

## BAB 3

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Untuk praktik kerja magang dilakukan di PT. Festino Indonesia sebagai *Developer Website CRM* di divisi *IT Project*. Dalam kegiatan magang ini, pekerjaan sebagai seorang *Developer Website CRM* akan diarahkan langsung *IT supervisor project* yang bertanggung jawab atas pengawasan dan pembimbingan terhadap aktivitas yang akan dikerjakan.

Alur pekerjaan sebagai *Developer Website CRM* di PT Festino Indonesia

##### 1. Penugasan

Penugasan yang akan dilakukan diterima dan diarahkan langsung oleh *supervisor* dari divisi *IT Project* yang telah menerima arahan dari Direktur Utama dengan tujuan untuk mengembangkan kebutuhan pengembangan *website CRM* PT. Festino Indonesia

##### 2. Pengarahan

Setelah tugas diterima, maka langkah selanjutnya yang perlu dilakukan adalah mendapatkan arahan dari divisi *IT Project* untuk menjelaskan lebih lanjut mengenai tugas yang akan dikerjakan

##### 3. Pelaksanaan Tugas

Pelaksanaan tugas merupakan bagian yang akan dilakukan setelah mendapatkan arahan dari supervisi *IT Project*. Pelaksanaan tugas dapat dikerjakan secara individu atau berkolaborasi dengan divisi lain.

##### 4. Pemantauan atau Umpan balik (*Feedback*)

Selama pengerjaan tugas, kegiatan ini akan langsung dipantau oleh *supervisor IT Project* dengan tujuan untuk memastikan semua pekerjaan berjalan sesuai dengan arahan dan jika ada hal yang kurang sesuai, akan langsung mendapatkan umpan balik dari *supervisor*.

##### 5. Kolaborasi Tim

Pada proses pengerjaan tugas seringkali membutuhkan kolaborasi dengan tim lain dengan tujuan untuk semakin mengembangkan *project* yang sedang

dikerjakan. Mereka akan terlibat dalam pertemuan *project*, diskusi desain, pengkodean, dan pengujian sistem.

### 3.2 Tugas yang dilakukan

Selama masa magang, penugasan diberikan langsung oleh supervisor sesuai dengan peran sebagai *frontend developer* dalam tim pengembangan sistem CRM berbasis *web* di PT Festino Indonesia. Seluruh proyek yang dikerjakan berada dalam tahap pengembangan awal dan merupakan bagian dari upaya transformasi *digital* perusahaan dalam mengelola hubungan pelanggan secara lebih terstruktur dan efisien.

Proyek utama selama masa magang difokuskan pada pengembangan dua fitur kunci, yaitu *Target* dan *Product Page*, yang merupakan komponen inti dalam sistem CRM. Fitur *Target* berfungsi untuk menyusun segmentasi pelanggan berdasarkan wilayah, industri, atau potensi pembelian, sementara fitur *Product* memungkinkan *admin* untuk mengelola daftar produk yang ditawarkan kepada klien secara dinamis. Kedua fitur ini dirancang untuk mendukung efektivitas strategi pemasaran serta meningkatkan efisiensi tim *sales* dalam menawarkan produk yang relevan kepada setiap klien.

Sebagai *frontend developer*, tanggung jawab utama mencakup penerjemahan desain antarmuka yang telah disiapkan oleh tim UI/UX menggunakan Figma ke dalam bentuk implementasi web dengan teknologi HTML, JavaScript, dan Tailwind CSS. Proses *slicing* dilakukan dengan memperhatikan aspek konsistensi *visual*, responsivitas antarmuka, serta kemudahan navigasi bagi pengguna akhir. Selain itu, dilakukan juga integrasi antarmuka dengan data statis maupun dinamis yang akan terhubung ke *backend*, serta implementasi komponen *visual* interaktif seperti *dropdown*, *table* dinamis, dan validasi *form input*.

Selama pengembangan, dilakukan juga penyesuaian desain UI berdasarkan *feedback supervisor*, serta *refinement* terhadap *flow* pengguna, seperti alur pembuatan *target* baru atau pengelolaan produk eksisting. Sesi sinkronisasi dengan *developer backend* maupun pengujian mandiri juga menjadi bagian rutin dalam memastikan fungsi dan tampilan antarmuka berjalan sesuai kebutuhan perusahaan. Keterlibatan dalam proyek CRM ini memberikan pengalaman praktis dalam membangun UI yang skalabel serta selaras dengan kebutuhan bisnis dan alur kerja operasional perusahaan.

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

Selama masa magang, keterlibatan yang dilakukan dalam proses perancangan dan pengembangan sistem *Customer Relationship Management (CRM)* berbasis *web* di PT Festino Indonesia. Uraian berikut menjelaskan proyek utama yang menjadi bagian dari proses pengembangan tersebut.

#### 1. Proyek CRM PT Festino Indonesia

Proyek ini bertujuan untuk mengembangkan sistem *Customer Relationship Management (CRM)* berbasis *web* yang dirancang khusus untuk mendukung kebutuhan operasional PT Festino Indonesia. Sistem ini difokuskan untuk membantu perusahaan dalam mengelola data pelanggan dan produk, serta mendukung strategi pemasaran dan penjualan yang lebih terstruktur. Perancangan dilakukan pada sisi *frontend* dan *backend*, termasuk perancangan antarmuka pengguna yang responsif dan integrasi data dari *backend* ke halaman-halaman utama, seperti fitur *Target* dan *Product*.

#### 2. Proyek Microsoft Teams

Perusahaan ingin mengubah alat komunikasi dari *whatsapp* dan *local mail* menjadi menggunakan *Microsoft teams* agar komunikasi menjadi lebih baik dan efektif.

Berikut merupakan jadwal dan pembagian tugas yang dilakukan selama kegiatan magang berlangsung. Aktivitas dikelompokkan berdasarkan minggu ke-1 hingga minggu ke-17.

Minggu ke -	Pekerjaan yang dilakukan
1	Pengenalan dengan rekan kerja
1 sampai ke 2	Pengenalan peralatan kerja ( <i>Local Mail</i> , Laptop, <i>Job Description</i> )
3 sampai ke 5	Pembuatan perencanaan dan analisis kebutuhan
5 sampai ke 6	Pembuatan <i>design target page</i> dan <i>product page</i> menggunakan figma
6 sampai ke 11	Mengubah alat komunikasi dari Whatsapp menjadi Microsoft Teams beserta melakukan pemeriksaan dan konfirmasi
10 sampai ke 15	Membuat halaman <i>dashboard target</i> dan <i>product</i> pada <i>website CRM PT Festino Indonesia</i>

Minggu ke -	Pekerjaan yang dilakukan
15 sampai ke 16	Membuat <i>User Guidance</i> , wewenang atau otorasi pada <i>project</i> dan melakukan <i>testing</i>
17	<i>Mengimport data customer</i> kedalam <i>website</i> CRM PT Festino Indonesia

Tabel 3.1. Tabel Uraian Kerja Magang di PT Festino Indonesia

Pada praktik kerja magang sebagai *Developer Website* CRM yang dilakukan di PT. Festino Indonesia sendiri memiliki beberapa uraian pekerjaan seperti yang telah terlampir pada tabel uraian kerja diatas:

1. Pada minggu pertama, aktivitas magang dimulai dengan sesi perkenalan bersama rekan kerja di perusahaan. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membangun hubungan komunikasi yang efektif dan baik dengan rekan kerja di perusahaan serta dapat memahami peran setiap anggota tim, dan menciptakan suasana kerja yang mendukung kolaborasi.
2. Pada minggu kedua hingga minggu ketiga, kegiatan yang dilakukan meliputi pemberian fasilitas pendukung dari perusahaan berupa *laptop* dan *local mail*. Selama beberapa hari, proses orientasi dilanjutkan sekaligus disampaikan penjelasan mengenai deskripsi pekerjaan yang akan dilakukan di PT Festino Indonesia.
3. Pada minggu ketiga hingga minggu kelima, fokus kegiatan yang dilakukan adalah perencanaan pengembangan *website* CRM milik PT Festino Indonesia. CRM (*Customer Relationship Management*) berfungsi sebagai sarana untuk menyimpan data kontak, riwayat transaksi, memantau kinerja tim, serta menampilkan daftar produk dari PT Festino Indonesia. Selain itu, turut dipertimbangkan kebutuhan teknis aplikasi, seperti *server* dan *hosting*. Pada minggu ketiga dan keempat, dilakukan perancangan *prototype design* aplikasi menggunakan *software* Figma.
4. Pada minggu kelima hingga minggu keenam kegiatan yang dilakukan adalah membuat 2 halaman sesuai yang diminta oleh *supervisor*, halaman *dashboard* yang berisi KPI (*Key Performance Indicators*) *Sales Team* yang menampilkan pencapaian dan *target* pertahun di halaman *dashboard*.

5. Pada minggu keenam sampai minggu ke sebelas, Perusahaan ingin mengubah alat komunikasi dari whatsapp dan *local mail* menjadi menggunakan *Microsoft teams* agar komunikasi menjadi lebih baik dan efektif. Pada minggu ke 6 dan ke 11 dilakukan meeting bersama team *Microsoft teams* untuk bertanya jawab mengenai *Microsoft teams*
6. Pada minggu kesebelas, pekerjaan berikutnya yang dilakukan adalah melakukan presentasi kepada tim *sales* bersama dengan tim. Presentasi ini bertujuan untuk menjelaskan isi aplikasi serta memastikan bahwa tidak ada tambahan fitur atau informasi yang perlu dimasukkan.
7. Pada minggu ke sepuluh sampai lima belas, memiliki fokus kepada pembuatan terhadap target dan product yang dibagi menjadi 3 halaman *product list, brand list, category list*. Langkah berikutnya adalah diminta untuk membuat *front end* pada aplikasi CRM memakai bahasa pemograman *java script* dan HTML.
8. Pada minggu kelima belas hingga minggu enam belas, tugas yang perlu dilakukan adalah untuk melakukan konfirmasi dengan tim *sales* dan meminta peran atau *role* dari masing- masing anggota tim sales. Informasi ini digunakan untuk membuat sistem otorisasi pengguna dalam aplikasi.
9. Pada saat aplikasi jadi di minggu ke enam belas hingga minggu ke tujuh belas, pemberian otorisasi untuk menjadi *admin* untuk menginput *roles* pada *sales* di dalam aplikasi *role sales* yang berbeda seperti *sales, sales manager, brand manager, product manager*. Setiap *roles* mempunyai fungsinya masing-masing seperti contoh *brand manager* yang memiliki wewenang untuk menambahkan *brand*, akan tetapi *sales manager* tidak dapat akses untuk menambahkan *product*.

### 3.3.1 Proyek CRM PT Festino Indonesia

*Customer Relationship Management (CRM)* PT Festino Indonesia merupakan sistem berbasis *web* yang dirancang untuk membantu perusahaan dalam mengelola hubungan dengan pelanggan secara lebih efektif, terstruktur, dan berkelanjutan. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distribusi *hardware* dan infrastruktur teknologi, PT Festino Indonesia memiliki jumlah klien yang besar dan

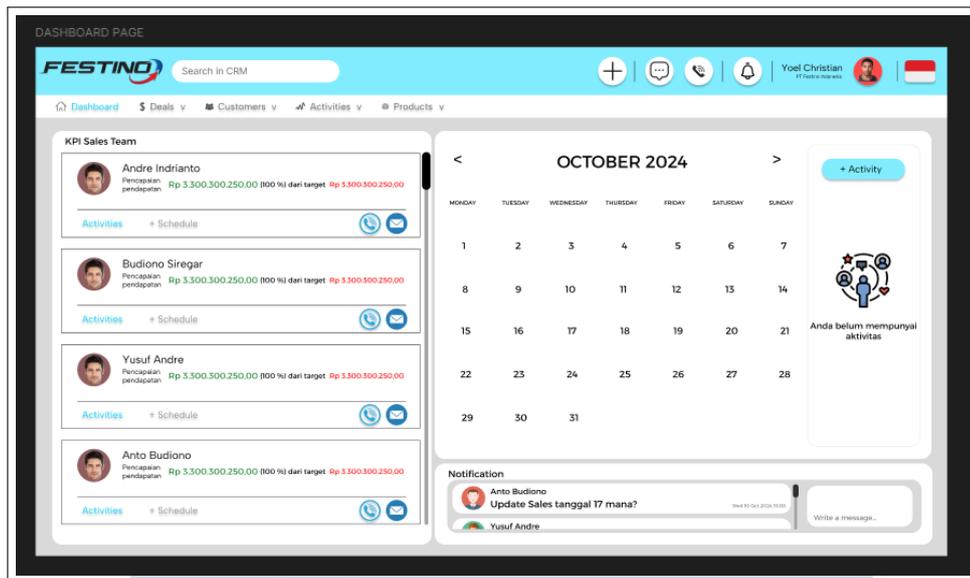
kebutuhan untuk melakukan segmentasi serta pengelolaan data pelanggan secara dinamis.

Sistem CRM ini dibangun untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan menyediakan fitur-fitur utama seperti manajemen data pelanggan, pengelompokan *target (targeting)* berdasarkan segmentasi tertentu, dan pengelolaan data produk yang akan ditawarkan kepada klien. Selain itu, sistem ini juga dilengkapi dengan otorisasi pengguna berbasis peran, serta dirancang agar dapat berkembang seiring dengan kebutuhan perusahaan.

CRM ini tidak hanya bertujuan untuk menyimpan informasi pelanggan, tetapi juga menjadi alat strategis untuk mendukung tim *sales* dan *marketing* dalam menyusun strategi penawaran yang lebih relevan dan tepat sasaran. Melalui digitalisasi proses yang sebelumnya dilakukan secara manual, sistem CRM PT Festino Indonesia diharapkan dapat meningkatkan efisiensi kerja, memperkuat relasi dengan pelanggan, serta memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan bisnis perusahaan.

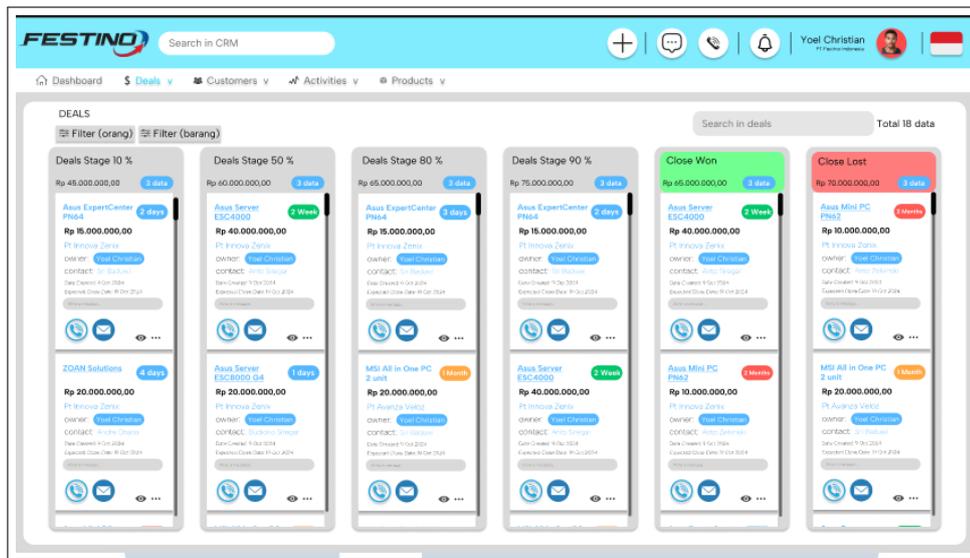
#### **A Perancangan Halaman *Dashboard Page Deals Page, Target Page, dan Product Page***

Desain antarmuka dashboard CRM untuk PT Festino ini dibuat menggunakan *Figma* dan terdiri dari beberapa fitur utama. Pada bagian atas terdapat navigasi utama yang mencakup menu *Dashboard, Deals, Customers, Activities, dan Products*, serta ikon untuk menambahkan data baru, notifikasi, pesan, dan profil pengguna. Di sisi kiri, terdapat panel KPI *Sales Team* yang menampilkan informasi setiap anggota tim *sales*, termasuk nama, foto, pencapaian pendapatan, persentase terhadap target, serta tombol untuk melihat aktivitas dan menjadwalkan kegiatan. Bagian tengah menampilkan kalender bulanan yang mempermudah pengguna dalam melihat dan mengatur aktivitas berdasarkan tanggal. Terdapat tombol "*Activity*" untuk menambahkan kegiatan baru. Di bagian bawah kalender terdapat kolom notifikasi yang menampilkan pesan dari anggota tim, serta kolom pesan singkat untuk komunikasi langsung antar pengguna. Seluruh elemen dirancang dengan tampilan yang rapi dan terstruktur untuk memudahkan pengguna dalam mengakses dan menggunakan fitur yang tersedia.



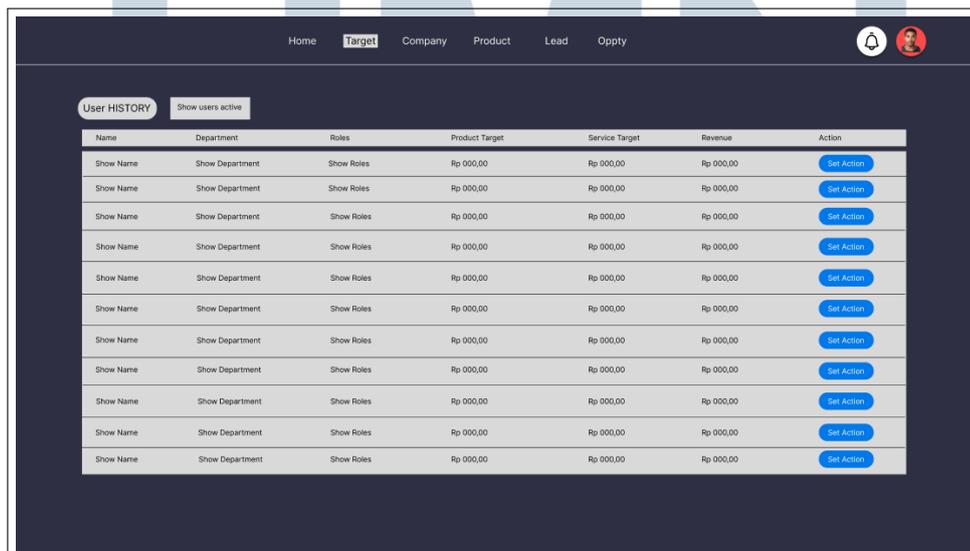
Gambar 3.1. Dashboard Page

Di halaman *deals* tugas yang dilakukan adalah untuk menambahkan *deals stage* dari 10 persen yang berarti masih menjadi *target* para *sales* dan baru terjadi penawaran terhadap *customer*, 50 persen yang artinya sudah proses negosiasi, 70 persen yang artinya *customer* didalam proses diskusi dengan tim, 90 persen yang artinya sudah tinggal melakukan pembayaran, *close won* yang artinya sudah terjadi pembayaran dan *pre order*, *close lost* yang artinya *customer* menolak penawaran/tidak jadi membeli. Selain itu, tugas yang harus dilakukan adalah menambahkan fitur *drag and drop* dimana ketika penawaran berakhir di antara fase 10 persen - 90 persen *sales* bisa *drag* ke *close lost*, dan bila *customer* jadi membeli *sales* bisa *drag and drop* dari 90 persen ke *close won*. Tugas yang tidak kalah penting untuk dilakukan yaitu melakukan perubahan pada warna aplikasi dari biru muda menjadi biru tua, menghilangkan *calendar* dan *notification*, membuat KPI Sales Team dibagi menjadi per *department*, dan mengubah beberapa aspek seperti penggantian nama *dashboard* menjadi *home* mengubah *deals* menjadi *oppty* atau *opportunities*. Pada minggu kelima, tugas yang perlu dilakukan juga adalah melakukan perubahan dan mengubah seluruh hal yang sebelumnya telah di minta untuk dilakukan. Akan tetapi pada proses pengerjaannya terdapat perubahan yang diminta langsung oleh *supervisor* yaitu merubahnya dengan jauh lebih sederhana sehingga tidak memakan waktu. Dari sekian banyak perubahan kali ini, diminta untuk membuat *home*, *target*, dan *product*.



Gambar 3.2. Deals Page

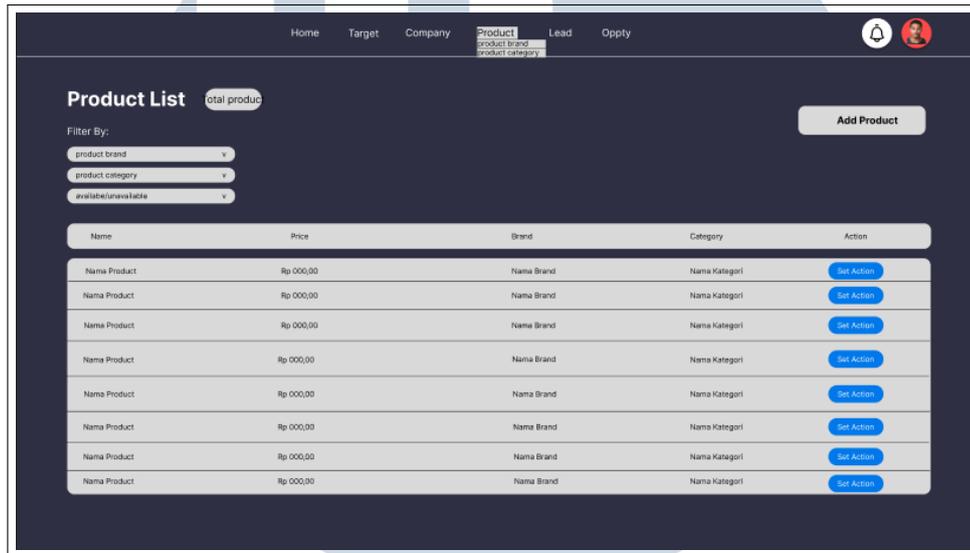
Halaman *Target* dirancang menggunakan *Figma* sebagai acuan tampilan sebelum diimplementasikan ke dalam sistem CRM PT Festino Indonesia. Desain mencakup tabel pengguna, kolom departemen, *role*, nilai *target* produk dan jasa, *revenue*, serta tombol aksi (*Set Target* dan *History*). *Figma* digunakan untuk menyusun *layout* yang rapi, memastikan konsistensi *UI*. Desain ini disesuaikan dengan kebutuhan pengguna *internal* untuk memantau dan mengatur target penjualan tiap individu.



Gambar 3.3. Target Page

Halaman *Product List* dirancang menggunakan *Figma* sebagai bagian dari

sistem CRM PT Festino Indonesia. Desain ini menampilkan daftar produk lengkap beserta informasi nama produk, harga, *brand*, kategori, dan tombol aksi untuk mengelola masing-masing entri. Terdapat fitur filter berdasarkan *brand*, kategori, dan status ketersediaan, serta tombol *Add Product* untuk menambahkan data produk baru.

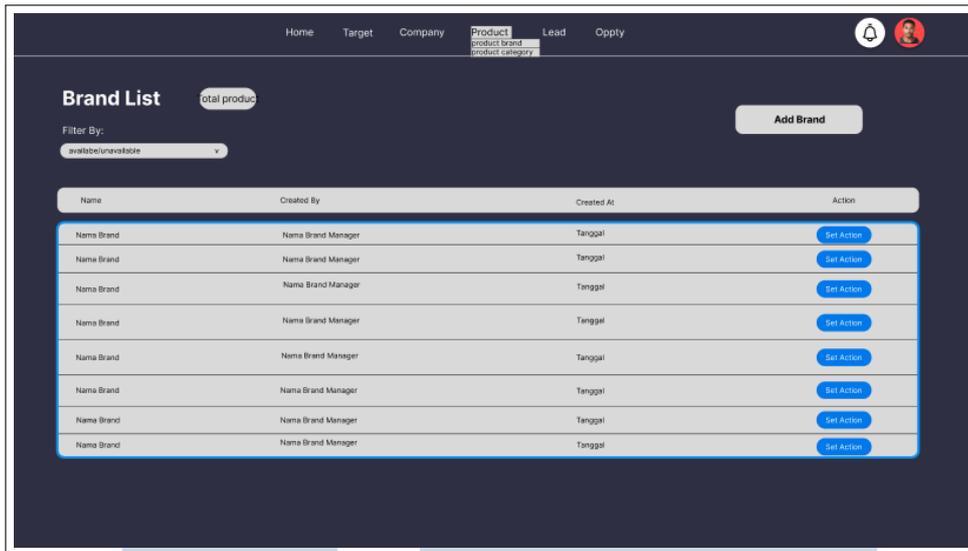


Gambar 3.4. *Product List Page*

Tampilan ini menyajikan daftar merek (*brand*) yang dikelola perusahaan, dengan informasi seperti nama *brand*, pembuat (*Created By*), tanggal pembuatan (*Created At*), serta aksi yang bisa dilakukan melalui tombol *Set Action*.

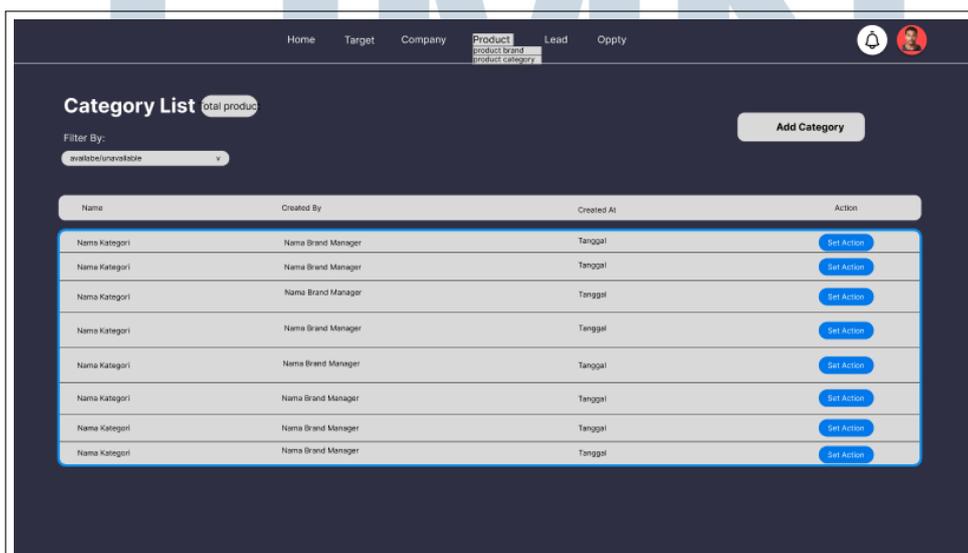
Tersedia juga fitur *filter* berdasarkan *status* ketersediaan (*available/unavailable*) untuk memudahkan pencarian *brand* aktif. Tombol *Add Brand* digunakan untuk menambahkan *brand* baru ke dalam sistem.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 3.5. Brand List Page

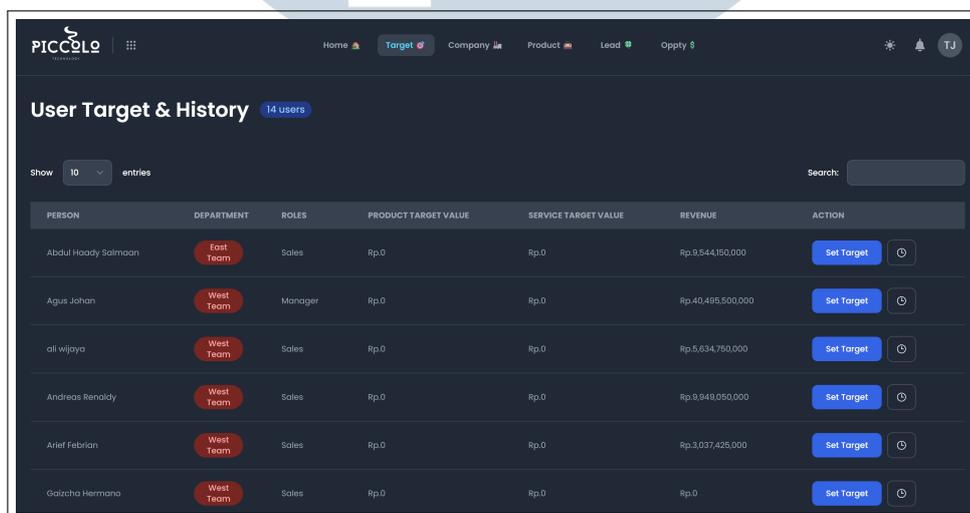
Halaman Category List pada desain Figma ini merupakan bagian dari fitur manajemen kategori produk dalam sistem CRM PT Festino Indonesia. Halaman ini menampilkan daftar kategori produk yang telah dibuat, dilengkapi dengan informasi siapa yang membuatnya dan kapan dibuat. Di sisi kanan, terdapat tombol "Set Action" yang memungkinkan pengguna melakukan tindakan lanjutan seperti mengedit atau menghapus kategori. Tersedia pula fitur filter berdasarkan status (available/unavailable) dan tombol "Add Category" untuk menambahkan kategori baru.



Gambar 3.6. Category Page

## B Halaman Target

Tampilan ini menunjukkan halaman *User Target* dan *History*, yaitu fitur pada sistem CRM yang digunakan untuk mengelola dan memantau *target* penjualan yang ditetapkan kepada setiap anggota tim *sales* maupun *manager*. Fitur ini membantu perusahaan dalam melakukan segmentasi dan kontrol kinerja berdasarkan nilai *target* dan capaian *revenue*. Komponen pertama yaitu *person* yang artinya nama dari karyawan yang terdaftar pada sistem, komponen kedua yaitu *department* yang artinya divisi atau tim tempat karyawan berada, komponen ketiga yaitu *roles* yang artinya jabatan atau peran pengguna dalam struktur organisasi, komponen keempat yaitu *product target value* yang artinya nilai *target* penjualan produk yang ditugaskan kepada pengguna. Komponen kelima yaitu *service target value* yang artinya nilai *target* layanan/jasa yang harus dicapai oleh pengguna. Komponen kelima yaitu *revenue* yang artinya nilai pendapatan (*revenue*) yang telah dihasilkan oleh masing-masing pengguna berdasarkan data transaksi sebelumnya. Komponen keenam yaitu *action* yang berisikan *set target* dan juga *history*



PERSON	DEPARTMENT	ROLES	PRODUCT TARGET VALUE	SERVICE TARGET VALUE	REVENUE	ACTION
Abdul Haady Salmaan	East Team	Sales	Rp.0	Rp.0	Rp.9,544,150,000	Set Target
Agus Johan	West Team	Manager	Rp.0	Rp.0	Rp.40,495,500,000	Set Target
all wijaya	West Team	Sales	Rp.0	Rp.0	Rp.5,634,750,000	Set Target
Andreas Renaldi	West Team	Sales	Rp.0	Rp.0	Rp.9,949,050,000	Set Target
Arief Febrin	West Team	Sales	Rp.0	Rp.0	Rp.3,037,425,000	Set Target
Galicha Hermanto	West Team	Sales	Rp.0	Rp.0	Rp.0	Set Target

Gambar 3.7. Target Page

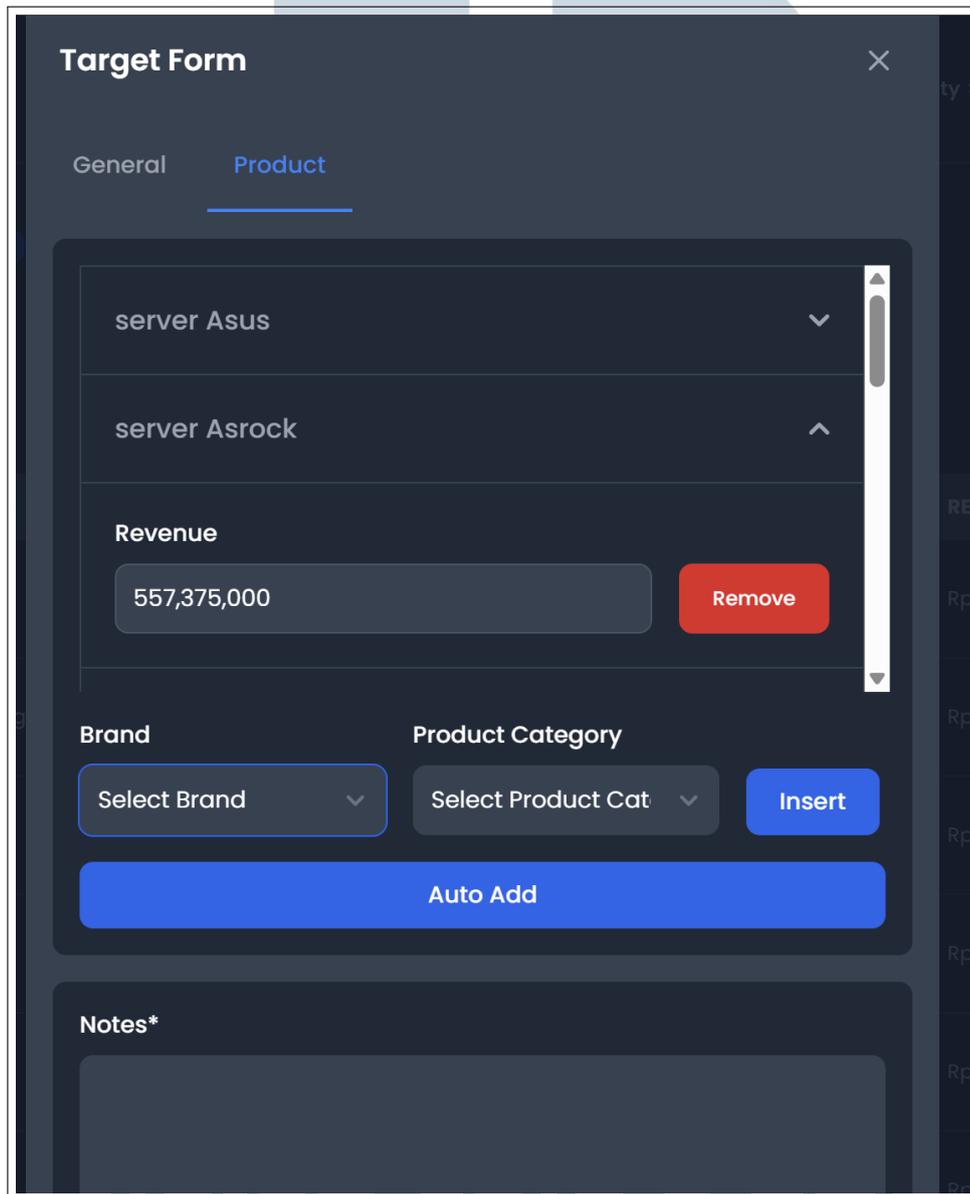
Pada tombol *set target* ketika di tekan akan muncul halaman seperti pada gambar... yang berisikan *target form*. Di dalam *target form* beberapa *roles* tertentu dapat mengubah *product target value*, *service target value*, dan juga *revenue*. *Roles* tertentu juga dapat memberikan *notes* untuk menjadi pengingat atau untuk memberikan informasi.

The image shows a dark-themed mobile application form titled "Target Form". At the top right is a close button (X). Below the title are two tabs: "General" and "Product". The "Product" tab is active. The form contains three input fields: "Product Target Value" with the value "0", "Service Target Value" with the value "0", and "Revenue Target Value" with the value "9,544,150,000". Below these is a "Notes\*" text area. At the bottom right, there are "Close" and "Submit" buttons.

Gambar 3.8. *Target Form Page*

Pada halaman *set target* terdapat tombol *product* pada tab *Product*, pengguna dapat memilih produk yang akan ditargetkan, menentukan nilai *revenue* yang ingin dicapai, dan menghapus produk dari daftar jika diperlukan. Fitur *dropdown* untuk *brand* dan kategori produk memungkinkan pengguna untuk mengklasifikasikan produk sesuai kebutuhan. Setelah pemilihan, pengguna dapat menambahkan produk ke dalam *target* secara manual melalui tombol *Insert*, atau secara otomatis dengan *Auto Add* untuk mempercepat proses *input data*. Di bagian bawah, tersedia

kolom *Notes* yang wajib diisi sebagai catatan atau penjelasan tambahan mengenai *target* yang ditetapkan. *Form* ini dirancang untuk memberikan fleksibilitas dan akurasi dalam menentukan strategi penjualan per produk, serta mendukung integrasi dengan modul histori dan pelaporan.

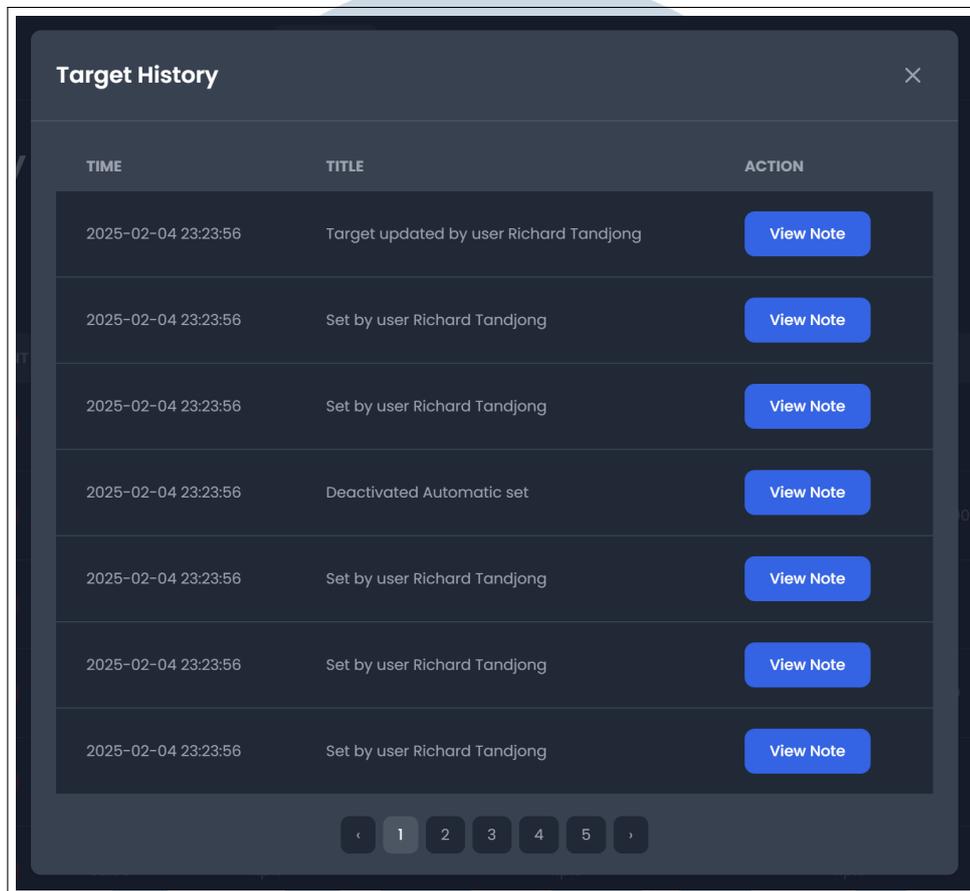
The image shows a dark-themed web interface titled "Target Form". At the top, there are two tabs: "General" and "Product", with "Product" being the active tab. Below the tabs, there is a scrollable list of items. The first two items are "server Asus" and "server Asrock", each with a small downward and upward arrow respectively. Below this list is a "Revenue" section with a text input field containing "557,375,000" and a red "Remove" button. Underneath, there are two dropdown menus labeled "Brand" and "Product Category", with "Select Brand" and "Select Product Cat" as their respective options. To the right of these dropdowns is a blue "Insert" button. Below these elements is a wide blue button labeled "Auto Add". At the bottom of the form is a "Notes\*" section with a large, empty text area for input.

Gambar 3.9. Set Product Page

Sumber: Website CRM PT Festino

Pada tombol *history roles*, tertentu dapat melihat siapa saja yang sudah mengganti atau mengubah *product target value*, *service target value*, dan juga *revenue*. Di dalam halaman *history* ini terdapat komponen pertama yaitu *time* yang

menunjukkan kapan waktu *set target* di modifikasi, komponen kedua yaitu title yang menunjukkan keterangan mengapa *set target* di modifikasi



TIME	TITLE	ACTION
2025-02-04 23:23:56	Target updated by user Richard Tandjong	<a href="#">View Note</a>
2025-02-04 23:23:56	Set by user Richard Tandjong	<a href="#">View Note</a>
2025-02-04 23:23:56	Set by user Richard Tandjong	<a href="#">View Note</a>
2025-02-04 23:23:56	Deactivated Automatic set	<a href="#">View Note</a>
2025-02-04 23:23:56	Set by user Richard Tandjong	<a href="#">View Note</a>
2025-02-04 23:23:56	Set by user Richard Tandjong	<a href="#">View Note</a>
2025-02-04 23:23:56	Set by user Richard Tandjong	<a href="#">View Note</a>

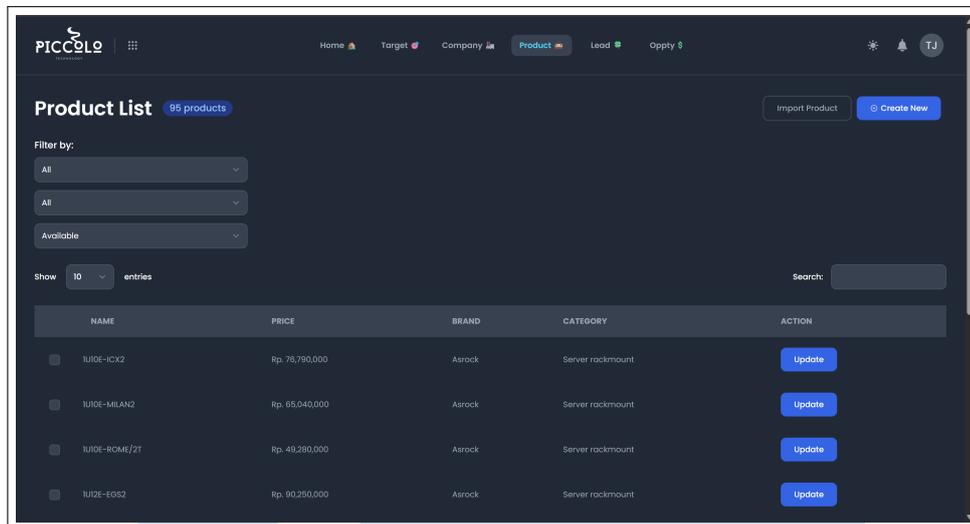
Gambar 3.10. *History Page*

### C Halaman Product

Halaman *Product List* pada sistem CRM PT Festino Indonesia menampilkan daftar lengkap seluruh produk yang tersedia di dalam sistem. Setiap entri menampilkan informasi seperti nama produk, harga, *brand*, dan kategori, sehingga memudahkan pengguna dalam mengelola dan memantau katalog produk. Di bagian atas, terdapat fitur *filter* untuk menyaring produk berdasarkan *brand*, kategori, dan status ketersediaan, serta fungsi *search* untuk pencarian cepat. Pengguna juga dapat menyesuaikan jumlah entri yang ditampilkan per halaman.

Tombol "*Create New*" memungkinkan penambahan produk baru, sementara "*Import Product*" memfasilitasi unggahan produk secara massal. Setiap baris produk dilengkapi dengan tombol "*Update*" yang memungkinkan pengguna

memperbarui *detail* produk secara langsung.



Gambar 3.11. *Product Page*

Halaman yang ditampilkan merupakan formulir untuk menambahkan data produk baru ke dalam sistem CRM PT Festino Indonesia. Dalam formulir ini, pengguna dapat mengisi berbagai informasi penting terkait produk, seperti nama produk, harga, merek (*brand*), kategori produk, dan satuan produk. Selain itu, terdapat opsi untuk menentukan apakah harga yang diinput sudah termasuk Pajak Pertambahan Nilai (VAT) atau belum, serta tersedia kolom deskripsi untuk memberikan informasi tambahan terkait produk tersebut. Tujuan dari fitur ini adalah untuk memastikan proses pendataan produk dilakukan secara sistematis, akurat, dan mudah diakses kembali di kemudian hari, sehingga mendukung efisiensi manajemen produk dalam sistem CRM perusahaan.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

Gambar 3.12. *Fitur Add Product*

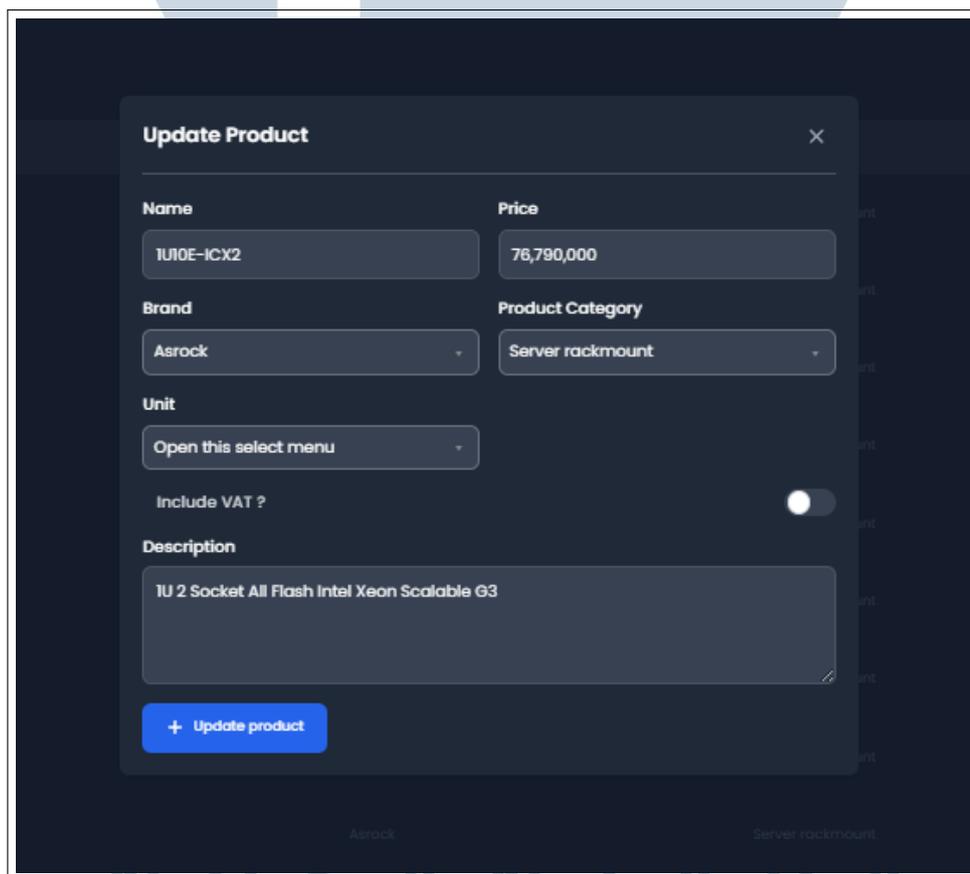
Tampilan yang ditunjukkan pada gambar merupakan *form* modal dengan fungsi utama untuk melakukan pembaruan atau penyuntingan data produk dalam sistem CRM yang digunakan oleh PT Festino Indonesia. Halaman ini dirancang dengan antarmuka yang sederhana dan responsif agar pengguna, terutama admin atau *staff* terkait, dapat dengan mudah memperbarui informasi produk yang tersedia di dalam sistem. Formulir ini menampilkan beberapa isian utama yang perlu dilengkapi atau diperbarui oleh pengguna, antara lain: Nama Produk, Harga, Brand, Kategori Produk, Unit, pilihan untuk *Include VAT*, serta kolom Deskripsi Produk.

Kolom "*Name*" berfungsi untuk menuliskan atau memperbarui nama dari produk tersebut, sedangkan "*Price*" menampilkan atau memungkinkan perubahan nilai harga dari produk yang bersangkutan. *Field* "*Brand*" dan "*Product Category*" merupakan *dropdown* menu yang menampilkan opsi brand dan kategori produk yang telah tersedia. Penting untuk dicatat bahwa opsi yang muncul dalam dua *dropdown* ini hanya akan menampilkan data yang sebelumnya telah didaftarkan melalui halaman *Brand List* dan *Category List*. Oleh karena itu, jika sebuah brand

atau kategori produk yang ingin dipilih tidak tersedia di dalam *dropdown*, maka *brand* atau kategori tersebut harus terlebih dahulu ditambahkan melalui halaman khususnya masing-masing agar dapat muncul dan digunakan pada *form* ini.

Selanjutnya, kolom "*Unit*" memberikan fleksibilitas dalam memilih satuan produk seperti *pcs*, *unit*, *set*, dan lain-lain, sesuai dengan bagaimana produk tersebut dijual atau didistribusikan. Terdapat pula opsi *Include VAT* (PPN) dalam bentuk *toggle switch* yang dapat diaktifkan atau dinonaktifkan berdasarkan apakah harga yang dicantumkan sudah termasuk pajak atau belum. Terakhir, kolom "*Description*" digunakan untuk menjelaskan secara ringkas dan informatif mengenai spesifikasi atau fitur produk agar memudahkan pemahaman bagi pihak internal maupun klien yang menggunakan sistem.

Setelah semua data diperbarui sesuai kebutuhan, pengguna dapat menekan tombol berwarna biru bertuliskan "Update Product" untuk menyimpan perubahan.



The image shows a dark-themed 'Update Product' form. It includes the following fields and controls:

- Name:** IU10E-ICX2
- Price:** 76,790,000
- Brand:** Asrock
- Product Category:** Server rackmount
- Unit:** Open this select menu
- Include VAT ?**: A toggle switch that is currently turned on.
- Description:** IU 2 Socket All Flash Intel Xeon Scalable G3
- Button:** + Update product

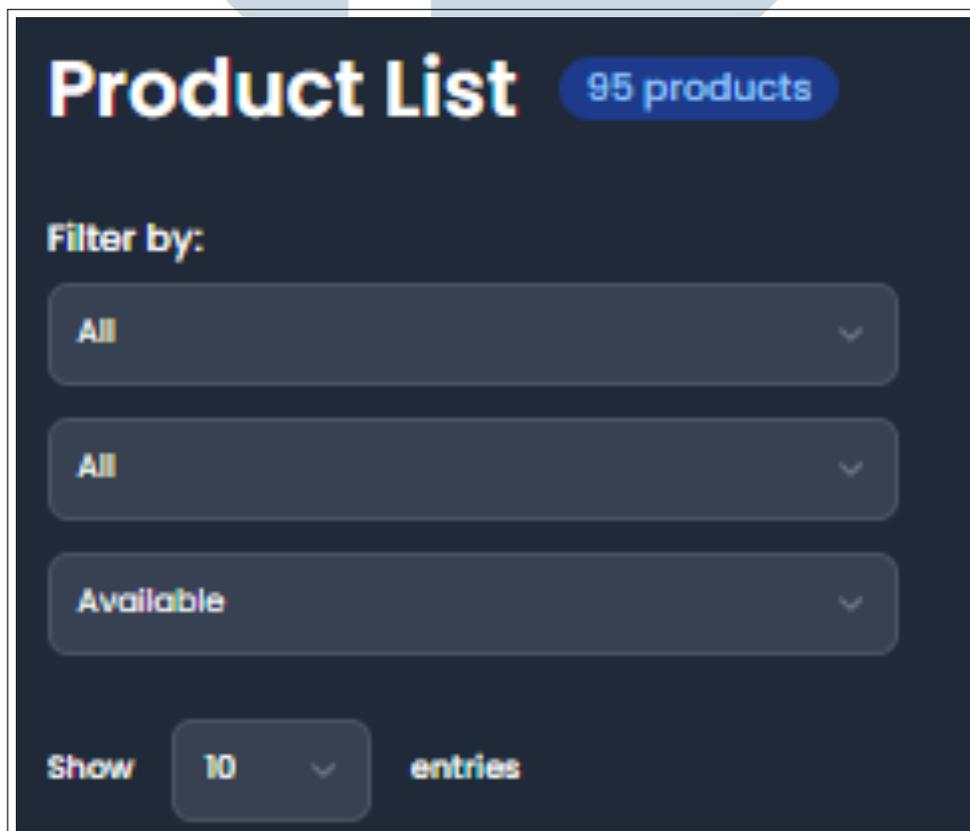
Gambar 3.13. Fitur Update Product

Tampilan pada gambar merupakan bagian dari halaman *Product List* yang menampilkan total jumlah produk yang telah terdaftar dalam sistem, dalam hal ini

sebanyak 95 produk. Di sisi kiri atas terdapat label “*Product List*” yang menandai bahwa pengguna sedang berada di halaman daftar produk, dan jumlah total produk ditampilkan secara dinamis dalam bentuk label biru untuk memberikan informasi secara cepat.

Fitur utama dari bagian ini adalah sistem filtering yang memungkinkan pengguna untuk menyaring data produk berdasarkan beberapa kriteria. Dropdown pertama dan kedua biasanya digunakan untuk menyaring berdasarkan brand dan kategori produk, sementara *dropdown* ketiga digunakan untuk menampilkan status ketersediaan produk, seperti *Available*, *Unavailable*, atau *All*. Fungsionalitas filter ini sangat penting dalam konteks manajemen produk yang kompleks karena memudahkan pengguna untuk menemukan produk tertentu tanpa harus menelusuri daftar panjang secara manual.

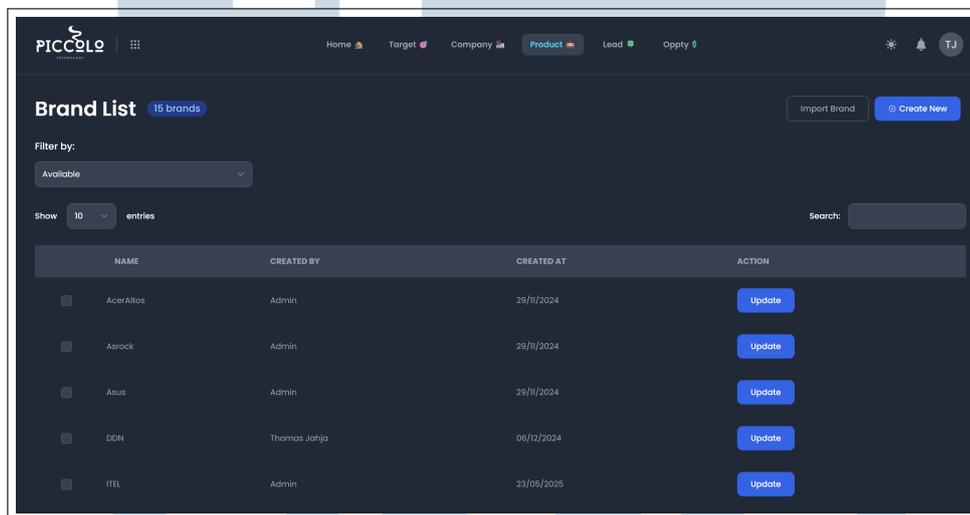
Selain itu, tersedia kontrol di bagian bawah bertuliskan “*Show entries*” yang memungkinkan pengguna memilih berapa banyak entri yang ingin ditampilkan dalam satu halaman, misalnya 10, 25, atau lebih banyak sekaligus.



Gambar 3.14. Tampilan Product Page

## D Halaman *Product Brand*

Halaman *Brand List* pada sistem CRM PT Festino Indonesia dirancang untuk memfasilitasi pengelolaan data merek produk yang digunakan dalam aktivitas pemasaran dan penjualan. Setiap entri menampilkan informasi penting seperti nama *brand*, identitas pembuat data, serta tanggal pembuatan. Tersedia pula fitur pencarian dan *filter status* untuk mempermudah pencarian *brand* yang tersedia. Tombol “*Update*” disediakan pada setiap baris untuk memungkinkan pengguna melakukan perubahan data secara cepat dan langsung. Untuk menampilkan *brand* pada halaman *product*, *user* harus menambahkan *product brand* dahulu.



Gambar 3.15. *Add Brand Page*

Halaman “*Add Brand*” pada sistem CRM PT Festino Indonesia berfungsi sebagai tempat untuk menambahkan data merek atau produk baru ke dalam *database* perusahaan. Dalam halaman ini, pengguna diminta untuk mengisi informasi berupa nama *brand* pada kolom “*Name*” dan memberikan deskripsi singkat mengenai *brand* tersebut pada kolom “*Description*”. Deskripsi ini dapat mencakup penjelasan tentang karakteristik, fungsi, atau keunggulan dari *brand* yang ditambahkan. Setelah semua informasi diisi, pengguna dapat menekan tombol “*Add Brand*” untuk menyimpan data ke dalam sistem.

**Add Brand** X

**Name**

Type product name

**Description**

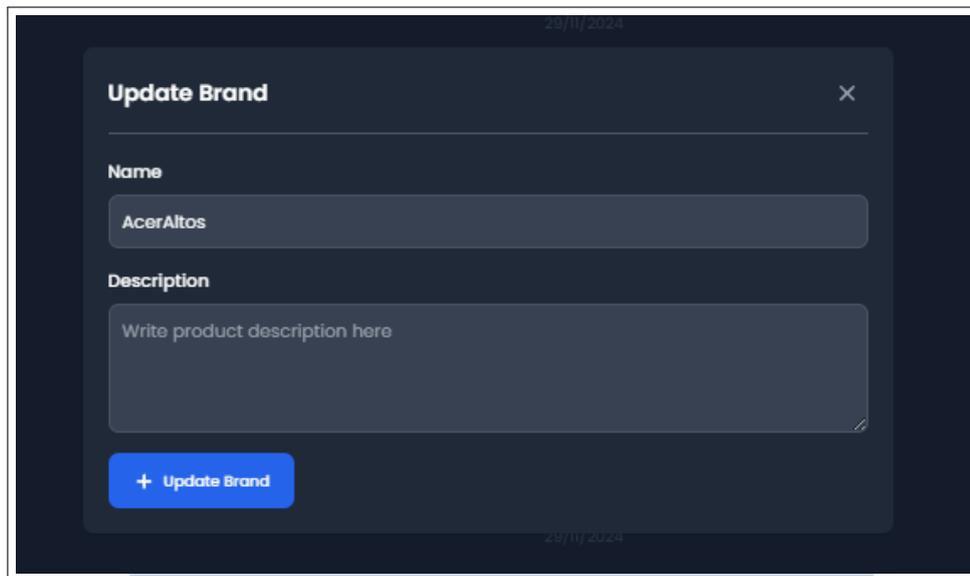
Write product description here

+ Add Brand

Gambar 3.16. *Product Brand Page*

Halaman "*Update Product Brand*" merupakan antarmuka yang digunakan untuk memperbarui informasi kategori produk dalam sistem CRM. Pada halaman ini, pengguna dapat mengedit nama *brand* dari produk melalui *field* teks yang tersedia serta menambahkan atau memperbarui deskripsi yang berkaitan dengan kategori tersebut untuk memberikan penjelasan lebih detail. *Form* ini bertujuan agar data *brand* produk yang tersimpan tetap relevan, akurat, dan sesuai dengan struktur data perusahaan. Setelah pengisian dilakukan, pengguna cukup menekan tombol "*Update Product Category*" berwarna biru untuk menyimpan perubahan.

U M W I N  
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



Gambar 3.17. *Product Brand Page*

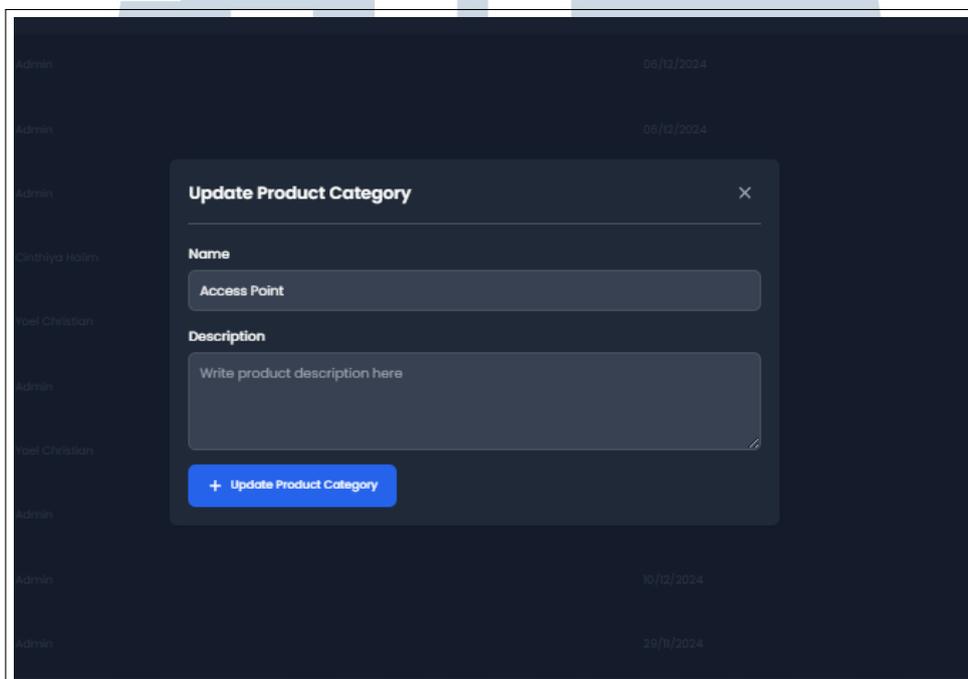
## E Halaman Product Category

Halaman "*Product Category List*" pada sistem CRM Festino Indonesia berfungsi untuk menampilkan dan mengelola daftar kategori produk yang telah terdaftar di dalam sistem. Pada bagian atas halaman, ditampilkan jumlah total kategori produk yang ada, yaitu sebanyak 36 kategori. Pengguna dapat memfilter data berdasarkan *status* ketersediaan, seperti "*Available*", serta mengatur jumlah entri yang ingin ditampilkan per halaman. Selain itu, tersedia tombol "*Create New*" untuk menambahkan kategori baru dan tombol "*Import Category*" untuk mengimpor data kategori dalam jumlah besar secara sekaligus.

Di bagian utama halaman, terdapat tabel yang menampilkan informasi penting dari setiap kategori produk, seperti nama kategori, nama pengguna yang membuat kategori tersebut, tanggal pembuatan, serta tombol "*Update*" yang memungkinkan pengguna untuk mengedit atau memperbarui informasi kategori. Fitur pencarian juga disediakan di sisi kanan tabel untuk memudahkan pengguna menemukan kategori tertentu dengan cepat.

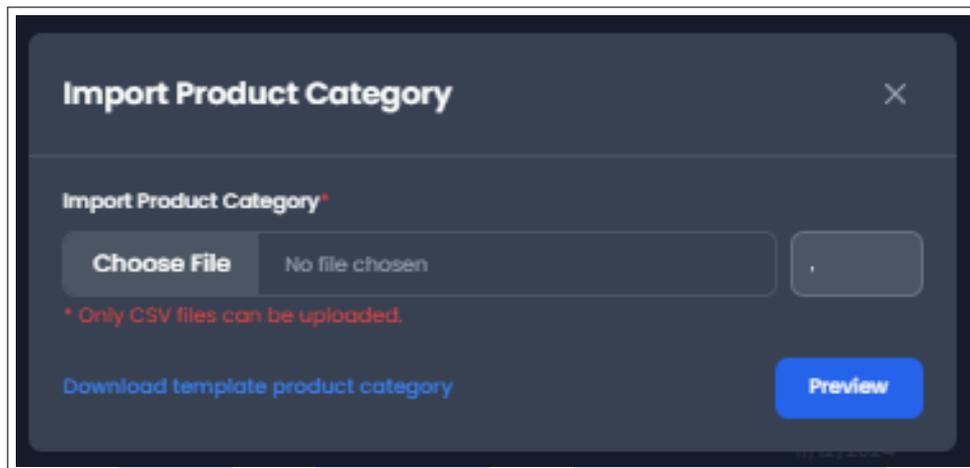


Halaman yang ditampilkan merupakan antarmuka untuk memperbarui data kategori produk dalam sistem CRM PT Festino Indonesia. Pada halaman ini, pengguna dapat melakukan pembaruan terhadap nama kategori produk melalui kolom "Name" dan menambahkan atau mengubah penjelasan terkait kategori tersebut di bagian "Description". Desain halaman ini disusun secara ringkas dan fokus pada fungsionalitas utama, yaitu memudahkan pengguna dalam memperbarui informasi kategori tanpa langkah yang rumit. Setelah data diperbarui, pengguna dapat menekan tombol "Update Product Category" untuk menyimpan perubahan.



Gambar 3.20. Update Category Page

Antarmuka yang ditampilkan merupakan bagian dari fitur Import Product Category pada sistem CRM PT Festino Indonesia. Fitur ini dirancang untuk mempermudah proses input data kategori produk dalam jumlah besar melalui unggahan *file* berformat CSV. Pengguna dapat memilih *file* yang akan diunggah dengan mengklik tombol "CHOOSE FILE", kemudian dapat melihat pratinjau data sebelum benar-benar mengimpor ke dalam sistem melalui tombol "Preview". Di bagian bawah juga tersedia tautan untuk mengunduh template CSV, yang berfungsi sebagai panduan agar format data yang dimasukkan sesuai dengan standar sistem.



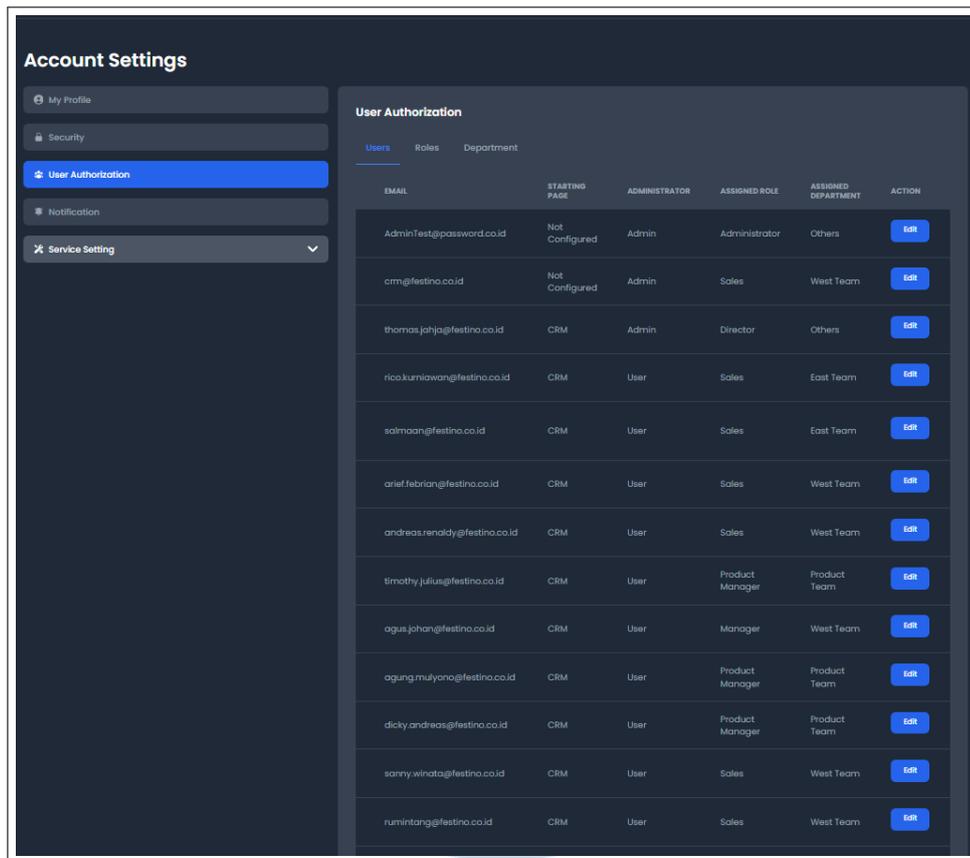
Gambar 3.21. *Import Page*

## F User Authorization Page

Halaman yang ditampilkan pada gambar merupakan bagian dari modul *Account Settings*, lebih tepatnya berada pada tab *User Authorization*, yang berfungsi untuk mengelola hak akses pengguna dalam sistem. Tampilan ini memungkinkan *administrator* untuk memonitor dan mengatur informasi pengguna seperti *email*, halaman awal saat *login (starting page)*, *status administrator*, peran yang diberikan (*assigned role*), serta departemen atau tim yang ditugaskan (*assigned department*).

Setiap baris menunjukkan satu akun pengguna lengkap dengan *detail* konfigurasinya. Kolom *Starting Page* menentukan halaman default yang akan terbuka ketika pengguna *login* sebagian pengguna terlihat sudah disetel ke halaman CRM, sementara lainnya belum dikonfigurasi. Kolom *Administrator* menandakan apakah pengguna memiliki hak akses *admin* atau hanya sebagai user biasa. *Assigned Role* menunjukkan fungsi pengguna dalam sistem seperti *Sales, Manager*, atau *Product Manager*. Sementara *Assigned Department* menampilkan pembagian divisi seperti *West Team, East Team*, atau *Product Team* yang menunjukkan struktur organisasi internal perusahaan.

Di sisi paling kanan terdapat tombol *Edit*, yang memungkinkan *administrator* untuk memperbarui informasi dan pengaturan akses masing-masing pengguna.



Gambar 3.22. User Authorization Page

Halaman *Admin Access* yang ditampilkan pada gambar merupakan bagian dari sistem pengelolaan hak akses pengguna yang memungkinkan *administrator* untuk mengatur secara *detail* otorisasi dan preferensi pengguna dalam lingkungan aplikasi. Halaman ini terbagi ke dalam beberapa *tab*, dan yang ditampilkan saat ini adalah *tab General*, yang berfungsi untuk mengatur pengaturan utama akses pengguna. Di dalamnya terdapat beberapa komponen penting yang membantu menetapkan peran serta fungsi dari masing-masing pengguna yang ada dalam sistem.

Komponen pertama adalah *Starting Page*, yang memungkinkan *administrator* memilih halaman mana yang akan menjadi tampilan awal ketika pengguna tersebut *login* ke dalam sistem. Misalnya, jika pengguna ditugaskan di divisi penjualan, maka halaman awalnya dapat diatur ke modul CRM (*Customer Relationship Management*), yang relevan dengan aktivitas mereka. Penentuan *starting page* ini penting untuk memastikan efisiensi kerja pengguna dengan langsung menampilkan modul yang paling sering mereka gunakan.

Selanjutnya, bagian *Assigned Role* memberikan administrator kemampuan

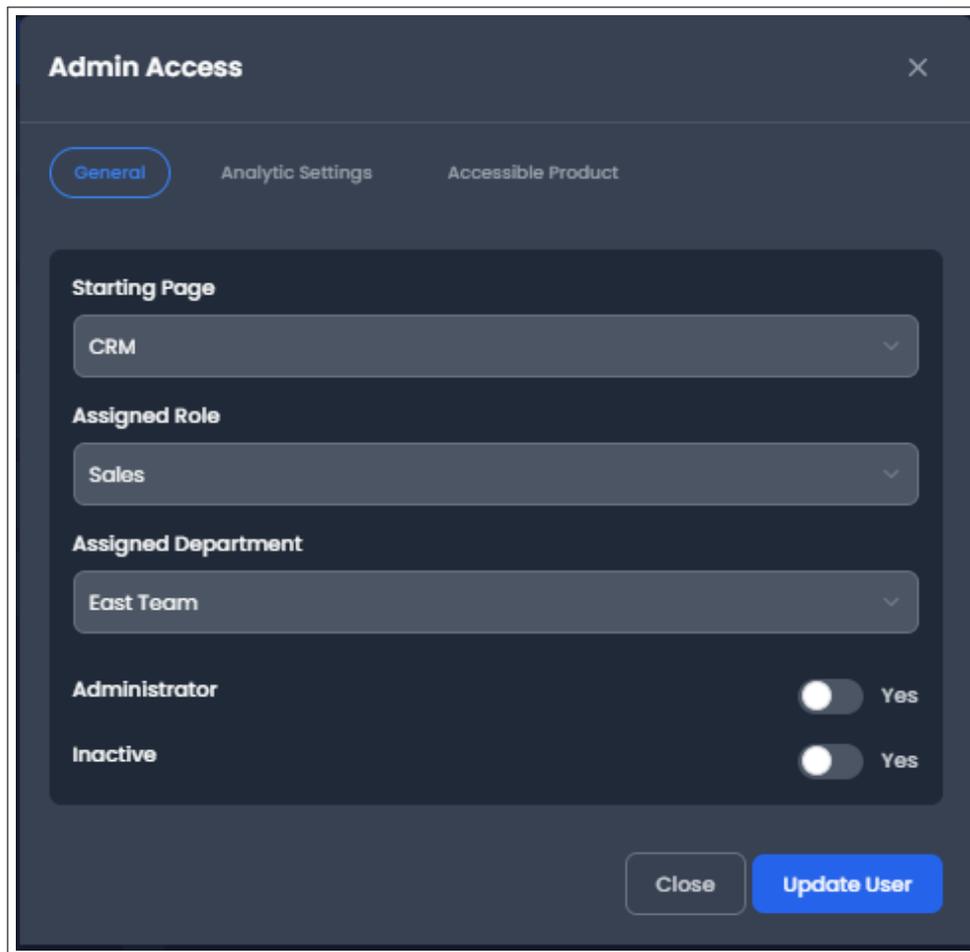
untuk menetapkan peran pengguna, seperti *Sales, Manager, Product Manager*, atau peran-peran lain yang telah ditentukan sebelumnya di sistem. Penetapan peran ini mempengaruhi batasan dan izin fitur apa saja yang bisa diakses pengguna. Misalnya, peran "*Sales*" kemungkinan hanya memiliki akses untuk membuat atau mengelola *leads* dan *opportunity*, sedangkan "*Product Manager*" dapat mengakses serta memodifikasi data produk.

Fitur *Assigned Department* memungkinkan administrator untuk mengelompokkan pengguna berdasarkan tim atau divisi tempat mereka bekerja, seperti "*East Team*", "*West Team*", atau "*Product Team*". Pengelompokan ini membantu dalam distribusi tugas, pelaporan, serta dalam memberikan hak akses yang sesuai dengan struktur organisasi internal perusahaan.

Selain itu, terdapat dua pengaturan penting berupa tombol sakelar (*toggle switch*), yaitu *Administrator* dan *Inactive*. Opsi *Administrator* bila diaktifkan akan memberikan hak istimewa tingkat tinggi kepada pengguna, sehingga mereka dapat mengakses dan mengelola seluruh modul serta konfigurasi sistem, termasuk pengaturan pengguna lainnya. Sedangkan opsi *Inactive* digunakan untuk menonaktifkan akun pengguna tanpa perlu menghapusnya secara permanen. Pengguna yang berstatus tidak aktif tidak akan dapat *login* atau mengakses sistem, namun datanya masih tetap tersimpan.

Pada bagian bawah halaman ini terdapat dua tombol, yaitu *Close* dan *Update User*. Tombol *Close* digunakan untuk menutup jendela pengaturan tanpa menyimpan perubahan apapun, sedangkan tombol *Update User* berfungsi untuk menyimpan seluruh konfigurasi atau perubahan yang telah dilakukan terhadap pengaturan pengguna tersebut.

U M M N  
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A

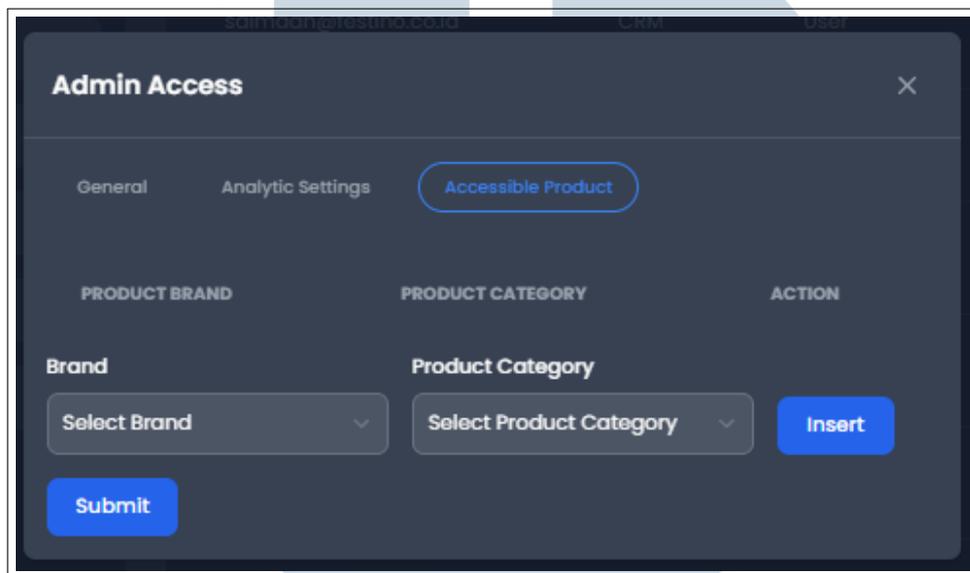


Gambar 3.23. Admin Access Page

Halaman *Admin Access* pada *tab Accessible Product* ini berfungsi untuk mengatur akses pengguna terhadap produk berdasarkan kombinasi *brand* (merek produk) dan *product category* (kategori produk). Dengan kata lain, fitur ini memungkinkan *admin* untuk menentukan merek dan kategori produk apa saja yang dapat diakses oleh seorang pengguna di dalam sistem. Ini sangat penting terutama dalam skenario di mana perusahaan memiliki berbagai macam lini produk yang dikelola oleh tim atau individu yang berbeda.

Di dalam tampilan ini, pengguna (biasanya *administrator*) dapat memilih brand melalui dropdown "*Select Brand*" dan kategori yang relevan melalui dropdown "*Select Product Category*". Setelah keduanya dipilih, *admin* dapat mengklik tombol *Insert* untuk memasukkan pengaturan tersebut ke dalam daftar hak akses pengguna. Proses ini bersifat *granular* dan memungkinkan perusahaan untuk membatasi akses hanya kepada data yang dibutuhkan sesuai tanggung jawab pengguna, menjaga kerahasiaan dan efisiensi kerja.

Setelah semua entri akses dimasukkan, tombol *Submit* yang terletak di bagian bawah dapat digunakan untuk menyimpan seluruh pengaturan yang telah dilakukan. Pendekatan ini membantu memastikan bahwa setiap pengguna hanya dapat melihat atau mengelola produk yang relevan dengan tugas atau divisinya.



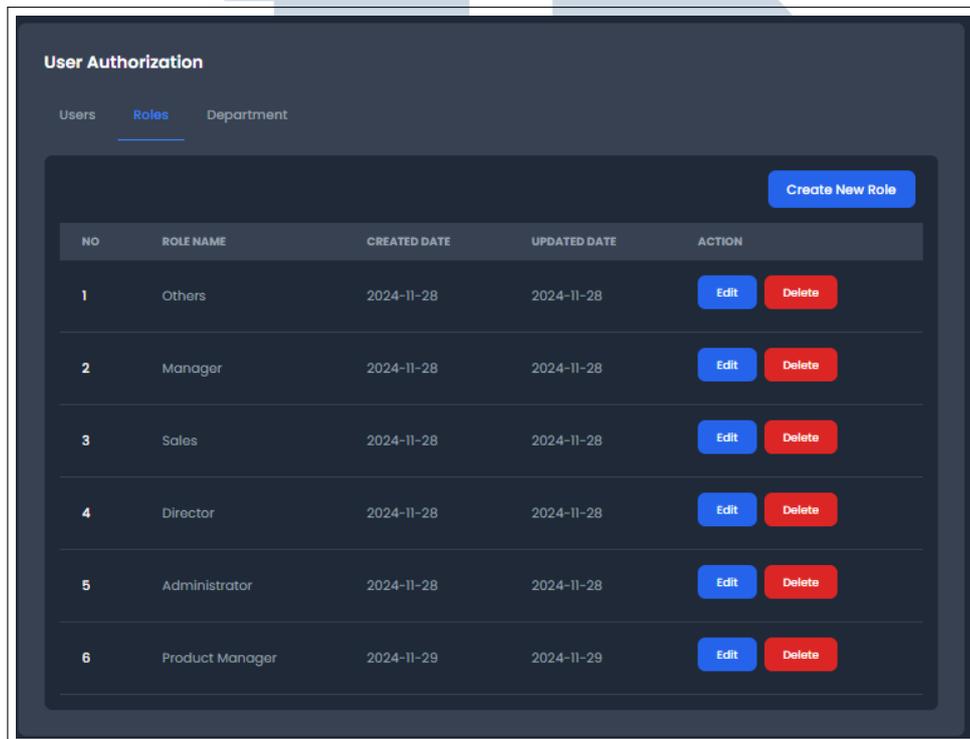
Gambar 3.24. Admin Access Page

Halaman ini merupakan bagian dari modul *User Authorization* pada sistem CRM, yang berfungsi untuk mengelola hak akses pengguna berdasarkan peran atau jabatan mereka dalam perusahaan. Pada *tab Roles*, ditampilkan tabel yang memuat daftar seluruh peran yang telah didaftarkan ke dalam sistem. Setiap entri dalam tabel menampilkan informasi yang terdiri dari nomor urut, nama peran (*Role Name*), tanggal pembuatan (*Created Date*), dan tanggal terakhir diperbarui (*Updated Date*). Data ini membantu administrator dalam memantau dan mengelola struktur peran yang aktif di dalam sistem.

Di sisi kanan setiap baris, tersedia dua tombol aksi utama, yaitu *Edit* dan *Delete*. Tombol *Edit* berwarna biru memungkinkan pengguna untuk mengubah nama peran atau memperbarui informasi yang berkaitan dengan peran tersebut. Sedangkan tombol *Delete* berwarna merah digunakan untuk menghapus peran tertentu dari sistem apabila sudah tidak digunakan lagi. Fitur ini memberikan fleksibilitas bagi administrator untuk menyesuaikan struktur otorisasi sesuai kebutuhan dan dinamika organisasi.

Selain itu, pada bagian kanan atas halaman terdapat tombol *Create New Role* yang berfungsi untuk menambahkan peran baru ke dalam sistem. Saat tombol

ini ditekan, pengguna akan diarahkan ke form input untuk mendefinisikan nama peran dan informasi terkait lainnya. Penambahan peran baru ini penting untuk memastikan bahwa setiap pengguna memiliki akses yang sesuai dengan tanggung jawabnya di dalam perusahaan.



NO	ROLE NAME	CREATED DATE	UPDATED DATE	ACTION
1	Others	2024-11-28	2024-11-28	<a href="#">Edit</a> <a href="#">Delete</a>
2	Manager	2024-11-28	2024-11-28	<a href="#">Edit</a> <a href="#">Delete</a>
3	Sales	2024-11-28	2024-11-28	<a href="#">Edit</a> <a href="#">Delete</a>
4	Director	2024-11-28	2024-11-28	<a href="#">Edit</a> <a href="#">Delete</a>
5	Administrator	2024-11-28	2024-11-28	<a href="#">Edit</a> <a href="#">Delete</a>
6	Product Manager	2024-11-29	2024-11-29	<a href="#">Edit</a> <a href="#">Delete</a>

Gambar 3.25. Admin Access Page

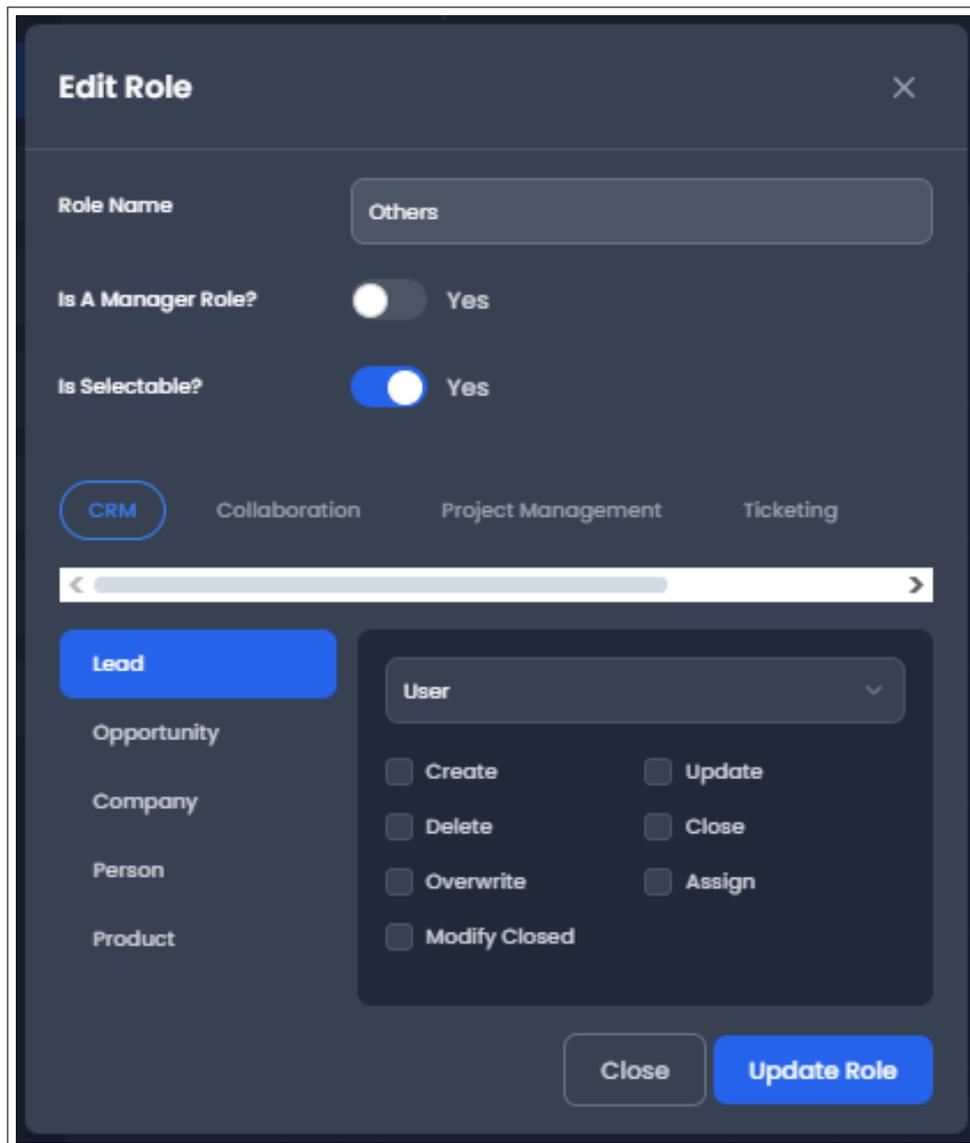
Form *Edit Role* merupakan fitur dalam sistem CRM yang digunakan untuk mengatur dan memodifikasi hak akses dari suatu peran (*role*) pengguna secara menyeluruh. Fitur ini memberikan keleluasaan bagi administrator untuk mengelola struktur otorisasi berdasarkan kebutuhan organisasi. Bagian pertama dari form ini adalah kolom “*Role Name*”, yaitu kolom teks tempat administrator dapat mengubah atau memperbarui nama dari peran yang sedang dikonfigurasi. Nama peran ini nantinya akan digunakan sebagai identitas akses pengguna dalam sistem. Di bawahnya terdapat dua opsi pengaturan berbentuk tombol saklar (*switch*), yaitu “*Is A Manager Role?*” dan “*Is Selectable?*”. Opsi “*Is A Manager Role?*” berfungsi untuk menetapkan apakah peran tersebut memiliki status sebagai manajerial, yang biasanya memiliki hak akses lebih tinggi atau bersifat supervisi. Sementara itu, opsi “*Is Selectable?*” digunakan untuk menentukan apakah peran ini dapat dipilih saat membuat atau mengedit data pengguna, sehingga peran yang tidak aktif dapat disembunyikan dari pilihan umum.

Selanjutnya, form ini memiliki struktur tab yang menampilkan beberapa modul sistem utama, antara lain *CRM*, *Collaboration*, *Project Management*, dan *Ticketing*. Masing-masing tab ini mewakili bagian-bagian penting dalam sistem CRM yang dapat diatur hak aksesnya berdasarkan peran. Saat tab *CRM* dipilih, muncul daftar entitas (*entity*) atau jenis data yang tersedia dalam modul tersebut, seperti *Lead*, *Opportunity*, *Company*, *Person*, dan *Product*. Entitas ini ditampilkan dalam daftar vertikal di sisi kiri area form. Ketika salah satu entitas dipilih (contohnya “*Lead*”), administrator dapat mengatur hak akses lebih rinci di bagian kanan form.

Di area pengaturan hak akses ini, terdapat *dropdown* untuk memilih jenis entitas pengguna atau grup peran terkait, dan di bawahnya terdapat sejumlah *checkbox* (kotak centang) yang mewakili tindakan atau izin yang dapat diberikan kepada peran tersebut. Hak akses yang tersedia meliputi tindakan seperti *Create* (membuat data baru), *Update* (memperbarui data), *Delete* (menghapus data), *Close* (menutup data yang telah selesai), *Overwrite* (mengganti data yang sudah ada), *Assign* (menugaskan data ke pengguna lain), dan *Modify Closed* (mengubah data yang sudah ditutup). Dengan adanya pengaturan hak akses secara spesifik seperti ini, sistem menjadi lebih fleksibel dan aman, karena setiap pengguna hanya dapat mengakses fitur sesuai dengan tanggung jawab dan kewenangan yang diberikan melalui peran mereka.

Di bagian bawah form, terdapat dua tombol utama yaitu “*Close*” dan “*Update Role*”. Tombol *Close* digunakan untuk menutup form tanpa menyimpan perubahan yang telah dilakukan, sementara tombol *Update Role* akan menyimpan seluruh konfigurasi yang baru saja diedit.

U M W I N  
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A

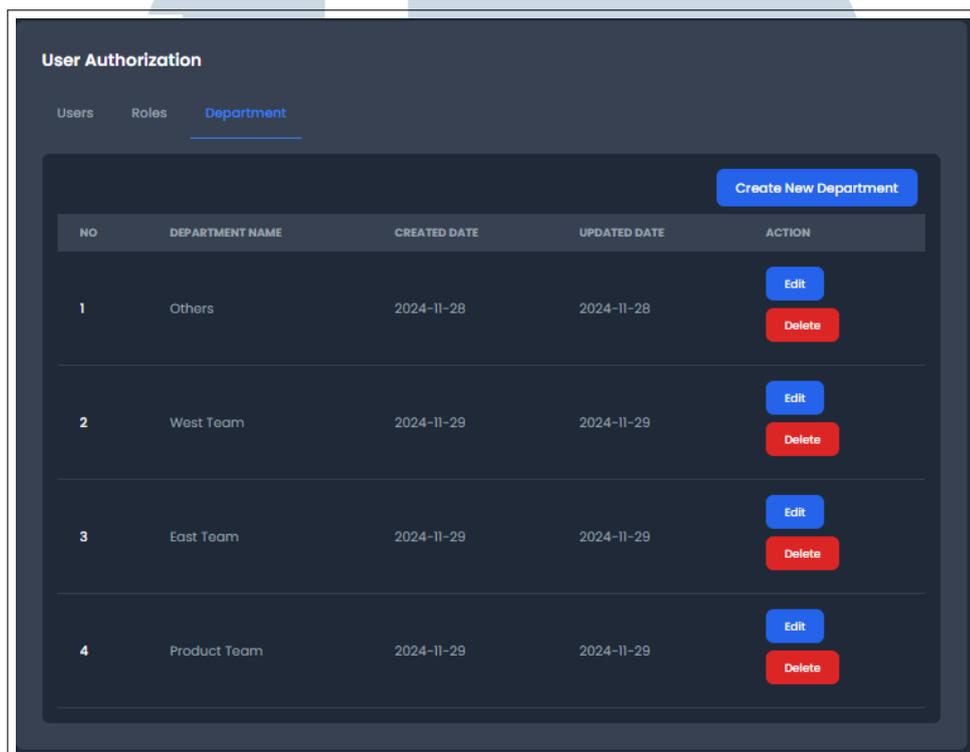


Gambar 3.26. Admin Access Page

Fungsi utama dari halaman *department* adalah untuk menampilkan dan mengelola data departemen yang ada di dalam perusahaan. Data ditampilkan dalam bentuk tabel yang terdiri dari beberapa kolom, yaitu nomor urut (*No*), nama departemen (*Department Name*), tanggal pembuatan (*Created Date*), tanggal terakhir diperbarui (*Updated Date*), serta kolom aksi (*Action*). Masing-masing baris dalam tabel merepresentasikan satu entitas departemen. Pengguna dapat melihat kapan data departemen tersebut pertama kali dibuat maupun kapan terakhir kali dilakukan pembaruan.

Di sisi kanan atas tabel terdapat tombol *Create New Department* yang berfungsi untuk menambahkan data departemen baru ke dalam sistem. Saat tombol

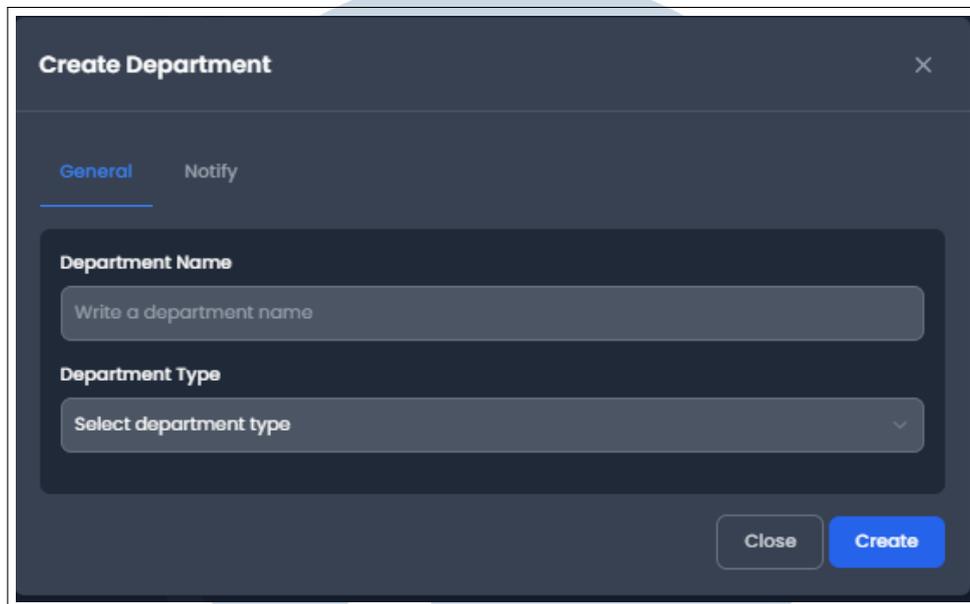
ini ditekan, pengguna akan diarahkan ke form input untuk mengisi informasi yang dibutuhkan terkait departemen yang akan ditambahkan. Sementara itu, pada setiap baris data departemen, tersedia dua tombol aksi, yaitu *Edit* dan *Delete*. Tombol *Edit* berwarna biru digunakan untuk mengubah informasi departemen yang telah terdaftar, sedangkan tombol *Delete* berwarna merah digunakan untuk menghapus departemen dari sistem apabila sudah tidak diperlukan lagi.



Gambar 3.27. Admin Access Page

Form *Create Department* merupakan tampilan antarmuka yang digunakan untuk menambahkan data departemen baru ke dalam sistem CRM. Form ini terdiri dari dua tab, yaitu *General* dan *Notify*, di mana tab *General* ditampilkan secara default saat pengguna pertama kali membuka form. Di dalam tab *General*, terdapat dua komponen utama yang harus diisi oleh pengguna. Komponen pertama adalah kolom *Department Name*, yaitu kolom input teks tempat pengguna menuliskan nama departemen yang ingin ditambahkan. Kolom ini dilengkapi dengan placeholder “Write a department name” sebagai panduan pengguna. Komponen kedua adalah *Department Type*, yang disajikan dalam bentuk *dropdown* dan berfungsi untuk memilih jenis atau kategori departemen dari daftar yang tersedia. Placeholder pada *dropdown* ini bertuliskan “Select department type” yang

menunjukkan bahwa pengguna harus melakukan pemilihan terlebih dahulu sebelum menyimpan data.



Gambar 3.28. Admin Access Page

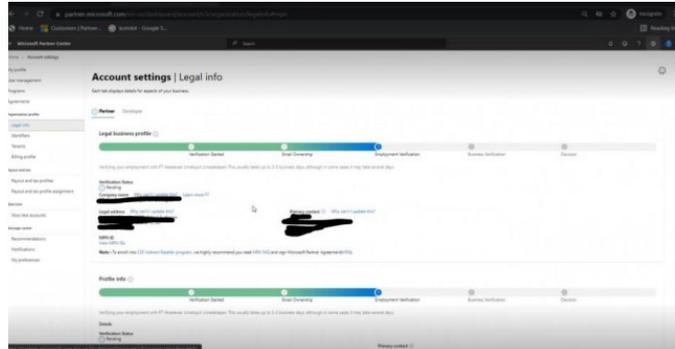
Di bagian bawah form, terdapat dua tombol aksi, yaitu tombol *Close* dan *Create*. Tombol *Close* digunakan untuk menutup form tanpa menyimpan data, sedangkan tombol *Create* yang berwarna biru digunakan untuk menyimpan data departemen baru yang telah diisi oleh pengguna.

### 3.3.2 Proyek Microsoft Teams

Proyek ini bertujuan untuk mengalihkan komunikasi *internal* perusahaan dari penggunaan *local mail server* dan WhatsApp ke *platform* kolaborasi terpusat *Microsoft Teams*. Penggunaan *email* lokal dan aplikasi pesan instan tidak lagi memadai untuk mendukung kolaborasi lintas tim yang cepat, dan terstruktur.

Dalam proses implementasi, dilakukan kontak langsung dengan tim *sales Microsoft* untuk memperoleh informasi layanan dan mekanisme penggunaan *Microsoft Teams*. Setelah komunikasi dilakukan, pihak *Microsoft* memberikan *user guidance* resmi untuk menjalankan *trial*, yang mencakup langkah aktivasi akun, konfigurasi awal, dan pemanfaatan fitur-fitur dasar selama masa uji coba.

15. Lalu refresh lagi halaman legal review dan statusnya akan berubah menjadi employment verification. Disini anda menunggu sekitar 2-3 kerja untuk Microsoft verifikasi (mohon sering masuk dan cek status di partner centre sudah berubah atau belum karena tidak ada notifikasi dari Microsoft bila status berubah)



Gambar 3.29. User Guidanncce

Gambar yang ditampilkan merupakan bagian dari formulir pendaftaran, untuk akun korporat atau mitra (*partner*) di *platform Microsoft*. Perusahaan diminta untuk memberi *primary contact name*, *primary contact email*, dan juga nomor telpon. Hal ini dilakukan untuk mendaftarkan perusahaan kedalam kemitraan *Microsoft Teams*

**Legal contact details**

Primary contact first name\*

Primary contact middle name

Primary contact last name\*

Primary contact email\*

Primary contact phone\*

**Publisher details**

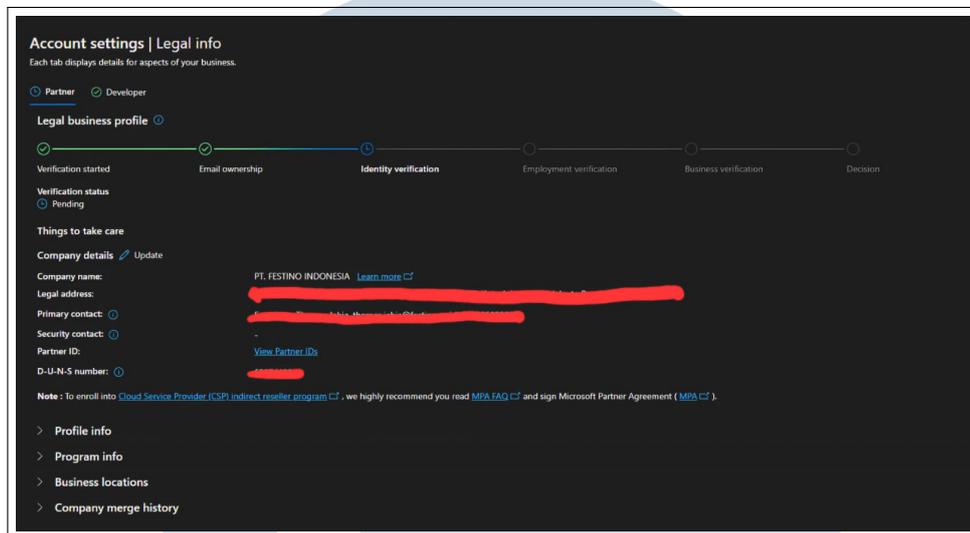
Publisher name\*

Your publisher name is the name your customers know you as. You can change this later.

N U S A N T A R A  
Gambar 3.30. Pendaftaran Perusahaan

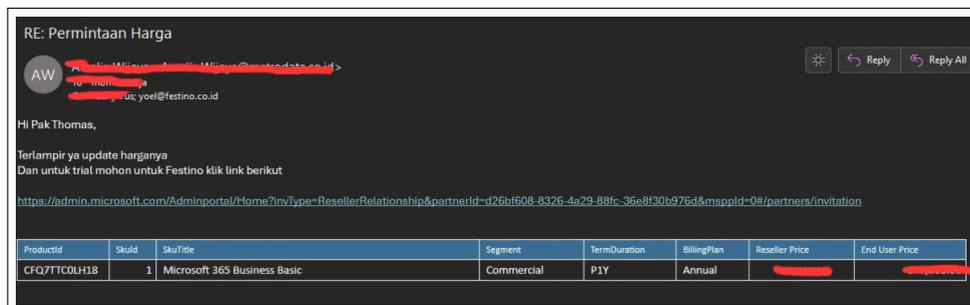
Setelah perusahaan terdaftar, Tim dari *Microsoft* melakukan pengecekan pada perusahaan yang baru saja mendaftar. Hal yang dapat dilakukan adalah mengakses halaman admin yang ada pada *Microsoft Teams*. Dengan dapat

mengakses halaman *admin Microsoft Teams* perusahaan dapat mengetahui bahwa perusahaan hanya tinggal menunggu konfirmasi dari *Microsoft Teams*.



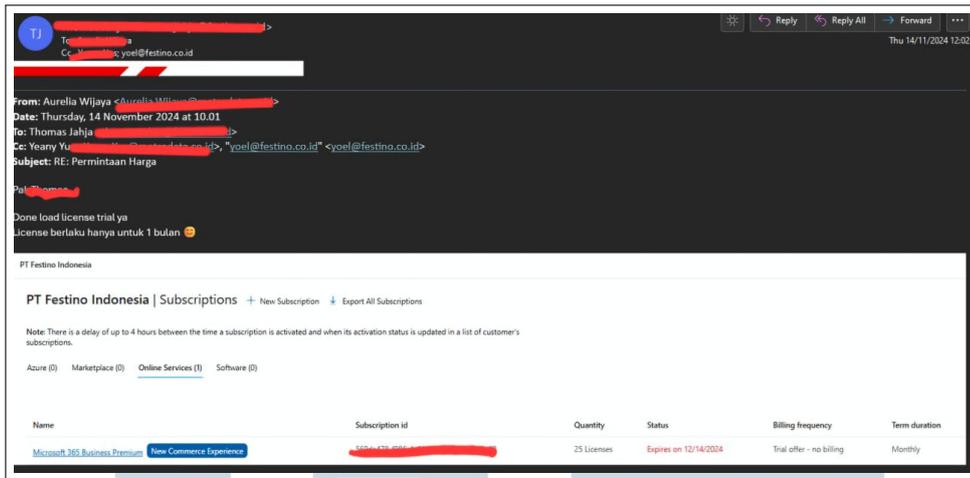
Gambar 3.31. Menunggu Konfirmasi

Setelah melakukan konfirmasi dan Tim dari *Microsoft* melakukan pengecekan, perusahaan diberikan penawaran untuk berlangganan *Microsoft Teams* melalui *local mail* PT Festino Indonesia.



Gambar 3.32. Penawaran Harga dan Trial

Pada saat melakukan persetujuan, di dalam *email* yang di berikan berikut nya diberitahu bahwa perusahaan berhasil terdaftar dan di dalam lampiran diberi tahu bahwa perusahaan mendapatkan *trial* selama 1 bulan untuk 25 orang.



Gambar 3.33. Perusahaan Berhasil Teraftar Trial

Pada gambar adalah tampilan dari halaman admin *Microsoft Teams*, halaman ini bertugas untuk mendaftarkan karyawan kedalam *Microsoft Teams* serta membuatkan *role* ke setiap karyawan yang ada pada PT Festino Indonesia

Name	Username for sign-in	Licenses
AM [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft 365 Business Premium
AJ [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Fabric (Free), Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
DA [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
FF Finance Finance	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
IW [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
JJ [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
NN [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
RR [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
RJ [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft 365 Business Premium
TI Test Ing	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
TJ [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
TJ [Redacted]	[Redacted]@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium
YN Yoel Nababan	yoelnababan@ptfestinojakarta.onmicrosoft.com	Microsoft Power Automate Free, Microsoft 365 Business Premium

Gambar 3.34. Pembuatan Akun

MULTIMEDIA  
NUSANTARA

### **3.4 Kendala dan Solusi yang Ditemukan**

#### **3.4.1 Kendala Yang Ditemukan**

Selama menjalani praktik kerja magang di PT. Festino Indonesia, terdapat beberapa kendala yang dihadapi. Yang pertama terdapat kendala pada cara adaptasi terhadap *tools* yang digunakan dalam aktivitas sehari-hari. Salah satu tantangan utama adalah belum terbiasa adalah pada saat penggunaan *tools* seperti *Microsoft Outlook*, yang berperan penting dalam komunikasi dan pengelolaan jadwal secara profesional dan lebih terstruktur. Selain itu, pemahaman mengenai sistem NAS (*Network Attached Storage*) juga menjadi kendala, mengingat pentingnya sistem ini dalam menyimpan dan mengakses data secara terpusat. Proses adaptasi terhadap alat-alat tersebut memerlukan waktu, sehingga pada awalnya kesulitan yang dialami adalah untuk bekerja dengan *optimal* sesuai dengan standar yang diterapkan oleh perusahaan. Namun, dengan bimbingan dan pembelajaran secara bertahap, kendala ini dapat diatasi. Dalam praktik kerja magang, diperlukan untuk bekerja sama dengan rekan kerja yang memiliki rentan usia yang cukup jauh. Dengan adanya rentan usia ini menjadi kendala dikarenakan adanya kecanggungan dan ketakutan pada saat ingin bertanya dan meminta saran atau pendapat apabila ada tugas atau pekerjaan yang sekiranya kurang paham. Di dalam praktik kerja magang, juga mengalami kendala di bagian *time management* yang kurang baik di dalam dunia kerja. Karena sebelumnya adanya ketidakbiasaan untuk mengerjakan tugas atau hal lebih dari satu pekerjaan dalam satu harinya sehingga membutuhkan waktu untuk beradaptasi dan membuat *time management* yang baik. Karenanya ada beberapa tugas dan hal yang membutuhkan waktu yang lebih lama pada saat pengerjaannya.

#### **3.4.2 Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

Untuk mengatasi kendala yang dihadapi selama pelaksanaan praktik kerja magang di PT Festino Indonesia, solusi yang diterapkan antara lain dengan aktif bertanya dan mempelajari secara mandiri cara menggunakan *Microsoft Outlook* sebagai *tools* pendukung kegiatan kerja. Selain itu, pendampingan dari rekan kerja atau *supervisor* selama masa adaptasi juga penting agar pertanyaan atau kendala yang muncul dapat langsung ditangani. Dengan cara ini, proses adaptasi dapat berlangsung lebih cepat dan pekerjaan dapat dilakukan secara lebih efektif.

Solusi dari kendala pertama yang dihadapi adalah dengan berinisiatif membangun kedekatan dengan rekan kerja yang memiliki rentang usia cukup

jauh. Pendekatan dilakukan secara sederhana, seperti mengobrol atau berinteraksi langsung dengan rekan kerja yang sering berhubungan dalam pekerjaan, sehingga dapat mengurangi kecanggungan dan meminimalisasi rasa takut dalam berkomunikasi. Hal ini juga berkontribusi dalam meningkatkan kepercayaan diri untuk bertanya terkait tugas atau hal-hal yang belum dipahami.

Adapun solusi dari kendala kedua adalah dengan mencari metode kerja yang tepat, efektif, dan tetap nyaman untuk dijalankan. Salah satu cara yang diterapkan adalah menyusun *to-do list* harian agar memiliki manajemen waktu yang baik dalam menyelesaikan setiap tugas yang diberikan oleh *supervisor*.

