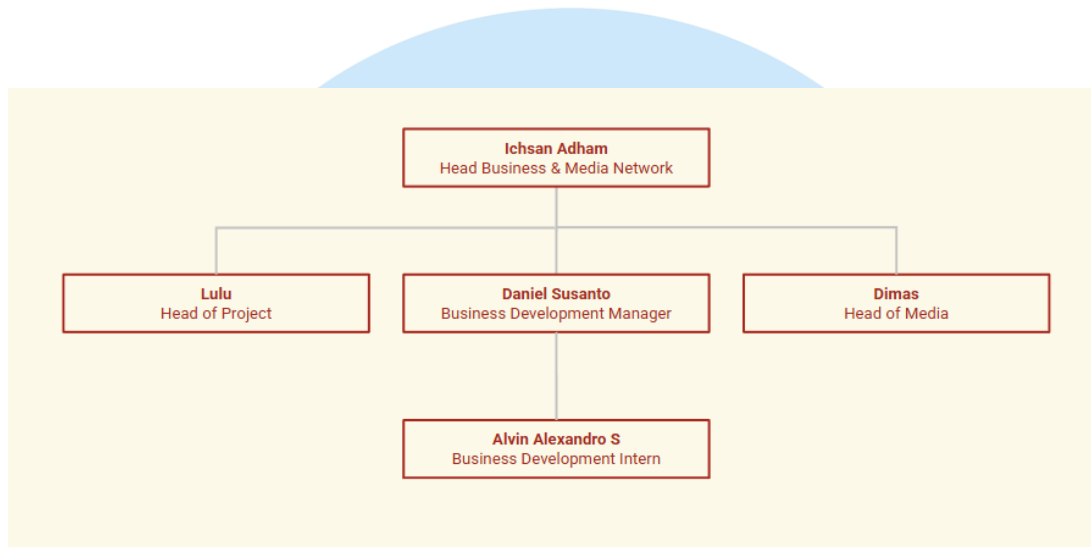


Gambar 3. 2 Meeting mingguan dengan Head Business & Media Network dan Business Development Manager

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Tentunya meeting yang dilakukan ini dapat mempermudah penulis dalam menjalankan tugas-tugas dengan baik, karena meeting tersebut dapat menjadi wadah bagi penulis dalam bertanya secara leluasa mengenai tugas-tugas yang sudah dikerjakan ataupun yang akan dikerjakan. Dalam menjadi Business Development Intern, penulis dituntut untuk bisa bekerja secara aktif dalam tim, khususnya dalam hal komunikasi. Hal ini dikarenakan penulis dituntut untuk dapat berkontribusi dalam

melakukan interaksi baik dengan divisi business, antar divisi, ataupun client dari RevivaLTV.



Gambar 3. 3 Koordinasi Magang Menurut Struktur Organisasi
Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Berdasarkan gambar 3.3, penulis berada di posisi business development internship. Di mana penulis dibimbing langsung oleh Ichsan Adham selaku Head Business & Media Network dan Daniel Susanto selaku Business Development Manager. Keduanya juga merupakan supervisor dari tim internship. Dalam tim internship student, penulis bertanggung jawab dalam media buying terhadap media RevivaLTV yang terdiri dari Instagram, TikTok, YouTube, dan Website. Di mana, penulis akan mendapatkan brief dari supervisor atau client untuk kebutuhan media buying.

Tidak hanya itu, penulis juga diminta merekap data legal berupa quotation, PKS, dan invoice terhadap project media buying yang sedang berjalan. Penulis juga akan berkoordinasi dengan Head Media untuk berdiskusi mengenai media RevivaLTV.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Terdapat beberapa tugas dan uraian kerja magang di RevivaLTV sebagai berikut:

3.2.1. Tugas dan Uraian Kerja Magang

Ada beberapa tugas dan uraian kerja magang di RevivaLTV sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Uraian Pekerjaan Business Development Intern

Jenis Pekerjaan	Tujuan	Koordinasi	Output
Mempelajari lini produk RevivaLTV	Memahami fitur, keunggulan, dan nilai jual setiap produk untuk kebutuhan pitching	Supervisor (Head of Business), tim Business Development	Meningkatkan pengetahuan terhadap produk RevivaLTV dan contoh penyusunan presentasi dari 4 deck
Mencari dan mengelola leads	Menambah daftar calon klien potensial dan memperluas peluang bisnis	Supervisor, rekan Business Development	Mendapatkan database kontak leads sebanyak 69 kali
Menyusun pitch deck	Membuat presentasi profesional sesuai kebutuhan proyek	Tim desain, tim kreatif, supervisor	Membuat pitch deck sebanyak 28 kali
Media buying	Menjual slot promosi di media RevivaLTV kepada klien	Tim media supervisor, client	Menjual media RevivaLTV ke klien sebanyak 12 kali

Pembuat quotation & expense	Menyusun perhitungan biaya proyek dengan margin yang ditargetkan	Divisi terkait (kreatif, produk) supervisor, finance	Membuat quotation & expense sebanyak 18 kali
Koordinasi internal proyek	Menyampaikan brief dan timeline kepada tim terkait	Tim kreatif, media, produksi, legal, dan supervisor	Menyampaikan brief kepada tim internal sebanyak 6 kali
Presentasi ke klien	Menyampaikan proposal dan menjawab pertanyaan klien	Supervisor, client	Melakukan presentasi ke klien sebanyak 8 kali
Administrasi legal	Mengurus dokumen hukum dan invoice proyek	Divisi legal, finance, supervisor	Mengirim file PKS dan Invoice ke klien sebanyak 11 kali
Menjadi manpower event	Mendukung pelaksanaan event offline sebagai bagian dari eksekusi proyek	Project manager, tim event, leage ops, projet officer	Menjadi manpower pada event offline sebanyak 2 kali
Menjadi host IRL	Menjadi pembawa acara pada konten live streaming internal	Tim konten, talent, supervisor	Menjadi host sebanyak 2 kali

Mengikuti huddle & town hall	Informasi antar divisi dan menyampaikan progress mingguan	Semua divisi, dipimpin oleh manajemen	Ikut serta dalam huddle & town hall meeting sebanyak 16 kali
------------------------------	---	---------------------------------------	--

Tugas-tugas yang dikerjakan oleh penulis selama periode magang di RevivaLTV sebagai Business Development Intern memiliki job description utama sebagai berikut, membuat pitch deck presentation berdasarkan brief yang diberikan supervisor, handle media buying, melakukan presentasi terkait deck yang dibuat kepada client, merekap data legal untuk kebutuhan project media buying yang terdiri dari quotation, PKS, dan invoice. Selain job description utama, penulis juga mempunyai job description tambahan seperti menjadi freelance untuk event offline yang dijalankan RevivaLTV, yaitu memasukkan data pengunjung event offline dan membantu dalam loading in – out kebutuhan barang pada event.

Tabel 3. 2 Timeline Kerja Business Development Intern

AKTIVITAS	January				February				March				April				May			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Business Development Intern																				
Mempelajari lini product RevivaLTV																				
Mempelajari flow kerja																				
Mencari leads																				
Melakukan decking untuk project pitching																				
Membuat expense & quotation dari project																				

akan dijual. Hal tersebut dilakukan agar penulis dapat menguasai dan memahami apa yang dibutuhkan client agar sejalan dengan kapabilitas dari RevivaLTV. Ketika mempelajari lini produk RevivaLTV, penulis dituntut aktif dalam bertanya kepada supervisi lapangan ataupun dengan satu rekan Business Development di bawah bimbingan oleh Pak Daniel Susanto sebagai Head of Business.



*Gambar 3. 4 Lini Produk RevivaLTV
Sumber: Olahan Data Laporan (2025)*

Gambar 3.4 memperlihatkan kumpulan lini produk dari RevivaLTV yang menjadi daya jual untuk client. Beberapa di antaranya adalah:

1. RevivaLTV

RevivaLTV menjadi lini utama dari Revival Entertainment yang memiliki fungsi sebagai platform media esports digital. Di sinilah berbagai konten esports diproduksi dan dipublikasikan, yang di dalamnya terdapat berita, video, turnamen live-streaming, hingga talkshow dan konten hiburan lainnya. RevivaLTV menjadi pusat dari komunikasi dan informasi yang

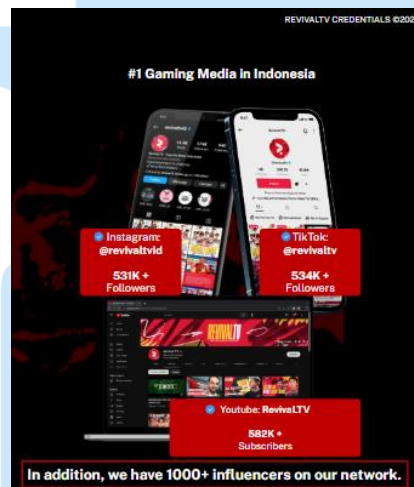
menjangku jutaan gamer di Indonesia dan berperan penting dalam membentuk narasi esports dalam lingkup nasional.

2. RevivalPro

RevivalPro menjadi wujud professional dari Revival Entertainment yang berfokus pada penyelenggaraan turnamen dan produksi event esports secara end-to-end. Lini ini menangani kebutuhan teknis dan operasional, mulai dari perencanaan hingga eksekusi acara. RevivalPro menjadi daya jual penulis dalam menjalin kerja sama dengan brand besar dan publisher game untuk menyelenggarakan turnamen berskala nasional maupun regional.

3. Revival Media Network

Revival Media Network merupakan jaringan media yang dikembangkan oleh RevivaLTV dalam memperluas distribusi konten dan menjangkau audiens secara luas. Lini ini mengintegrasikan berbagai kanal digital seperti media social, YouTube, dan media partner lainnya dalam memaksimalkan jangkauan promosi, kampanye brand, serta pengaruh media terhadap komunitas gaming.

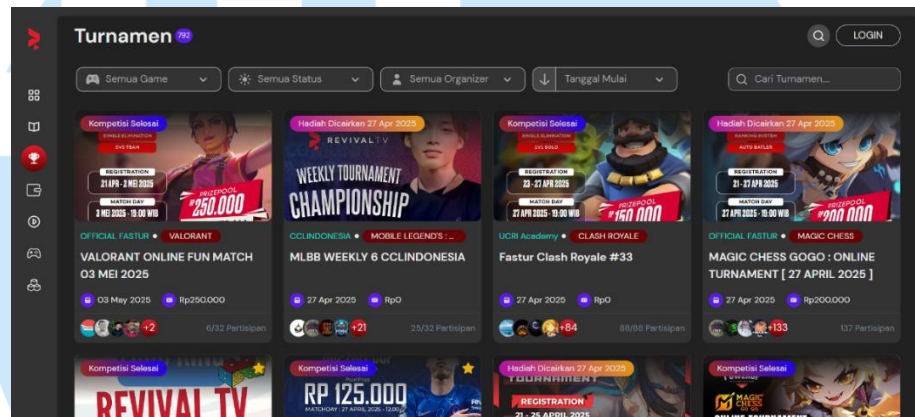


Gambar 3. 5 Jaringan Media RevivaLTV

Sumber: Olahan Data Laporan (2025)

4. Fastur by RevivaLTV

Fastur adalah platform yang disiapkan oleh RevivaLTV untuk kebutuhan digital payment dan layanan keuangan dalam dunia game dan esports. Dengan Fastur, tentunya dapat membantu penulis dalam mengintegrasikan aspek transaksidan monetisasi ke dalam ekosistemnya, mulai dari pembayaran event, hingga hadiah turnamen.



Gambar 3. 6 Fastur

Sumber: Website RevivaLTV

5. Point Arena – Gaming House

Point Arena adalah fasilitas fisik berupa gaming house yang dibangun oleh RevivaLTV dalam mendukung aktivitas komunitas gaming dan pelatihan tim esports. Tentunya tempat ini juga digunakan untuk menyelenggarakan event offline seperti turnamen lokal, bootcamp, gathering komunitas, dan berbagai aktivitas kreatif lainnya dalam lingkungan gaming yang professional dan juga aman.



Gambar 3. 7 Event Offline di Point Arena

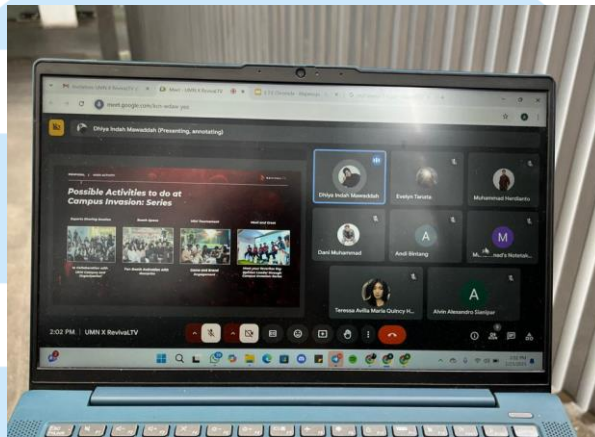
Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Oleh karena itu, memiliki knowledge yang dalam sebagai Business Development Intern merupakan hal yang wajib dilakukan agar penulis dapat memposisikan dirinya sebagai pemilik perusahaan dan dapat bernegosiasi dengan client dalam memenuhi kebutuhannya.

2. Mempelajari flow kerja sebagai divisi business

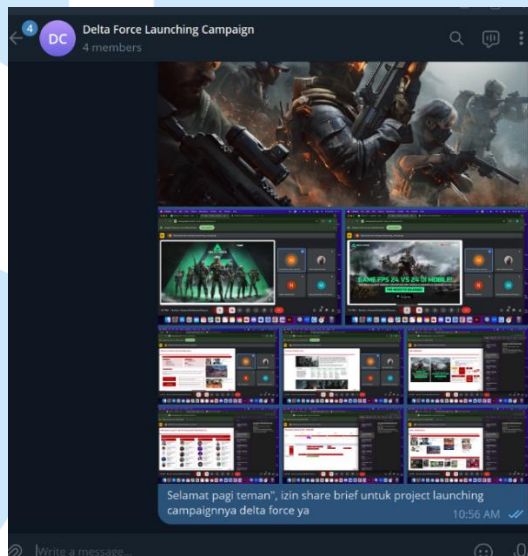
Setelah memperdalam pengetahuan mengenai produk apa saja yang dapat dijual, penulis perlu mempelajari flow Ketika menjalankan project secara end-to-end. Dalam hal ini, RevivaLTV menggunakan Google Workspace sebagai wadah untuk bekerja antar tim. Penulis mempelajari terdapat 2 jenis project yang masuk, yaitu pitching dan propose. Tugas penulis Ketika sudah diassign oleh Head of Business untuk menjalankan suatu project yang masuk adalah mengatur jadwal meeting dengan client untuk mendapatkan brief terkait project yang akan dijalankan. Penulis dituntut untuk mencari secara detail guna memahami kebutuhan client agar dapat mengerti produk apa yang akan

ditawarkan. Ketika brief sudah didapatkan, Langkah selanjutnya adalah membuat group di Telegram dan mengundang divisi yang diperlukan dalam menjalankan project tersebut.



Gambar 3. 8 Meeting dengan Client

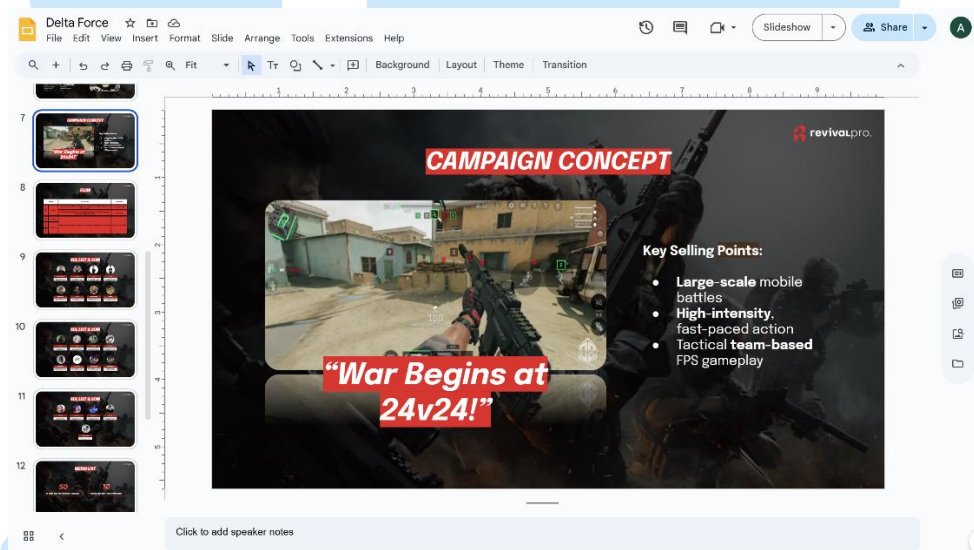
Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)



Gambar 3. 9 Breakdown Brief dari Client

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Penulis bertugas dalam memimpin jalannya komunikasi internal di dalam group Telegram dan memberikan notes mengenai brief yang sudah didapatkan dari client. Setelah itu, penulis akan menetapkan jadwal meeting internal jika diperlukan untuk membahas secara garis besar mengenai tugas dari masing-masing divisi pada project tersebut. Secara parallel, penulis akan melakukan decking sebagai bahan presentasi kepada client dan masing-masing divisi akan ikut menuangkan ide ke dalam deck sesuai pembagian dan deadline yang penulis tentukan. Sebagai business development intern, penulis bertugas untuk memastikan apa yang ada di dalam deck sesuai dengan kebutuhan client dan kapabilitas dari RevivaLTV.



Gambar 3. 10 Proses Decking

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Seiring dengan pengerjaan deck, penulis akan membuat expense dan quotation di Spreadsheets yang dapat diakses oleh tim internal, di mana divisi terkait akan mengisi jumlah expense yang diperlukan untuk menjalankan project yang

Exp & Quot - Delta Force

File Edit View Insert Format Data Tools Extensions Help

10

B

I

U

A

100%

123

Inter

10

+

Share

RevivalTV

DELTA FORCE CAMPAIGN SUMMARY

NO	DESCRIPTION	EXPENSE	TOTAL COST (IDR)	TOTAL COST (USD)	MARGIN STP	%
1	KOL List	IDR 574,550,000	IDR 780,000,000	\$46,429	IDR 205,450,000	26.34%
2	Promotion	IDR 26,500,000	IDR 38,500,000	\$2,292	IDR 12,000,000	31.17%
3	Campaign Management	IDR -	IDR 10,000,000	\$595	IDR 10,000,000	100.00%
Total		IDR 601,050,000	IDR 828,500,000	\$49,315		
Agency Service Fee 10%		IDR	IDR 82,850,000	\$4,932		
Sub Total		IDR 601,050,000	IDR 911,350,000	\$54,247		
PPH		IDR	IDR 100,248,500	\$5,967		
GRAND TOTAL		IDR	IDR 1,011,598,500	\$60,214	TOTAL MARGIN IDR 310,300,000 34.05%	

Project Information

Project Name

Date

Client Name

Delta Force Launching Campaign

April-July

-

Payment Details :

50% Upfront Payment to be paid. H+14 after agreement signed

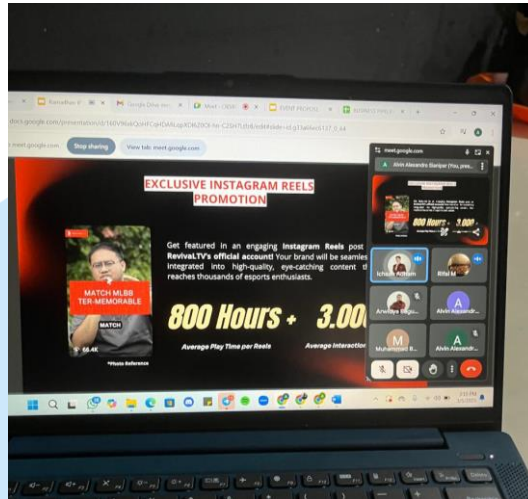
Summary

Details - KOL

Details - Campaign Management

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

UMN



Gambar 3. 12 Presentasi kepada Client

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

3. Mencari Leads

Business Development juga berperan dalam mencari potential client. Hal ini dilakukan agar dapat menambah potensi revenue perquarter sebagai tim business. Dalam mencari leads, penulis dapat menghubungi suatu brand yang sudah pernah diajak bekerja sama atau dihubungi melalui chat. Hal ini dilakukan untuk mengetahui dari pihak brand yang sedang dihubungi apakah tertarik untuk bekerja sama dengan RevivalTV.

Jika penulis ingin melakukan kontak dengan brand atau perusahaan yang belum pernah dihubungi, penulis perlu merekap data berupa kontak dari Key Person dari brand tersebut ke dalam Business Pipeline Dashboard yang nantinya akan dikontak langsung oleh Head of Business. Tentunya hal ini dilakukan agar data kontak dari potential client dapat mudah diakses dan tersimpan sebagai database.



Gambar 3. 13 Approach kepada Potential Client

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

BUSINESS PIPELINE DASHBOARD 2025							
File Edit View Insert Format Data Tools Extensions Help							
75% 123 Plus J... 17 B I A							
A	B	C	D	E	F	G	H
52	Deorex (Tirza)	BRANDS	FIND CONTACT	Ibhamuddin	Brand Marketing		https://www.linkedin.com/in/ibhamuddin
53	Evotene	BRANDS	FIND CONTACT	Ajwadani	Digital Marketing Manager		https://www.linkedin.com/in/ajwadani
54	Sony	BRANDS	FIND CONTACT	Ratna Juvita Sari	Channel Marketing & Sales		https://www.linkedin.com/in/ratna-juvita-sari-58575716/
55	LinkAja	BRANDS	FIND CONTACT	Pamkun Pandawan	VP Business Development		https://www.linkedin.com/in/pamkun-pandawan-20231158
56	Bitbit & Stockbit	BRANDS	FIND CONTACT	Anggunandita	Head of Marketing		https://www.linkedin.com/in/anggunandita
57	Sayurbox	BRANDS	FIND CONTACT	Adhiya Tirta	Partnership Executive		https://www.linkedin.com/in/adhiya-tirta-22a75492/
58	Zalora	BRANDS	FIND CONTACT	Novianagita	Senior Partnership		https://www.linkedin.com/in/novianagita
59	Allofresh	BRANDS	FIND CONTACT	Kalas Novdian	Senior Marketing Manager		https://www.linkedin.com/in/kalasnovdianputra/
60	Kapal Api Global	BRANDS	FIND CONTACT	Kania Larasati Hartoyo	Brand Manager		https://www.linkedin.com/in/kania-larasati-hartoyo/
61	Cimory	BRANDS	FIND CONTACT	Dominica Rosaniani	Brand Manager & Product Development		https://www.linkedin.com/in/dominica-rosaniani-2a37658b
62	Kobe Boga	BRANDS	FIND CONTACT	Maylanie Tambelangi	Head of Marketing		https://www.linkedin.com/in/maylanie-tambelangi-b63612
63	Orang Tua	BRANDS	FIND CONTACT	Naomi Veriawan	Brand Manager		https://www.linkedin.com/in/naomiveriawan/
64	Kawan Lama	BRANDS	FIND CONTACT	Shania Gabriella	Strategic Partnership		https://www.linkedin.com/in/shaniagabriella222/
65	QSM - XantSM	BRANDS	FIND CONTACT	Muhammad Yiki	Strategic Partnership		https://www.linkedin.com/in/muhammad-yiki-b33b65158/
66	Filmy	BRANDS	FIND CONTACT	Javier Kevell	Brand Activation		https://www.linkedin.com/in/javier-kevell/
67	MODENA	BRANDS	FIND CONTACT	Farhan Khatami	Brand Activation Lead		https://www.linkedin.com/in/farhan-khatami/
68	Sari Roti	BRANDS	FIND CONTACT	William Setiawan	Head of Marketing		https://www.linkedin.com/in/william-setiawan-5030911a/
69	Prian Flag	BRANDS	FIND CONTACT	Faisal Idris	Head of Marketing		https://www.linkedin.com/in/faisal-idris-44568043/

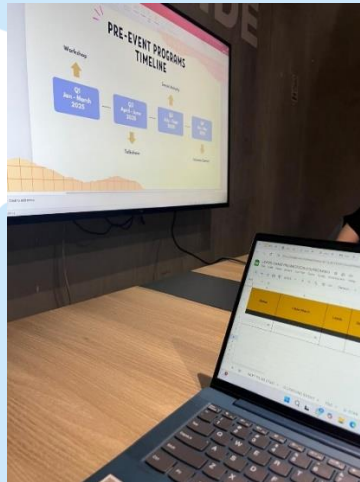
Gambar 3. 14 Dashboard Kontak Potential Client

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

4. Melakukan Decking untuk Kebutuhan Client

Pada proses decking, penulis berperan dalam memastikan semua item yang ada di deck juga ada di expense & quotation. Dalam hal ini, business development intern dituntut agar teliti dalam memasukkan teks ataupun visual yang ada di deck. Perlu digarisbawahi semua isi yang ada di deck menjadi tanggung jawab penulis saat presentasi dengan client, sehingga proses decking akan selalu diakhiri dengan sesi reading.

Pada sesi reading, umumnya akan menjadi sesi terakhir diskusi dengan tim internal sebelum lanjut ke fase presentasi dengan client. Sesi ini juga akan dipimpin oleh penulis agar meeting dapat berjalan secara efektif dan efisien, serta sesuai dengan kebutuhan client. Sesi reading mencakup pembacaan ulang dari setiap slide, guna mengetahui apabila tim berada pada visi dan misi yang sama pada project tersebut, serta memastikan hal teknis seperti kesalahan ketik atau typo dan juga pengaplikasian visual yang kurang maksimal.



Gambar 3. 15 Proses Reading Deck

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

5. Membuat Expense & Qutation untuk Kebutuhan Client

Expense & Quotation menjadi hal yang paling teknis dalam tugas penulis. Hal ini dikarenakan setiap angka yang tertera pada quotation dapat menjadi pertimbangan bagi client dalam memilih bekerja Bersama RevivaLTV. Tugas business development pada proses pembuatan expense & quotation adalah memastikan budget yang diberikan oleh client dapat dimaksimalkan marginnya di 30%-40% dari total quotation dengan cara meminimalisir expense tanpa mengurangi kualitas dari project yang akan dijalankan.

Peran penulis juga terletak dalam menawarkan visual yang menarik pada quotation yang akan diberikan kepada client. Penulis umumnya sering memberikan package bundling atau discount agar client tertarik terhadap harga yang penulis tawarkan. Hal ini tentunya dapat meningkatkan peluang client untuk dapat bekerja sama dengan RevivaLTV.

REVIVALTV		realme Promotion		
NO	DESCRIPTION	PACKAGE	TOTAL COST	TOTAL COST (USD)
1	Digital Promotion Bundling (Instagram)	1	IDR 7,500,000	\$468.75
		Discount	IDR 1,000,000	\$62.5
		Total	IDR 6,500,000	\$406.25
		PPN	IDR 715,000	\$44.69
		Grand Total	IDR 7,215,000	\$450.94

kurs IDR 16.000

Project Information		realme Promotion
Project Name		Advo Indonesia
Client Name		
Contact Number / Email		
Internal PIC Name		

Gambar 3. 16 Bundling pada Quotation

Sumber: Olahan Data Laporan (2025)

Pada bagian Summary Page, terdapat beberapa data yang terdiri dari Project name, Project date, Company, Address, PIC Name, PIC Title, Phone number, Email, Date, dan Sign yang perlu penulis isi sebelum diberikan kepada Client. Hal ini tentunya untuk memperkuat identitas dari quotation project yang sedang dijalankan.

QUOTATION			
PROJECT NAME		Media Buying - HOK	
PROJECT DATE		8 May 2025	
COMPANY		Viral MGC	
ADDRESS			
PIC NAME		Isra	
PIC TITLE		PR Officer	
PHONE NUMBER		+62878 8025 9214	
EMAIL		m.isra@viralmgc.com	
DATE		Thursday, May 22, 2025	
NO	DESCRIPTION	COST	TOTAL COST
1	Marketing Detail	IDR 9,000,000	USD 545
	Sub Total	IDR 9,000,000	USD 545
	VAT 11%	IDR 990,000	USD 60
	Grand total	IDR 9,990,000	USD 605

Prepared by

 Alvin Alexandro Sianipar
 Business Development

Client agrees that PT. Garuda Muthia Shandu (RevivalTV) observes a "No Signed Project Quotation, No Work Policy". Client guarantees that this project has appropriate funding that ensures.

Gambar 3. 17 Data Client pada Summary Page

Sumber: Olahan Data Laporan (2025)

6. Menjadi Manpower dalam Event Offline

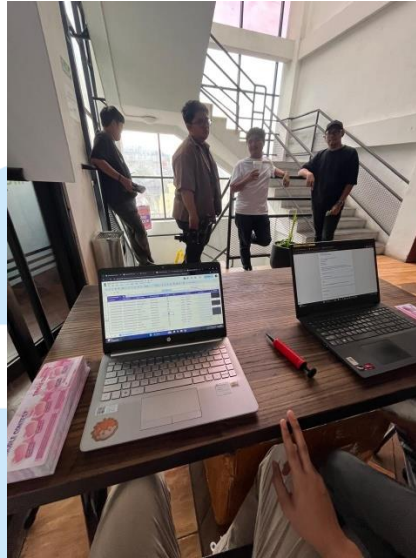
Tahap eksekusi yang juga perlu dilakukan penulis sebagai Business Development Intern adalah menjadi sumber daya manusia pada project event offline yang dijalankan oleh RevivalTV. Tahap ini dipandang sangat penting dan krusial oleh supervisi dan head of business, karena menjadi moment untuk memastikan bahwa RevivalTV mampu menghandle acara sebagai Event Organizer di mata client pada suatu project.

Selama periode magang penulis di RevivaLTV, penulis telah menjadi manpower pada event Ragnarok Origin Community Gathering Special Valentine yang dijadwalkan pada tanggal 16 Febuari 2025 dan berlokasi di Taman Teras, Tebet – Jakarta. Sebagai manpower pada event gathering tersebut, penulis diberi tanggung jawab dalam merekap data pengunjung pada meja registrasi. Tugas ini bertujuan untuk memastikan jumlah peserta yang mengikuti event gatehering sudah melakukan persyaratan yang sudah ditetapkan sebelumnya, yaitu melakukan registrasi pada form yang telah disebarakan di Instagram @ragnarokorigin_id dan sudah follow Instagram @ragnarokorigin_id.



Gambar 3. 18 Mengurus Meja Registrasi

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)



Gambar 3. 19 Memantau Data Kehadiran Peserta

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Dalam merekap data, alur penulis Ketika peserta menghampiri meja registrasi adalah menanyakan username atau nomor id milik akun peserta. Setelah itu, peserta akan memberitahu username atau nomor id dan penulis akan melakukan check ulang di database berdasarkan form yang sudah disebar di Instagram @ragnarokorigin_id. Pada tahap ini, penulis memastikan bahwa peserta yang datang sudah mengisi form dan setelah itu, penulis menjelaskan mengenai hal teknis mengenai rangkaian acara dan list hadiah yang bisa ditukarkan dengan hadiah berupa barang fisik dan in game currency.



Gambar 3. 20 List Hadiah

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Secara parallel, penulis juga melakukan update dengan project manager dari event ini, Bapak Dani mengenai jumlah peserta yang sudah melakukan registrasi. Hal ini dilakukan agar project manager dapat mengetahui kapan acara sebaiknya dimulai agar tidak berpacu jauh dari rundown acara. Di sisi lain, penulis juga akan memberi update kepada League Ops, Bapak Aqil, serta Project Officer, Avilla dalam memastikan jumlah hadiah yang sudah direedem oleh peserta.

UMN



Gambar 3. 21 Manpower Internal RevivaLTV

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

7. Menjadi Host pada Live Streaming di Youtube RevivaLTV

Pada periode magang penulis di bulan Maret 2025, penulis memiliki peran pada salah satu project Intellectual Property RevivaLTV, yaitu IRL (In Revival Life). Pada project ini, selain penulis berperan sebagai business development intern dalam menjual IRL kepada brand agar tertarik tap in, penulis juga ditugaskan sebagai host atau pembicara pada beberapa segment di IRL. Hal ini dilakukan juga sebagai bentuk keaktifan penulis dalam mengikuti kegiatan yang ada di RevivaLTV.

IRL sendiri memiliki beberapa segment yang terdiri dari:

- RJJ (Revival Jalan-Jalan)

Pada segment ini, RJJ mengajak audiens dalam menjelajahi berbagai lokasi menarik di industry esports. Konten ini mencakup kunjungan ke kantor esports, gaming house (GH), hingga peliputan langsung dari acara seperti MPL Arena. Selain itu, program ini juga mendokumentasikan kegiatan outing internal RevivaLTV, termasuk momen berbuka puasa Bersama talent esports.

- MoM (Meeting oh Meeting)

MoM merupakan segment yang membawa audiens secara langsung ke dalam suasana rapat internal RevivaLTV. Konten ini menyajikan diskusi mengenai isu-isu terkini dalam dunia esports, strategi konten, hingga tren industry. Segment ini disampaikan dengan nuansa santai dan diselengi dengan elemen hiburan (gimmick) agar menciptakan ruang diskusi yang inklusif dan interaktif.

- BBM (Bincang Bareng Minrev)

BBM menjadi sesi obrolan santai Bersama Minrev yang membahas berbagai topik actual di dunia esports, mulai dari berita terbaru, tren viral, hingga kejadian unik dengan format yang lebih spontan dan interaktif, BBM menghadirkan suasana percakapan yang ringan namun tetap informatif.

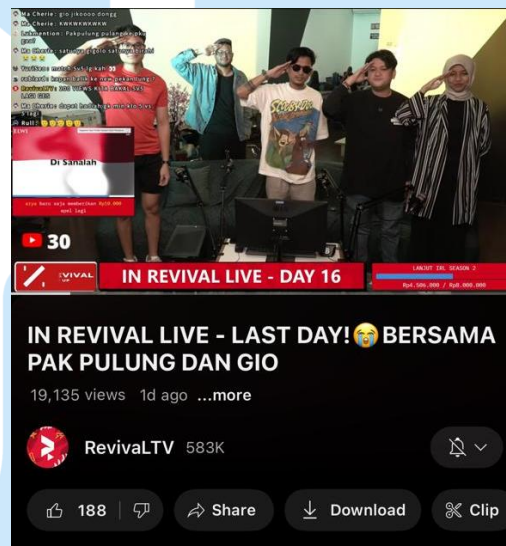
Pada IRL, penulis pernah menjadi host atau pembicara pada segment BBM (Bincang Bareng Minrev) yang dilakukan pada tanggal 10 Maret 2025. Penulis ikut serta dalam pembahasan mengenai suasana lingkungan kantor, terutama dari sisi intern. Pada BBM juga penulis perlu membaca komentar live untuk menciptakan suasana interaktif pada live streaming. Selain itu, penulis juga berperan pada segment BBM pada tanggal 26 Maret 2025 dengan 2 tamu

undangan, yaitu Pak Pulung sebagai Professional MPL Shoutcaster dan Gio sebagai Professional MDL Shoutcaster. Hal ini tentunya menjadi pengalaman pertama bagi penulis untuk membawa segment BBM sebagai host Bersama 2 tamu undangan yang sangat dikenal di industry esports Indonesia.



Gambar 3. 22 Segment BBM

Sumber: Youtube Channel RevivaLTV



Gambar 3. 23 Menjadi Host pada Segment BBM

Sumber: Youtube Channel RevivaLTV

8. Mempelajari Flow Media Buying

Pada periode magang penulis sebagai Business Development Intern, di bulan April penulis diberikan tugas oleh Bapak Daniel Susanto selaku Head of Business untuk menghandle project media buying RevivaLTV. Hal ini tentunya menjadikan penulis untuk aktif mempelajari flow kerja dari project media buying. Tujuan dari tugas ini adalah agar penulis memiliki knowledge yang detail mengenai platform media RevivaLTV yang terdiri dari:

- Media Buying – Youtube

Dalam hal ini, penulis perlu mempelajari apa saja yang dapat dijual ke client mengenai channel Youtube RevivaLTV beserta harganya. Terdapat Youtube Short, Youtube Video, Youtube Live, dan Video production dengan harga yang berbeda-beda.



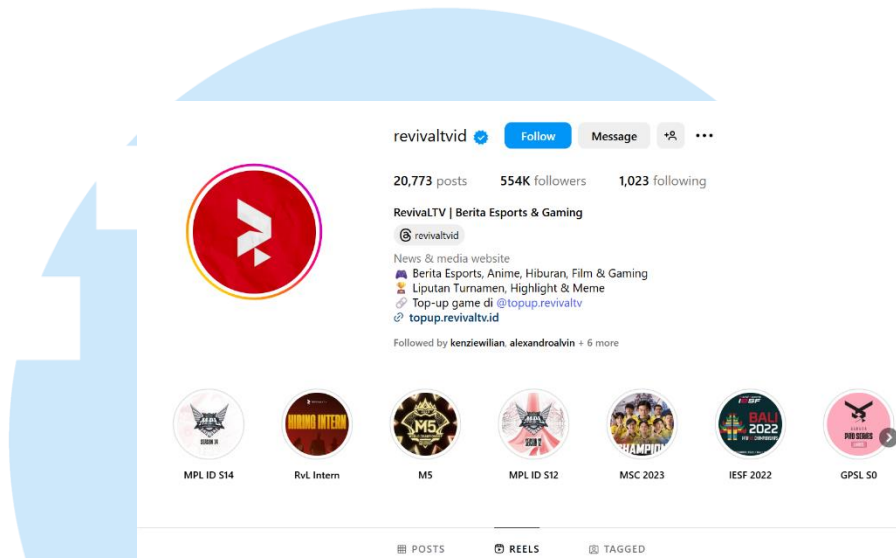
Gambar 3. 24 Channel Youtube RevivaLTV

Sumber: Youtube RevivaLTV

- Media Buying – Instagram

Dalam hal ini, penulis dituntut mempelajari apa saja yang dapat dijual kepada client melalui akun Instagram @revivaltv. Terdapat 2 jenis pada media buying Instagram, yaitu Post Only (ready to post) yang terdiri dari Story, Feeds, Reels, Carousel, Collaborator, dan Live. Jenis lainnya adalah Concepting (Concept from revivaltv) yang terdiri dari

Story, Feeds, Reels, dan Carousel yang umumnya memiliki harga yang lebih tinggi dari jenis Post Only.

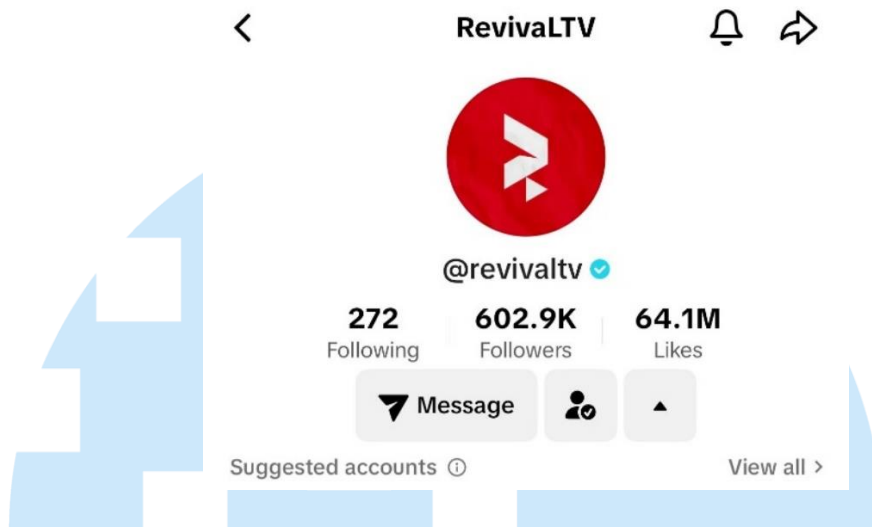


Gambar 3. 25 Akun Instagram RevivaLTV

Sumber: Instagram RevivaLTV

- Media Buying – TikTok

Pada platform TikTok, penulis mempelajari juga mengenai jenis-jenis paket yang dapat ditawarkan ke client, seperti Tap-In Content yang terdiri dari Revival Cekrek, Revival Games, dan Revival News. Di sisi lain, terdapat juga jenis Concepting (Concept from revivaltv) yang terdiri dari TikTok + YT Short, Event attendance, dan TikTok Live – Tournament dengan harga yang berbeda-beda.

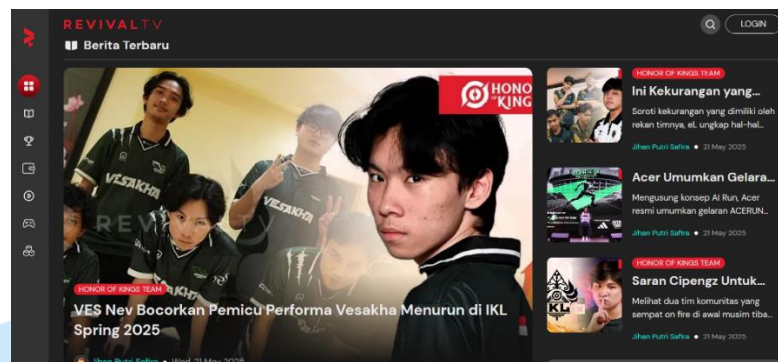


Gambar 3. 26 Akun TikTok RevivaLTV

Sumber: TikTok RevivaLTV

- Media Buying – Website

Pada platform website, penulis juga mempelajari mengenai jenis konten yang dapat dijual ke client, seperti Tap-In Content yang terdiri dari article, release & article, dan advertorial. Terdapat juga jenis Concepting (Concept from revivaltv) seperti website banner dan PR Release.



Gambar 3. 27 Website RevivaLTV

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis, 2025

Setelah mempelajari platform media RevivaLTV, penulis mempelajari flow project media buying dengan arahan dari Bapak Daniel Susanto selaku Head of Business dan Dhiya selaku Business Development. Penulis mengetahui bahwa Ketika leads masuk, peran penulis adalah mencari kebutuhan client dengan cara mengundang online meeting atau diskusi melalui chat Whatsapp. Pada saat meeting atau diskusi, peran penulis sebagai Business Development Intern adalah mengetahui kebutuhan client secara detail agar dapat menjual platform media RevivaLTV sesuai dengan kebutuhan client.

Pada saat penulis mendapatkan brief dari client, penulis akan memberikan ratecard media yang dibutuhkan client. Setelah itu, client akan melakukan konfirmasi apakah akan bekerja sama atau tidak. Jika client setuju dengan harga yang diberikan penulis, maka Langkah selanjutnya adalah membuat quotation dan mengurus dokumen administrasi atau legal dengan bantuan divisi finance dan divisi legal.

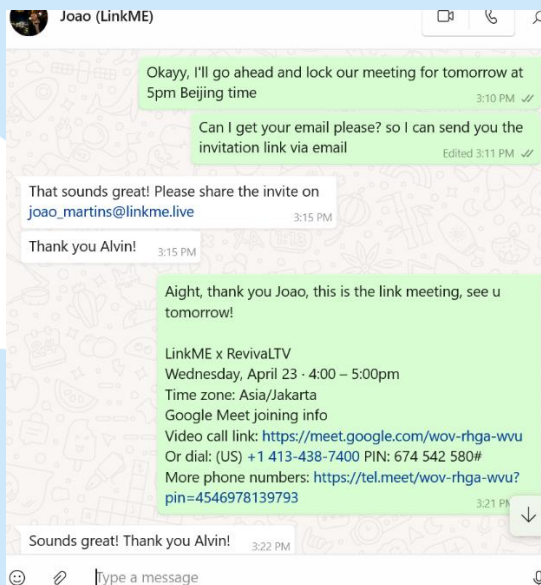
9. Melakukan Diskusi dengan Client

Pada fase ini, penulis akan melakukan pengenalan dengan client dan menanyakan Kembali terkait kebutuhan mereka dalam media buying. Saat proses diskusi dengan client, penulis juga sering berkomunikasi dengan Bapak Dimas, selaku Head of Media untuk memastikan kapabilitas platform media RevivaLTV dalam memposting kebutuhan client.



Gambar 3. 28 Diskusi dengan Client

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)



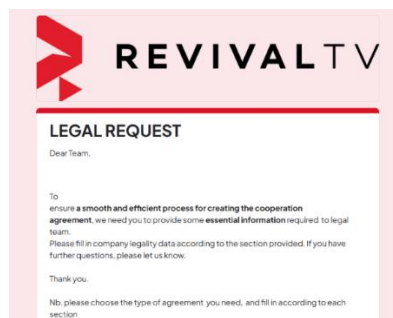
Gambar 3. 29 Menentukan Jadwal Meeting

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

10. Mengurus Administrasi Project

Pada tahap pengurusan dokumen administrasi project diperlukan ketelitian dan komunikasi yang baik dari penulis. Hal ini dikarenakan penulis akan berinteraksi dengan divisi di luar business, yaitu divisi legal dan finance. Beberapa dokumen yang menjadi tugas penulis sebagai Business Development Intern adalah Expense & Quotation, PKS, dan Invoice. Tentunya diperlukan ketelitian dalam menginput angka diexpense dan quotation, karena semua angka yang tertera akan dilihat oleh divisi legal dan finance, serta client.

Ketika suatu project media buying sudah deal, penulis akan meminta PKS (Perjanjian Kerja Sama) kepada divisi legal melalui form. Pada form, penulis akan mengisi data client yang terdiri dari jenis agreements, Company Name, Company Address, Company Field, NIB, NPWP, Sign Name, Sign Position, PIC Name, Email PIC, Phone Number PIC, dan Quotation. Hal ini tentunya dilakukan agar proses administrasi dapat terjalin secara rapi dan efektif. File PKS yang sudah jadi akan dikirimkan divisi legal ke telegram penulis, kemudian penulis akan mengirim PKS kepada client.



Gambar 3. 30 Form Request Data Legal

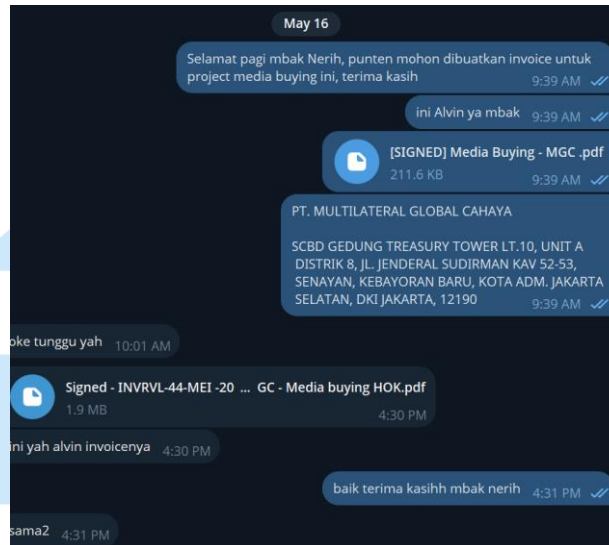
Sumber: Olahan Data Laporan (2025)

PERJANJIAN KERJASAMA	COOPERATION AGREEMENT
No.: 141/PKS/RTV/V/2025	No.: 141/PKS/RTV/V/2025
PERJANJIAN KERJASAMA INI (selanjutnya disebut sebagai "Perjanjian") dibuat dan ditandatangani pada tanggal 15 Mei 2025, OLEH DAN ANTARA:	THIS COOPERATION AGREEMENT (hereinafter this "Agreement") is made and entered on May 15th, 2025, BY AND BETWEEN:
Nama : Muhammad Isra Jabatan : PR Officer Dalam hal ini memiliki hak bertindak untuk dan atas nama VIRALMGC (PT Multilateral Global Cahaya) dan berkedudukan di Kawasan District 8, SCBD Gedung Treasury Tower 10J, Jl. Jend. sudirman No.kav 52-53, RT.5/RW.3, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12190 kemudian selanjutnya disebut sebagai ("Pihak Pertama").	Name : Muhammad Isra Title : PR officer In this case, it has the right to act for and on behalf of VIRALMGC (PT Multilateral Global Cahaya) and domiciled at Kawasan District 8, SCBD Gedung Treasury Tower 10J, Jl. Jend. sudirman No.kav 52-53, RT.5/RW.3, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12190 and hereinafter referred to as the ("First Party").
Nama : Ahmad Syahndy Jabatan : Direktur	Name : Ahmad Syahndy Title : Director

Gambar 3. 31 Dokumen PKS

Sumber: Olahan Data Laporan (2025)

Secara parallel, penulis juga akan meminta Invoice kepada divisi finance sebagai dokumen RevivaLTV dalam mencatat rincian transaksi media buying dan juga sebagai permintaan pembayaran penulis kepada client. Dalam hal ini, penulis akan menghubungi divisi legal melalui telegram dan meminta invoice dengan mengirim file quotation yang sudah ditandatangani client dan company address. File invoice yang sudah jadi akan dikirimkan divisi finance ke telegram penulis, kemudian penulis akan mengirim invoice kepada client.



Gambar 3. 32 Proses Request Invoice

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

11. Mengikuti Town Hall Meeting

Town Hall meeting merupakan rangkaian wajib yang diikuti penulis sebagai business development intern untuk pertemuan formal di mana manajemen dan juga karyawan berkumpul untuk berdiskusi mengenai informasi terkait perusahaan. Selama periode magang penulis di RevivaLTV, Town Hall Meeting selalu diadakan setiap hari Senin, pukul 10.00-12.00 WIB. Pada Town Hall Meeting, head dari masing-masing divisi akan mewakili divisinya untuk memberi update terkait informasi project yang sedang dijalankan, kendala, dan project yang akan dijalankan.

Penulis sangat terbantu dengan adanya Town Hall meeting yang dapat membantu komunikasi antar manajemen dan karyawan dalam memahami kebutuhan satu sama lain. Secara tidak langsung, penulis juga mengetahui apa yang sedang dikerjakan oleh divisi lain. Hal yang menarik perhatian penulis pada sesi Town Hall meeting adalah diakhir diskusi, karyawan atau manajemen

diperbolehkan untuk sharing mengenai informasi apapun yang terjadi selama seminggu, baik tentang dunia kerja ataupun keseharian yang dapat dibagikan di Town Hall meeting.



Gambar 3. 33 Town Hall Meeting

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

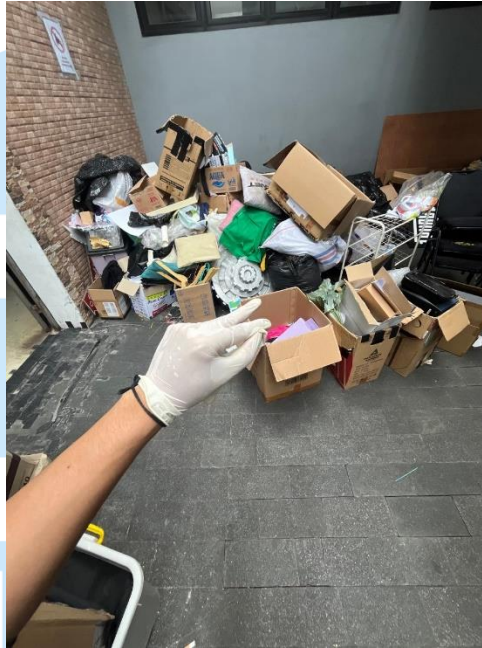
12. Mengikuti Acara Bonding

Selama masa magang, penulis juga mengikuti beberapa rangkaian acara bonding untuk lebih mengenal karyawan yang ada di RevivaLTV dengan melakukan kegiatan di luar lingkup pekerjaan sehari-hari. Beberapa diantaranya terdapat:

- Office Cleaning dan Barbeque

Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 10 Januari 2025 dengan tujuan membersihkan kantor secara keseluruhan agar memiliki lingkungan kerja yang bersih dan nyaman. Pada saat office cleaning, penulis bertugas untuk membersihkan dan membuang barang-barang yang sudah tidak terpakai di laci meja penulis, memindahkan kursi yang tidak

layak pakai ke Gudang, Aktivitas ini dilakukan secara gotong royong bagi dari pihak karyawan, maupun manajemen.



Gambar 3. 34 Office Cleaning

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Setelah aktivitas office cleaning selesai, acara ditutup dengan barbeque di kantor. Tentunya hal ini dapat membuat kedekatan bagi penulis dengan karyawan lain agar bisa lebih saling mengenal. Selain itu, rangkaian acara ini dilakukan secara steril dengan menggunakan sarung tangan yang disediakan kantor. Dengan keterlibatan aktif dari penulis, office cleaning dapat dijalankan secara maksimal dan barbeque juga dapat dilakukan dengan tertib.



Gambar 3. 35 Aktivitas Barbeque

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

- Office Chef

Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 13 Januari 2025. Pada office chef, seluruh karyawan akan dibagi menjadi beberapa kelompok yang terdiri dari 5-7 orang. Penulis berkelompok dengan sesama intern yang ada di RevivaLTV. Dalam aktivitas ini, tiap kelompok akan diberikan uang tunai dari manajemen sebesar Rp 50,000 dan ditugaskan untuk memasak 3 hidangan menu berupa makanan berat. Terdapat beberapa aturan dan tugas yang perlu diperhatikan dalam kegiatan office chef ini, yaitu tiap kelompok hanya diperbolehkan menggunakan dapur kantor selama 15 menit, tiap kelompok diwajibkan membuat video dokumentasi selama rangkaian acara, dan tiap kelompok perlu membuat laporan keuangan mengenai pembelian barang selama acara berlangsung.

Pada akhir sesi acara, setiap kelompok akan berkumpul dan mengumpulkan hidangan makanan yang sudah dibuat di atas meja yang telah disediakan. Setelah itu, pihak manajemen akan mencoba hidangan dari masing-masing kelompok dan setiap kelompok perlu mempresentasikan hidangan yang mereka masak, baik dari alasan memilih hidangan tersebut, kendala yang dialami selama memasak, serta mempresentasikan laporan keuangan untuk membuat hidangan tersebut. Hasil akhirnya adalah, pemenang dinilai dari seberapa lezat hidangan yang disajikan, kualitas video dokumentasi, dan juga uang yang tersisa dari budget awal sebesar Rp 50,000.



Gambar 3. 36 Aktivitas Office Chef

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

- Office Valentine

Pada aktivitas, penulis memiliki peran dalam mempersiapkan acara internal kantor dengan membuat acara untuk memperingati hari Valentine yang terdiri dari penulisan surat dan tukar kado. Penulis Bersama dengan rekan penulis, mempersiapkan board yang akan ditempel dengan gelas sebagai wadah untuk meletakkan surat. Penulis juga membeli beberapa bahan yang diperlukan mulai dari kertas karton, double tip, dan gelas. Kemudian, penulis ikut serta dalam pembuatan board Bersama dengan rekan-rekan yang lain.



Gambar 3. 37 Proses Pembuatan Board

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)



Gambar 3. 38 Hasil Board

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

Pada saat hari acara yang dijadwalkan pada tanggal 14 Februari 2025, penulis dan juga seluruh karyawan membawa kado yang akan ditukarkan pada saat acara berlangsung. Sesi office valentine dimulai pukul 16.00 WIB yang dimulai dari pembacaan surat secara acak dan dilanjutkan dengan penukaran kado menggunakan nomor antrian. Aktivitas ini tentunya berjalan dengan lancar dan menjadi momen berharga bagi penulis untuk bisa merayakan hari valentine dengan rekan-rekan yang lainnya.



Gambar 3. 39 Foto Bersama Acara Valentine

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

- Olahraga Badminton

Terdapat juga rangkaian acara bonding dengan olahraga badminton. Selama periode magang, penulis sudah mengikuti badminton sebanyak 2 kali, yaitu pada tanggal 18 Februari 2025 dan 30 April 2025. Olahraga ini sangat diminati oleh karyawan RevivaLTV.



Gambar 3. 40 Foto Bersama Pemain Badminton

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

- Buka Bersama

Pada periode bulan puasa saat penulis magang, RevivaLTV mengadakan acara buka puasa Bersama pada tanggal 11 Maret 2025 di Hachi Grill Puri. Kegiatan ini diikuti oleh seluruh karyawan untuk berbuka Bersama. Di sisi lain, terdapat acara berbagi kepada Ojek Online pada tanggal 18 Maret 2025. Dalam aktivitas ini, penulis ikut aktif dalam meramaikan berbagai takjil yang dilakukan di depan kantor RevivaLTV. Hal ini tentunya dapat meningkatkan kebersamaan antar karyawan dan juga rasa berbagi kepada sesama.



Gambar 3. 41 Acara Buka Bersama di Hachi Grill

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

UMN



Gambar 3. 42 Acara Berbagi Takjil kepada Ojek Online

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

13. Memasukkan Data Project di Dashboard

Ketika suatu project masuk dari supervisi, selain penulis bertugas untuk membuat deck dan quotation, terdapat tugas yang perlu dilakukan oleh penulis secara parallel sebagai Business Development Intern di RevivaLTV. Penulis perlu memasukkan data project di Business Finance Project Dashboard 2025 menggunakan Google Workspace. Beberapa data yang perlu diinput oleh penulis yaitu:

1) Quarter

Data ini mengenai di quarter berapa suatu project masuk, yang terdiri dari quarter 1 hingga quarter 4.

2) Project Entry Month

Data ini mengenai di bulan berapa suatu project masuk, yang terdiri dari bulan Januari hingga Desember.

3) Deal Date

Data ini mengenai di tanggal berapa suatu project deal Bersama RevivaLTV.

4) Type

Data ini mengenai tipe project berasal dari Inbound atau Outbond.

5) Category Partnership

Data ini mengenai kategori partnership yang terdiri dari Project, Media, Game Promotion, IP, dan Collaboration.

6) Clients

Data ini mengenai siapa client pada project tersebut.

7) Clients Type

Data ini mengenai tipe client yang terdiri dari Bank, Agency, Game Developer, Government, dan Personal.

8) Sales Handling

Data ini mengenai siapa yang bertugas menangani pelanggan dan calon pelanggan.

9) BD Handling

Data ini mengenai business development yang bertugas untuk mengerjakan project tersebut.

10) Project

Data ini mengenai penjelasan terhadap project yang dikerjakan.

11) Revenue (Exclude TAX)

Data ini mengenai jumlah keuntungan dari penjualan tanpa menghitung pajak.

12) Revenue (Include TAX)

Data ini mengenai jumlah keuntungan dari penjualan dengan menghitung pajak.

13) Expense

Data ini mengenai jumlah pengeluaran dari project yang dikerjakan.

14) Profit Margin

Data ini mengenai jumlah keuntungan bersih dari project yang dikerjakan.

15) Profit Margin (%)

Data ini mengenai jumlah keuntungan bersih dari project yang dikerjakan dalam bentuk presentase “%”.

16) Event Date

Data ini mengenai tanggal project tersebut dijalankan.

17) Status Project

Data ini mengenai status project secara realtime yang terdiri dari Drop, Deal, Lost, Submitted, On Progress, dan Initial Pitching.

18) Updates/Notes

Data ini mengenai update atau catatan kecil apabila terjadi perubahan.

19) Link Deck Proposal

Data ini mengenai link deck proposal dari project tersebut.

20) Link Agreement

Data ini mengenai link agreement dari project tersebut.

21) Link Quotation

Data ini mengenai link quotation dari project tersebut,

Data - data tersebut perlu diupdate oleh penulis secara parallel Ketika diberikan project oleh supervisi. Hal ini tentunya bertujuan agar RevivaLTV memiliki database yang jelas dan detail mengenai project apa saja yang sedang dijalankan oleh divisi business. Di sisi lain, Business Finance Project Dashboard 2025 juga dapat diakses oleh divisi finance agar dapat memantau arus kas perusahaan secara akurat dan real time.

BUSINESS FINANCE PROJECT DASHBOARD - 2025

File Edit View Insert Format Data Tools Extensions Help

75% 123 Plus J... 12 B I A

AI

No	QUARTER	Project Entry Month	Deal Date	Type	CATEGORY PARTNERSHIP	Clients	CLIENTS TYPE	Sales Handling	BD Handling	PROJECT
100	Q2	April		Inbound	Game Pro	Auto Legends	BRAND	Adham	Nada	Auto Legends - KOL Promotion
101	Q2	April		Outbound	Media	LinkME	AGENCY	Nada	Alvin	Press Release - Launching Games Duet Night Abyss & Cross X
102	Q2	April		Inbound	Game Pro	OVERHERE	AGENCY	Adham	Nada	Dragonica Origin (DRO) - KOL Promotion
103	Q2	April		Inbound	Project	Littlehope Gaming	AGENCY		Yaya	Magic Chess Community: Broadcast & Studio
104	Q2	April		Inbound	Project	MGC Viral	AGENCY		Yaya	Media Buying: Article Release & IG Feed
105	Q2	April		Inbound	Media	Krafton	GAME DEV	Alvin	Alvin	Media Buying: Article Release & IG Feed
111	Q2	April		Inbound	Media	Brilio (Softex)	BRAND	Yaya	Alvin	Media Buying: IG feeds foto & video carousel, IG Reels
112	Q2	April		Inbound	Media	Emagineer by eDOT	AGENCY		Alvin	Media Buying: IG Reels & Web Articles
113	Q2	April		Inbound	Project	Lapakgaming	BRAND		Yaya	Lapakgaming: Freelance
114	Q2	May		Inbound	Project	W3GG	AGENCY	Nada	Nada	W3GG Gam3 Arena [Media Coordinator]
115	Q3	June		Inbound	Project	W3GG	AGENCY			Entertainment District: Elite Clash

Gambar 3. 43 Business Finance Project Dashboard 2025

Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

14) Mengikuti Sesi 1 on 1

Dalam pelaksanaan praktik kerja magang pada RevivaLTV, sebagai posisi Business Development, penulis diberikan kesempatan oleh Bapak Ichsan Adham selaku Head Business & Media Network serta supervisi penulis, untuk mengikuti sesi 1 on 1 bersama Bapak Daniel Susanto selaku Business Development Manager. Dalam sesi 1 on 1 yang dijadwalkan pada 23 April 2025, penulis diberi ruang untuk berbicara secara empat mata mengenai apa saja kesan dan pesan selama berada di RevivaLTV. Penulis juga diminta untuk terbuka dan jujur apabila melihat sesuatu yang salah selama magang di RevivaLTV.

Tentunya sesi 1 on 1 menjadi momentum bagi penulis untuk memberikan masukan dan saran secara aman dan nyaman, sehingga penulis dapat menyampaikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sehari-hari kepada atasan tanpa merasa terintimidasi.

Updated invitation: 1 on 1 Session (Alvin Alexandro Sianipar) @ Wed Apr 23, 2025 3:15pm - 3:30pm (WIB) (Alvin Alexandro Sianipar) [Inbox x](#)



Daniel Setia Susanto <daniel@revivaltv.id>
to me ▾

Tue, Apr 22, 3:05 PM ☆ ↶ ⋮

Apr 23 Wed ▾	1 on 1 Session (Alvin Alexandro Sianipar) View on Google Calendar When Wed Apr 23, 2025 3:15pm – 3:30pm (WIB) Where RevivaLTV, Jl. H. Kelik No.14, RT.3/RW.8, Klp. Dua, Kec. Kb. Jeruk, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11550, Indonesia Who Daniel Setia Susanto*	Agenda Wed Apr 23, 2025 9:30am Business Team Weekly 3:15pm 1 on 1 Session (Alvin Alexandro... 4pm LinkME x RevivaLTV
----------------------------------	---	---

This event has been updated
Changed: time

Gambar 3. 44 Undangan 1 on 1 Session

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

15) Mengikuti Huddle Meeting

Pada tahap ini, penulis Bersama rekan lainnya di divisi business memiliki agenda harian berupa meeting pagi setiap hari. Huddle meeting ini dilakukan setiap jam 09.00 - 10.00 WIB secara rutin. Tentunya hal yang dibahas mengenai apa saja yang akan dikerjakan oleh masing-masing individu di hari tersebut. Hal ini bertujuan agar Business Development Manager memiliki informasi terupdate mengenai status project yang sedang dikerjakan di hari tersebut, serta menjadi momen bagi penulis dan rekan kerja lainnya untuk bertanya atau meminta pendapat satu sama lain. Upaya tersebut dilakukan untuk membangun kerja sama dan komunikasi sesama tim dalam mencapai tujuan Bersama.

Selain menjadi forum koordinasi, huddle meeting juga berperan penting dalam menjaga semangat kerja dan membangun budaya kerja yang positif di awal

hari. Dalam beberapa kesempatan, pertemuan ini juga diisi dengan pembagian informasi penting dari manajemen, insight tentang tren industry, atau sekadar apresiasi terhadap kinerja tim. Dengan adanya agenda ini, penulis merasa lebih terarah dalam menentukan prioritas pekerjaan harian dan lebih terhubung dengan dinamika tim secara keseluruhan.



Gambar 3. 45 Huddle Meeting

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

UMN



Gambar 3. 46 Huddle Meeting

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)



Gambar 3. 47 Huddle Meeting

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)



Gambar 3. 48 Huddle Meeting

Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025)

3.3 Kendala yang ditemukan

Selama menjalani masa magang sebagai Business Development Intern di RevivaLTV, penulis menghadapi beberapa kendala antara lain:

1) Kendala Teknikal

Saat menjadi Business Development Intern, penulis seringkali mengalami kesulitan dalam melakukan follow-up terhadap perusahaan-perusahaan yang telah dihubungi sebelumnya. Hal yang menjadi tantangan utamanya adalah waktu yang terbatas, karena penulis memiliki beberapa tanggung jawab lain yang mengharuskan penulis mengalokasikan waktu secara efisien. Hal inilah yang menjadikan penulis sulit untuk melakukan follow-up secara konsisten. Di sisi lain, penulis juga merasa kesulitan dalam memantau, serta melacak komunikasi pada platform yang digunakan, karena terdapat perusahaan yang berbeda-beda. Hal tersebut terjadi karena

tidak adanya system khusus yang menjadikan penulis kesulitan dalam melacak percakapan sebelumnya secara efektif.

Terdapat juga kendala teknis yang paling sering dirasakan adalah kesulitan dalam memahami dan mengoperasikan berbagai tools digital yang digunakan dalam system kerja RevivaLTV, seperti Google Workspace, internal dashboard, serta format administrasi proyek seperti quotation, PKS, dan invoice. Ketidaktahuan terhadap alur penggunaan system menyebabkan keterlambatan dalam penyusunan dokumen proyek serta kesalahan input data yang sempat terjadi pada minggu awal magang.

2) Kendala Konseptual

Adanya kendala yang dialami penulis saat diminta untuk menerjemahkan kebutuhan klien ke dalam bentuk pitch deck atau penawaran media buying. Pada tahap awal, penulis sempat kesulitan dalam memahami struktur penawaran yang sesuai dengan ekspektasi klien dan karakteristik dari produk RevivaLTV. Hal ini tentunya berdampak pada revisi berulang dan kurangnya kepercayaan diri saat melakukan presentasi.

3) Kendala Manajerial

Kendala manajerial berkaitan dengan koordinasi lintas divisi dan manajemen waktu project. Dalam beberapa kesempatan, penulis mengalami kesulitan dalam menyinkronkan jadwal antar divisi yang terlibat, terutama Ketika mengumpulkan materi dari tim lain untuk dimasukkan ke dalam pitch deck atau dokumen administrasi project. Keterlambatan dari salah satu pihak sering berdampak pada mundurnya jadwal presentasi atau finalisasi quotation.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Saat menjalani peran sebagai Business Development Intern di RevivaLTV, penulis menghadapi beberapa kendala dalam menjalankan tugasnya. Namun, penulis dapat berupaya untuk mencari cara dalam mengatasi setiap kendala yang timbul. Berikut adalah solusi yang ditemukan oleh penulis dalam menghadapi setiap kendala yang dihadapinya:

- 1) Solusi dalam mengatasi kendala teknis

Dalam mengatasi kendala ini, penulis berinisiatif untuk mempelajari tools yang digunakan secara mandiri di luar jam kerja, membaca dokumentasi internal yang tersedia, dan aktif bertanya kepada supervisor serta rekan kerja lainnya. Selain itu, penulis juga membuat catatan pribadi dalam mempercepat proses kerja dan meminimalisasi kesalahan berulang dalam penggunaan sistem digital yang ada.

- 2) Solusi dalam mengatasi kendala konseptual

Dalam mengatasi kendala ini, penulis secara aktif mengikuti proses brainstorming dengan tim kreatif dan memanfaatkan sesi “reading” sebelum presentasi untuk memastikan pemahaman yang selaras terhadap kebutuhan client. Penulis juga mendalami materi produk RevivaLTV secara bertahap dan mendiskusikan case study proyek-proyek sebelumnya dengan supervisor ataupun rekan kerja agar dapat menyusun strategi pendekatan klien yang lebih tepat sasaran.

- 3) Solusi dalam mengatasi kendala manajerial

Untuk mengatasi kendala manajerial yang berkaitan dengan koordinasi lintas divisi dan pengelolaan waktu, penulis mulai menyusun timeline kerja yang lebih terstruktur dan menetapkan deadline internal yang lebih awal dari tenggat

waktu resmi. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi keterlambatan dari divisi lain, sekaligus memberikan ruang bagi revisi sebelum presentasi ke klien. Penulis juga memanfaatkan grup Telegram sebagai media komunikasi utama untuk mengkoordinasikan progres dan menyampaikan informasi secara real-time. Dengan komunikasi yang terpusat dan terdokumentasi, hambatan miskomunikasi dapat diminimalisasi.

Selain itu, penulis membuat catatan ringkas berupa highlight points dari diskusi agar seluruh anggota tim memiliki acuan yang sama dan dapat melacak jalannya proyek secara efisien. Penulis juga secara aktif menjadwalkan diskusi singkat dengan tim terkait, seperti divisi kreatif dan media, untuk memastikan bahwa setiap bagian dari proyek berjalan sesuai dengan kebutuhan klien. Pendekatan proaktif ini terbukti mampu meningkatkan keterpaduan antar tim dan mempercepat penyelesaian pekerjaan. Dengan menerapkan struktur kerja yang disiplin, komunikasi terbuka, dan koordinasi yang teratur, penulis berhasil mengatasi sebagian besar hambatan manajerial yang dihadapi selama masa magang.

UMN