

BAB 2 TINJAUAN UMUM KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 0.1 Logo PT Renjana Sinergi Indonesia

PT Renjana Sinergi Indonesia merupakan sebuah perusahaan yang berfokus pada peningkatan efisiensi dalam pengelolaan sumber daya manusia (SDM). Perusahaan ini hadir untuk memenuhi kebutuhan berbagai perusahaan, terutama startup, dalam hal tenaga kerja yang berkualitas. Salah satu layanan yang menjadi andalan adalah program magang virtual. Program ini memberikan solusi praktis bagi startup yang sedang berkembang dan memerlukan dukungan tenaga kerja secara fleksibel. PT Renjana Sinergi Indonesia didirikan pada tahun 2020 oleh sekelompok profesional yang memiliki pengalaman luas dalam pengelolaan SDM, khususnya dalam bidang manajemen media sosial dan komunikasi pemasaran. Perusahaan ini telah membantu berbagai klien, termasuk PT Mitra Lestari Bumi Abadi (MILBA), PT Selaras Rasakoe Indonesia, dan Roemah Keik. Dengan pengalaman yang kaya, PT Renjana Sinergi Indonesia terus berkembang menjadi mitra yang andal bagi perusahaan yang ingin meningkatkan produktivitas melalui pengelolaan SDM yang lebih baik.

Slogan perusahaan ini adalah "From Trust to Synergy, United in Unity", yang mencerminkan tiga nilai inti yang menjadi dasar dari setiap langkah perusahaan, yaitu Trust, Synergy, dan Unity. Ketiga nilai ini memiliki makna mendalam:

a. **Trust (Kepercayaan)**

Kepercayaan menjadi landasan utama dalam membangun hubungan antara perusahaan dengan klien, mitra, dan karyawan. Kepercayaan yang kokoh

memungkinkan terjadinya kerja sama yang harmonis, komunikasi yang efektif, serta pengembangan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan.

b. Synergy (Sinergi)

Sinergi adalah bentuk kolaborasi yang menghasilkan manfaat lebih besar dibandingkan dengan upaya individu. Dengan sinergi, perusahaan dapat mencapai hasil kerja yang lebih maksimal, menemukan solusi kreatif, dan meningkatkan produktivitas secara keseluruhan. Sinergi juga menciptakan suasana kerja yang kondusif untuk berkembang bersama.

c. Unity (Persatuan)

Persatuan menjadi kunci keberhasilan dalam berbagai aspek kehidupan, baik dalam tim kerja, organisasi, maupun komunitas. Dengan adanya persatuan, setiap individu dalam perusahaan dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan yang sama. Komunikasi yang terbuka dan pemahaman yang selaras menjadi faktor penting untuk menciptakan persatuan yang kuat.

2.2 Visi Misi Perusahaan

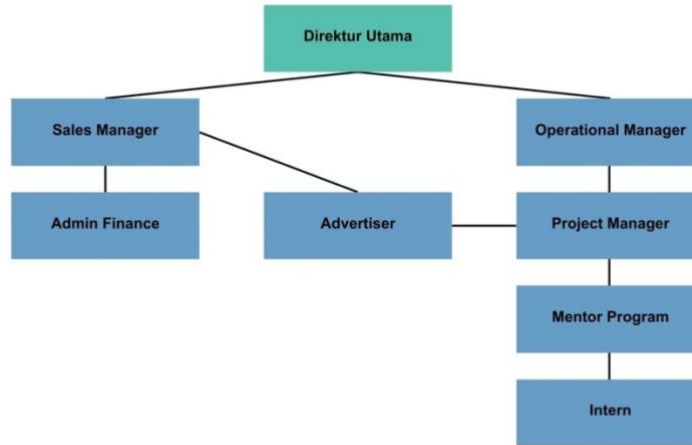
a. Visi

PT Renjana Sinergi Indonesia memiliki visi untuk menjadi solusi utama dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan sumber daya manusia di berbagai perusahaan. Perusahaan ini juga ingin menjadi penghubung antara tenaga kerja potensial dengan peluang kerja di Indonesia, menciptakan hubungan yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

b. Misi

- Memberikan layanan pengelolaan SDM yang inovatif, profesional, dan berkelanjutan, dengan fokus pada kebutuhan klien.
- Mendukung pertumbuhan perusahaan klien melalui strategi media sosial, komunikasi pemasaran, dan kolaborasi yang efektif.
- Menjunjung tinggi nilai-nilai integritas, keberagaman, dan keberlanjutan dalam setiap proses kerja yang dilakukan.

2.3 Struktur Organisasi



Gambar 0.2 Struktur organisasi PT Renjana Sinergi Indonesia

PT Renjana Sinergi Indonesia terbagi menjadi beberapa divisi yang langsung dikepalai oleh direktur utama. Divisi yang ada pada struktur organisasi PT Renjana Sinergi Indonesia ini meliputi :

- a. Direktur Utama
- b. Operational Manager
- c. Sales Manager
- d. Project Manager
- e. Advertiser
- f. Admin Finance
- g. Mentor Program
- h. Intern

2.4 Kegiatan Umum PT Renjana Sinergi Indonesia

2.4.1 Kegiatan Umum Direktur Utama

Sebagai pemimpin tertinggi di perusahaan, Direktur Utama bertanggung jawab atas penentuan arah strategis perusahaan secara keseluruhan. Tugas ini meliputi perumusan visi dan misi yang menjadi panduan utama bagi seluruh karyawan dalam menjalankan tugas mereka. Direktur Utama juga bertindak sebagai pengambil keputusan utama dalam merespons tantangan maupun peluang bisnis, baik dari lingkungan internal maupun eksternal. Selain tanggung

jawab strategis, Direktur Utama memastikan setiap divisi bekerja secara sinergis dan sesuai dengan tujuan jangka panjang perusahaan. Dalam menjalankan perannya, ia kerap memberikan arahan langsung kepada tim eksekutif serta mendorong inovasi di seluruh tingkatan organisasi. Inspirasi yang diberikan oleh Direktur Utama memainkan peran penting dalam menjaga motivasi karyawan dan memastikan keberlanjutan bisnis. Melalui evaluasi berkala, Direktur Utama memantau kinerja perusahaan, mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan, dan memastikan perusahaan dapat terus berkembang di tengah persaingan industri yang semakin kompetitif.

2.4.2 Kegiatan Umum Operational Manager

Operational Manager memainkan peran penting dalam menjaga kelancaran operasional perusahaan. Tugas utamanya adalah memastikan setiap aktivitas sehari-hari berjalan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, mulai dari pengelolaan sumber daya hingga penyelesaian kendala teknis yang muncul. Dalam hal ini, *Operational Manager* sering berkoordinasi dengan kepala divisi untuk memantau kinerja mereka. Sebagai pemimpin operasional, mereka juga bertanggung jawab dalam pengelolaan sumber daya manusia. Hal ini mencakup pengawasan kinerja karyawan, penjadwalan tugas, hingga penyediaan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan mereka. Dengan pendekatan yang terstruktur, *Operational Manager* mampu menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan efisien. *Operational Manager* juga terlibat dalam pelaporan kepada Direktur Utama mengenai status operasional perusahaan. Laporan ini mencakup analisis kinerja, solusi atas kendala, serta rekomendasi untuk perbaikan di masa mendatang.

2.4.3 Kegiatan Umum Sales Manager

Sebagai ujung tombak dalam peningkatan pendapatan perusahaan, Sales Manager memiliki tanggung jawab utama dalam merancang strategi penjualan yang efektif. Hal ini melibatkan identifikasi peluang pasar, analisis kebutuhan pelanggan, serta penentuan target penjualan yang realistis. Dengan strategi yang baik, Sales Manager dapat membantu perusahaan mencapai tujuan finansial yang telah ditetapkan. Tidak hanya merancang strategi, Sales Manager juga berperan sebagai penghubung antara perusahaan dengan pelanggan. Ia bertanggung jawab menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui komunikasi yang intensif dan pelayanan yang memuaskan. Dalam proses ini, mereka juga memberikan solusi atas kebutuhan pelanggan yang spesifik. Selain itu, Sales

Manager memimpin tim penjualan untuk memastikan bahwa seluruh anggota tim bekerja sesuai dengan strategi yang telah dirancang. Mereka memberikan arahan, pelatihan, dan motivasi agar tim dapat mencapai target yang diharapkan.

2.4.4 Kegiatan Umum Project Manager

Project Manager memegang peran kunci dalam memastikan setiap proyek yang dijalankan perusahaan selesai tepat waktu, sesuai anggaran, dan memenuhi kualitas yang diharapkan. Sebelum proyek dimulai, Project Manager bertanggung jawab menyusun rencana proyek secara rinci, termasuk menentukan tujuan, jadwal, dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan. Dalam proses pelaksanaan, mereka memantau perkembangan setiap tahapan proyek, mengidentifikasi potensi masalah, dan mengambil langkah-langkah pencegahan untuk menghindari hambatan. Selain itu, Project Manager berperan sebagai penghubung antara tim proyek dan manajemen, memastikan komunikasi berjalan lancar sehingga semua pihak yang terlibat memahami tanggung jawab masing-masing. Mereka juga memastikan bahwa sumber daya, baik manusia maupun material, digunakan secara efisien untuk mendukung keberhasilan proyek. Setelah proyek selesai, Project Manager akan menyusun laporan evaluasi yang mencakup analisis hasil proyek dan pelajaran yang bisa diambil untuk perbaikan proyek di masa depan.

2.4.5 Kegiatan Umum Advertiser

Advertiser bertanggung jawab merancang dan menjalankan kampanye pemasaran yang kreatif dan efektif untuk meningkatkan kesadaran merek dan menjangkau target audiens. Mereka memulai dengan melakukan riset pasar untuk memahami preferensi dan perilaku konsumen, yang menjadi dasar dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat. Dalam memilih media kampanye, Advertiser mempertimbangkan platform yang paling relevan dengan audiens, seperti media sosial, televisi, atau media cetak, untuk memastikan pesan yang disampaikan mencapai khalayak yang diinginkan. Selain itu, Advertiser juga memonitor hasil dari kampanye yang telah dijalankan, menganalisis data untuk mengevaluasi efektivitasnya, dan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki. Proses evaluasi ini membantu mereka menyempurnakan strategi pemasaran di masa depan agar lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan ide-ide inovatif, Advertiser tidak hanya membantu perusahaan mencapai target pemasaran, tetapi juga memperkuat citra merek di mata konsumen.

2.4.6 Kegiatan Umum Admin Finance

Admin Finance memegang peranan penting dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan dengan mengelola seluruh transaksi keuangan secara akurat dan transparan. Mereka bertanggung jawab mencatat semua pemasukan dan pengeluaran perusahaan, memastikan data keuangan selalu terkini dan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Dalam menyusun anggaran tahunan, Admin Finance bekerja sama dengan manajemen untuk memastikan alokasi dana yang efektif dan efisien. Selain itu, Admin Finance juga memastikan gaji karyawan dibayarkan tepat waktu, termasuk menghitung tunjangan, pajak, dan potongan lainnya secara rinci. Mereka juga berperan dalam memantau arus kas perusahaan, memberikan laporan keuangan berkala kepada manajemen, serta mengidentifikasi potensi risiko keuangan. Dengan pengelolaan yang baik, Admin Finance membantu perusahaan menjaga keberlanjutan operasional dan mendukung pengambilan keputusan strategis yang berbasis data.

2.4.7 Kegiatan Umum Mentor Program

Mentor Program memiliki tanggung jawab utama untuk membimbing peserta magang agar dapat mengembangkan potensi dan keterampilan mereka secara maksimal selama program berlangsung. Mentor bertugas memberikan panduan dalam mengerjakan tugas-tugas magang, memastikan setiap peserta memahami tanggung jawab mereka, serta memberikan dukungan dalam menyelesaikan tantangan yang dihadapi. Dengan pengalaman dan keahlian yang dimiliki, mentor juga berperan sebagai sumber inspirasi dan motivasi bagi para peserta magang. Selain membimbing, mentor secara rutin mengadakan evaluasi berkala untuk menilai kemajuan peserta magang. Evaluasi ini mencakup penilaian terhadap hasil kerja, keterampilan yang telah dikuasai, dan area yang masih perlu ditingkatkan. Mentor juga memberikan masukan yang membangun, sehingga peserta magang dapat memperbaiki dan meningkatkan kinerja mereka. Di akhir program, mentor bertugas menyusun laporan akhir yang merangkum pencapaian peserta magang selama program berlangsung, sekaligus memberikan rekomendasi untuk pengembangan karier mereka di masa depan. Dengan pendekatan yang terarah, Mentor Program tidak hanya membantu peserta magang meraih pengalaman berharga, tetapi juga mendukung perusahaan dalam mencetak talenta-talenta yang siap berkontribusi di dunia kerja.

2.4.8 Kegiatan Umum Tim *Virtual Internship*

Program *virtual internship* yang ditawarkan PT Renjana Sinergi Indonesia menyediakan beberapa posisi dan divisi, menyesuaikan kebutuhan klien perusahaan seperti:

a. *Content Planner*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *Content Planner*. Posisi ini bertanggung jawab membantu perusahaan klien dalam merencanakan dan menyusun jadwal konten yang akan diproduksi dan dipublikasikan. Tugasnya mencakup pengelolaan berbagai jenis konten, seperti *content brief* untuk platform media sosial *Instagram* baik berupa *feeds single post carousel, story* hingga *video reels*. Memastikan konsistensi konten, waktu, dan relevansi konten yang akan dipublikasi, sehingga hasilnya lebih tertata dan efektif.

b. *Content Creator*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *Content Creator*. Tugas mencakup membantu perusahaan klien dalam membuat dan menabung aset konten yang akan digunakan divisi desain dan video editor dalam merancang konten yang akan dipublikasinya. Adanya aset-aset baru yang telah dibuat tim *content creator* hasil konten yang dipublikasi tidak akan monoton dan membosankan melainkan menarik perhatian konsumen perusahaan klien.

c. *Graphic Designer*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *Graphic Designer*. Tugas mencakup membantu menyampaikan pesan kepada audiens melalui konten visual untuk publikasi media sosial. Praktikan merupakan *intern* dari divisi *Graphic Designer* yang ditugaskan untuk menyiapkan desain yang menarik, konsisten, dan efektif dengan menggabungkan elemen-elemen teks, gambar, warna, dan grafik. Tujuan peran ini adalah untuk menarik perhatian masyarakat melalui *platform* seperti *Instagram, Facebook*, dan media *platform* lainnya menyesuaikan kebutuhan perusahaan klien.

d. *Video Editor*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *Video Editor*. Tugas mencakup membantu menyampaikan pesan kepada audiens

melalui konten visual publikasi media sosial. Menyiapkan video yang menarik, informatif, dan relevan menggunakan *footage* dan *call to action* (CTA) yang dapat menarik perhatian audiens. Tujuan adanya *graphic designer* untuk menarik perhatian masyarakat melalui *platform* seperti *Tiktok*, *Instagram Reels*, dan media *platform* lainnya menyesuaikan kebutuhan perusahaan klien.

e. *SEO Article Copywriter*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *SEO Article*. Posisi yang dapat menarik perhatian konsumen dan juga memberikan informasi yang bermanfaat terkait produk atau layanan yang ditawarkan perusahaan klien. Mengunggah di *platform* seperti *website* perusahaan klien maupun media sosial atau blog lainnya yang biasa digunakan.

f. *Admin Media Sosial*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *Admin Media Sosial*. Tugas mencakup membantu mengelola akun media sosial perusahaan, organisasi, atau individu klien. Bertanggung jawab dalam menyusun strategi agar audiens tetap terlibat dalam konten yang dipublikasikan dalam media sosial klien. Tugas lainnya adalah untuk melayani dan menjawab pertanyaan dan interaksi *followers* agar tetap penasaran dengan produk maupun layanan yang ditawarkan oleh perusahaan klien. Pengolahan media sosial mencakup kreativitas, kemampuan analisa data dan menjaga komunikasi yang baik agar bisa menarik banyak perhatian audiens.

g. *Marketing Communication*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *Marketing Communication*. Tugas mencakup memperkenalkan sebuah produk maupun layanan yang dimilikinya serta keinginan untuk menaikkan penjualan. Disediakan posisi ini agar perusahaan klien mendapat bantuan dalam mempromosikan barang, layanan, dan lain sebagainya agar lebih konsumen mudah mengenal barang atau layanan yang ditawarkan. Selain itu, tugas bertanggung jawab membantu perusahaan klien dalam membangun kerjasama dan memperluas jaringan dengan perusahaan lainnya.

h. *Landing Page*

Salah satu posisi magang yang disediakan adalah posisi *Landing Page*. Tugas mencakup membantu mengelola dan membuat halaman web yang digunakan perusahaan klien. Bertujuan untuk melampirkan informasi dan pemasaran kontak, acara, produk maupun layanan yang ditawarkan perusahaan klien kepada audiens atau konsumennya.

