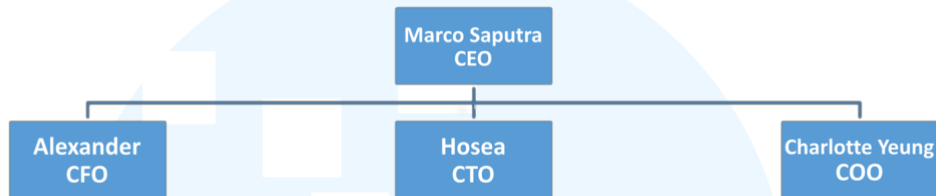


BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi



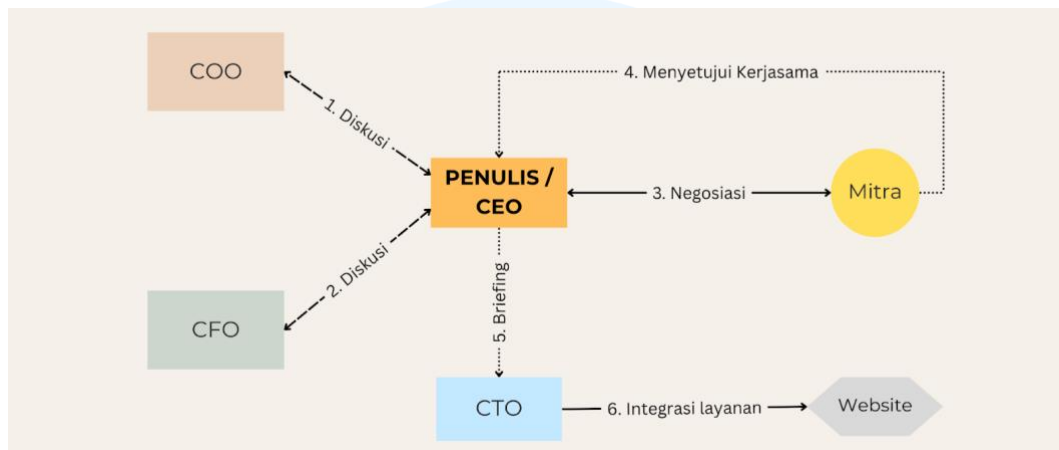
Gambar 3. 1 Bagan struktur perusahaan DuRent Support. Sumber: Penulis (2024).

Diagram di atas merupakan struktur organisasi perusahaan dari DuRent Support yang terdiri dari empat posisi yaitu *Chief Executive Officer* (CEO), *Chief Finance Officer* (CFO), *Chief Technology Officer* (CTO), dan *Chief Operating Officer* (COO). Struktur organisasi DuRent Support terdiri atas empat posisi utama yang saling mendukung dalam mengelola perusahaan. Pada tingkat teratas terdapat Marco Saputra selaku CEO yang bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan strategis dan mengarahkan visi serta misi perusahaan.

Selanjutnya, posisi CFO yang dijabat oleh Alexander. CFO memiliki peran penting dalam mengatur seluruh aspek keuangan perusahaan. Hal tersebut mencakup penyusunan anggaran, pencatatan arus kas, hingga perencanaan strategi finansial untuk mendukung keberlangsungan bisnis. Di bidang teknologi, CTO yang dijabat oleh Hosea. CTO bertugas mengembangkan dan memastikan kesiapan sistem teknologi. CTO bertanggung jawab penuh dalam realisasi pembuatan website, sistem operasional digital, hingga inovasi teknis yang dapat meningkatkan efisiensi layanan DuRent Support.

Sementara itu, COO dijabat oleh Charlotte Yeung yang berfokus pada pengelolaan operasional harian perusahaan. Tugas utamanya meliputi memastikan koordinasi operasional mulai dari kru, keluar masuk barang, dan lain sebagainya. Selain itu, COO juga bertanggung jawab untuk membuat sistem dan Standar

Operasional Prosedur (SOP) untuk menjaga kualitas layanan agar sesuai dengan kebutuhan mitra dan klien.



Gambar 3. 2 Diagram Koordinasi DuRent Support. Sumber: Penulis (2025).

Di atas merupakan diagram alur koordinasi kerja dari DuRent Support, yang dilakukan secara terstruktur agar kerja menjadi sistematis. CEO berkomunikasi dengan COO untuk menyusun sistematis dan perjanjian kerja sama dengan mitra. Hal ini mencakup sistem pembagian hasil, jadwal pembagian hasil, syarat dan ketentuan barang, dan lain sebagainya. Hal ini dilaksanakan agar memiliki standar tetap untuk setiap mitra dan dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak. Kemudian, CEO berkoordinasi juga dengan CFO dalam penentuan strategi finansial, termasuk pembagian hasil yang adil antara DuRent Support dan mitra. Setelah kesepakatan tercapai, CEO menjadi perwakilan untuk melakukan *deal* langsung dengan mitra untuk menjaga kredibilitas perusahaan. Setelah kesepakatan telah tercapai, CTO akan mengintegrasikan layanan mitra ke dalam website dapat dengan mudah diakses oleh penyewa.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Perancangan Kerjasama Mitra Transportasi

Kerja sama dengan mitra transportasi dilakukan dengan mencari penyedia jasa kendaraan yang dapat menunjang distribusi logistik produksi. Proses dimulai dengan identifikasi *vendor*/individu yang memiliki kendaraan sesuai dengan kebutuhan departemen produksi, baik untuk angkutan kru maupun barang. Proses pencarian ini dapat dilakukan melalui situs Google, Instagram, dan melalui kenalan. Setelah mendapatkan kandidat untuk mitra transportasi, penulis akan melakukan seleksi dengan cara mencari tahu kriteria kendaraan dan pemilik kendaraan tersebut seperti *track record*, kondisi kendaraan, jenis dan jumlah kendaraan, hal ini dilakukan penulis untuk memastikan bahwa mitra memiliki kredibilitas yang pantas untuk diajak kerjasama. Jika semua kriteria sudah sesuai, maka penulis sebagai CEO akan melakukan negosiasi langsung kepada mitra.

Negosiasi dilakukan secara langsung oleh penulis dengan mempertimbangkan beberapa aspek seperti harga sewa kendaraan, fleksibilitas waktu penggunaan, serta kondisi kendaraan yang ditawarkan. Dalam tahap ini, kedua belah pihak akan menyepakati sistem pembagian hasil yang telah ditentukan. Untuk saat ini, DuRent Support baru menetapkan harga sewa sebesar Rp650.000 per unit kendaraan jenis mobil bak terbuka, dengan alokasi Rp250.000 untuk vendor penyedia kendaraan dan tambahan Rp150.000 apabila vendor juga menyediakan jasa sopir. Sementara untuk jenis kendaraan lainnya seperti mobil van dan mobil penumpang konvensional, harga sewa masih dalam tahap penyesuaian sesuai kapasitas, durasi penggunaan, serta kebutuhan penggunaan. Selain pembahasan harga, dilakukan pula kesepakatan mengenai tanggung jawab operasional seperti perawatan kendaraan, dan mekanisme pembayaran agar kerja sama berjalan transparan dan saling menguntungkan, kesepakatan yang telah dicapai kemudian ditulis dalam bentuk perjanjian kerja sama sederhana yang memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak sebagai dasar hukum kerja sama.

Setelah kedua pihak melakukan tanda tangan, layanan transportasi ini akan diintegrasikan ke dalam situs resmi DuRent Support agar penyewa dapat melakukan pemesanan secara langsung. Vendor yang telah resmi menjadi mitra akan dimasukkan ke dalam sistem internal serta daftar penyedia transportasi DuRent Support, sehingga dapat dihubungkan dengan koordinator lapangan (untuk saat ini COO) sesuai kebutuhan produksi. Untuk memastikan kualitas layanan, COO dan tim akan melakukan pengecekan berkala terhadap performa kendaraan dan sopir, termasuk ketepatan waktu pengantaran, responsibilitas di lapangan, dan kelancaran komunikasi dengan tim produksi. Selain itu, setiap akhir kuartal, tim dari operasional akan memberikan laporan sales serta evaluasi dan hasil kerja dari vendor. Evaluasi dilakukan secara berkala setelah setiap proyek produksi selesai untuk menilai kinerja mitra berdasarkan ketepatan waktu, kondisi kendaraan, serta tingkat kepuasan tim produksi, hasil evaluasi ini menjadi dasar untuk menentukan apakah kerja sama akan dilanjutkan, ditingkatkan, atau diganti dengan mitra lain yang lebih sesuai.

Perancangan mitra ini dapat memberikan keuntungan strategis bagi DuRent Support karena dapat menghadirkan layanan transportasi tanpa perlu memiliki aset kendaraan sendiri, sehingga menekan biaya operasional dan meningkatkan fleksibilitas layanan. Selain itu, sistem kerja sama ini juga memperluas jaringan mitra DuRent Support di bidang transportasi dan membuka peluang pengembangan fitur digital seperti sistem penilaian vendor atau pemesanan otomatis di website. Dengan pendekatan ini, DuRent Support dapat terus menjaga kualitas layanan sekaligus membangun ekosistem kerja sama yang efisien, transparan, dan berkelanjutan.



Gambar 3. 3 Contoh jenis kendaraan yang akan disewakan oleh DuRent Support.

Sumber: <https://www.astra-daihatsu.id> (2025).

3.2.2 Perancangan Kerjasama Mitra Katering

DuRent Support melakukan pendekatan yang sederhana dalam pencarian mitra katering. Proses dimulai dengan menelusuri akun-akun katering di Instagram yang dapat menerima pesanan dalam jumlah banyak, lalu mengumpulkan informasi kontak dan harga sebagai bahan perbandingan. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kegiatan shooting di lapangan untuk melihat vendor katering apa saja yang digunakan oleh pihak produksi lain. Semua temuan tersebut kemudian dicatat dan dirincikan agar memudahkan dalam memilih vendor yang paling sesuai dengan kebutuhan serta standar kualitas DuRent Support.

Setelah data vendor terkumpul, tahap berikutnya adalah seleksi awal untuk menentukan vendor mana yang paling sesuai dengan kriteria kebutuhan produksi. Kriteria yang dimaksud mencakup kualitas rasa makanan, kebersihan, variasi menu, *track record*, dan ketepatan jumlah porsi. Selain itu, penulis juga mempertimbangkan lokasi mitra untuk memastikan efisiensi jarak tempuh ke lokasi shooting. Vendor yang memenuhi standar dasar akan dihubungi langsung untuk melakukan diskusi awal dan penyesuaian harga. Pada tahap ini, DuRent Support memastikan bahwa setiap calon mitra memiliki fleksibilitas dan komitmen dalam menyediakan kebutuhan konsumsi yang sering berubah-ubah sesuai jadwal produksi.

Sebagai langkah pengembangan berikutnya, layanan catering ini juga akan diintegrasikan ke dalam website DuRent Support. Hal tersebut dilakukan agar klien dapat memilih menu dan jumlah porsi secara langsung. Melalui sistem ini, DuRent Support berharap dapat memperkuat ekosistem layanan *one stop* yang efisien.

Untuk saat ini, DuRent Support belum menjalin kerja sama resmi dengan vendor tertentu. Strategi yang digunakan masih berupa sistem *mark up* harga sebesar Rp5.000 per porsi dari harga vendor. Dengan cara ini, DuRent Support tetap bisa menyediakan opsi katering bagi konsumen tanpa harus terikat langsung pada satu penyedia. Skema ini juga memberi fleksibilitas dalam mencoba berbagai vendor untuk menilai kualitas makanan, pelayanan, serta konsistensi mereka di lapangan.

Seiring berjalannya waktu, *vendor* yang terbukti cocok dan nyaman dalam hasil kerja akan diajak untuk bermitra secara terikat kontrak. Dalam tahap ini, DuRent Support berencana melakukan negosiasi agar memperoleh harga yang lebih rendah jika volume pesanan mencapai jumlah tertentu. Dengan begitu, DuRent Support dapat mendapatkan harga yang lebih murah, sementara hubungan dengan vendor tetap terjaga baik karena sudah terbangun kepercayaan dari pengalaman pemesanan berulang.

No.	Lokasi	Nama	Price Range
1	Jakarta Timur	Kampung Bahru	Rp17,000 - Rp20,000
			Rp15,000
2	Jakarta Barat	Dapur TS	Rp15,000 - Rp20,000
3	Jakarta Barat	Bapao sun	Rp15,000 - Rp20,000
	Gading Serpong		Rp15,000 - Rp20,000
4	Gading Serpong	Maksyut	Rp15,000 - Rp20,000
5	Pamulang	Salama Cathering	Rp15,000 - Rp20,000
6	Jakarta Selatan	Mamih Cathering	Rp15,000 - Rp25,000
7	Jakarta Selatan, Bogor, Bekasi	(prasmanan) Dapoer Bani	Rp13,000 - Rp20,000
8	Jakarta barat, pusat, utara	Suka Makan catering	Rp15,000 - Rp20,000
9	Jakarta utara	Dapur Omaqia	Rp15,000

Gambar 3. 4 List Mitra Katering DuRent Support. Sumber: Penulis (2025).

3.2.3 Weekly Tasks

Tabel 3. 1 Tabel Weekly Task

Minggu	Objektif	Aktivitas
1 01/09/2025-06/09/2025	Riset awal	Identifikasi vendor katering & crew potensial (Jakarta & Tangerang)
2 08/09/2025-13/09/2025	Riset lanjutan	Perbandingan harga & layanan vendor, 5 mitra
3 15/09/2025-21/09/2025	Perancangan kesepakatan mitra	Bersama dengan COO menyusun sistematika kerjasama dan draft MOU
4 23/09/2025-29/09/2025	Perancangan strategi finansial mitra	Koordinasi dengan CFO untuk pembagian hasil yang menguntungkan kedua belah pihak
5 01/10/2025-06/10/2025	Negosiasi & validasi mitra	Negosiasi kerja sama mitra lokasi, katering transportasi dan alat PU.

Sumber: Penulis, 2025

3.2.4 Kendala yang Ditemukan

Terdapat beberapa kendala utama yang ditemukan selama program inkubasi ini. Kendala pertama adalah keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh DuRent Support. Hal ini terlihat dari jumlah tim yang masih minim sehingga beban kerja menjadi tidak seimbang. Beberapa pekerjaan yang seharusnya bisa dibagi rata akhirnya harus ditangani oleh orang yang sama. Kondisi ini membuat efektivitas dan efisiensi kerja menjadi berkurang.

Selain itu, kurangnya relasi juga menjadi hambatan dalam mengembangkan jaringan mitra maupun klien. Sebagai perusahaan yang sedang merintis, DuRent Support belum memiliki banyak relasi di industri film dan periklanan. Hal ini menyebabkan proses pendekatan kepada calon mitra membutuhkan waktu lebih lama untuk mendapatkan kepercayaan. Akibatnya, peluang kerja sama yang potensial sering kali tertunda.

Kendala lain muncul dalam penyelesaian website, yang seharusnya menjadi *value proposition* perusahaan. CTO yang bertanggung jawab atas integrasi *website* memiliki halangan, sehingga progres pengembangan menjadi terhambat. Padahal, website berfungsi penting sebagai etalase layanan dan sarana komunikasi dengan klien. Keterlambatan ini berdampak pada banyak aspek terutama dalam penjalinan kerjasama mitra sehingga belum bisa berjalan secara optimal.

3.2.5 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi keterbatasan sumber daya, DuRent Support mulai memprioritaskan pembagian tugas berdasarkan urgensi dan kapasitas anggota tim. Beberapa pekerjaan operasional yang sifatnya teknis dipertimbangkan untuk dialihkan melalui sistem *outsourcing* atau pekerja lepas. Dengan cara ini, beban kerja internal bisa lebih ringan dan fokus diarahkan pada strategi inti perusahaan. Pendekatan ini juga membantu menjaga produktivitas meski jumlah tim masih terbatas.

Dalam menghadapi kendala relasi yang terbatas, penulis perlahan membangun relasi baru dengan mengikuti beberapa produksi iklan dan film dan bertemu dengan produser industri film untuk melakukan promosi serta menjaga hubungan baik. Strategi ini mampu memperluas jaringan sekaligus meningkatkan kepercayaan calon mitra terhadap DuRent Support. Dengan perlahan, jaringan mitra pun semakin bertambah seiring bertumbuhnya kredibilitas perusahaan.

Untuk menyelesaikan kendala pengembangan website, tim melakukan penjadwalan ulang dan mencari alternatif pendukung teknis. Salah satunya dengan mempertimbangkan penggunaan *outsourcing* atau pekerja lepas seperti yang diterapkan pada strategi sumber daya manusia yang telah ditetapkan di DuRent Support. Langkah ini dapat membuat *progress* website tetap berjalan sesuai dengan lini masa meskipun CTO berhalangan.