

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah PT Infiniti Energi Indonesia

Dari tahun 2015 hingga 2016, Bapak Firmansyah (yang saat ini menjabat sebagai *CEO & Founder* INFIEN ENERGY) memiliki pengalaman berharga saat menjabat sebagai *Supervisor Area Marketing* dan *Territory Analyst* di salah satu perusahaan rokok ternama di Indonesia. Dalam perjalanannya mendatangi berbagai daerah, beliau menemukan bahwa sebagian wilayah masih menghadapi kendala serius dalam akses listrik, terutama pemadaman yang tidak menentu.

Temuan ini mendorong beliau untuk mencari solusi yang relevan dan berkelanjutan, khususnya bagi daerah yang memiliki potensi energi alami seperti sinar matahari. Beliau meyakini bahwa pemanfaatan energi surya dapat menjadi alternatif terbaik untuk menyediakan listrik yang lebih terjangkau dan merata, khususnya di wilayah terpencil yang sulit dijangkau jaringan listrik konvensional.

Dengan latar belakang dan dorongan tersebut, pada tahun 2018, Bapak Firmansyah mendirikan PT Infiniti Energi Indonesia yang saat ini dikenal dengan sebutan INFIEN ENERGY, sebuah perusahaan yang berdiri di bidang *Engineering, Procurement, and Construction* (EPC) serta manufaktur, dengan fokus pada pengembangan energi terbarukan dan teknologi penyimpanan energi. Salah satu produk utama yang ditawarkan oleh perusahaan adalah sistem panel surya (solar panel), yang menjadi bagian dari solusi energi terbarukan. Praktikan memperoleh wawasan mengenai komponen-komponen utama dari sistem ini, yang meliputi panel surya sebagai pengubah energi matahari menjadi listrik DC, inverter yang mengubah arus DC menjadi AC, baterai untuk menyimpan energi cadangan, solar charge controller sebagai pengatur pengisian baterai, serta monitoring system untuk memantau kinerja sistem secara real-time. Selain itu, terdapat mounting system sebagai penopang panel yang memungkinkan pemasangan optimal di berbagai lokasi.

Melalui keterlibatan dalam berbagai divisi dan pemahaman terhadap produk, praktikan tidak hanya memperoleh pengalaman teknis dan komunikasi, tetapi juga mampu melihat bagaimana tiap divisi berperan dan saling mendukung untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengalaman ini memperkaya pemahaman

praktikan mengenai alur kerja perusahaan secara menyeluruh, serta meningkatkan kompetensi dalam menghadapi tantangan dunia kerja yang kompleks dan terintegrasi.



Gambar 2. 1 Produk Solar Panel dan komponennya

Sumber : Website PT Infiniti Energi Indonesia

Dengan menghadirkan solar panel dan komponen pendukungnya, PT Infiniti Energi Indonesia berfokus pada penyediaan solusi energi terbarukan yang efisien dan ramah lingkungan. Produk yang ditawarkan meliputi panel surya, *inverter*, baterai, *monitoring system*, dan *mounting system*. Dalam pelaksanaan kerja profesi, praktikan turut mempelajari produk ini serta membantu menjelaskan secara teknis kepada calon mitra dan klien sebagai bagian dari strategi promosi perusahaan.

INFIEN ENERGY hadir sebagai penyedia solusi energi terintegrasi bagi masyarakat Indonesia, yang tidak hanya ramah lingkungan tetapi juga efisien dari segi biaya dan mampu memaksimalkan potensi energi alam dalam negeri. Komitmen ini tercermin dalam layanan yang inovatif, aman, dan berkelanjutan untuk mendukung kebutuhan berbagai sektor industri. Lebih dari itu, INFIEN ENERGY juga terus berkembang dengan mendirikan unit khusus untuk penelitian dan pengembangan baterai, sebagai bentuk kontribusi terhadap percepatan transisi energi nasional dan kesiapan menghadapi era industri 4.0.

2.2 Logo PT Infiniti Energi Indonesia

Logo PT Infiniti Energi Indonesia memiliki makna simbolis yang mencerminkan visi dan misi perusahaan dalam mengembangkan energi terbarukan di Indonesia.



Gambar 2. 2 Logo PT Infiniti Energi Indonesia
Sumber : Website PT Infiniti Energi Indonesia

Simbol tak terhingga yang menjadi elemen utama pada logo melambangkan energi yang berkelanjutan dan tidak terbatas, menggambarkan komitmen INFIEN ENERGY terhadap solusi energi hijau yang terus berkembang dan berinovasi. Gradasi warna dari oranye ke biru merepresentasikan perpaduan antara semangat, energi, dan sumber daya alam (seperti sinar matahari) dengan teknologi, stabilitas, serta keberlanjutan lingkungan. Warna oranye mengisyaratkan antusiasme dan kekuatan energi surya, sementara warna biru memberikan kesan profesionalisme dan ketenangan yang identik dengan industri teknologi dan energi bersih.

2.3 Visi dan Misi PT Infiniti Energi Indonesia

Berikut ini adalah visi dan misi dari PT Infiniti Energi Indonesia :

- Visi

Sebagai perusahaan pionir dalam pemanfaatan sumber energi terbarukan yang tak terbatas untuk mendukung terciptanya dunia yang berkelanjutan, INFIEN ENERGY hadir sebagai “one stop solution” dengan menyediakan layanan lengkap mulai dari konsultasi, desain, rekayasa, konstruksi, hingga pelaksanaan yang dibutuhkan oleh pelanggan dan sektor industri.

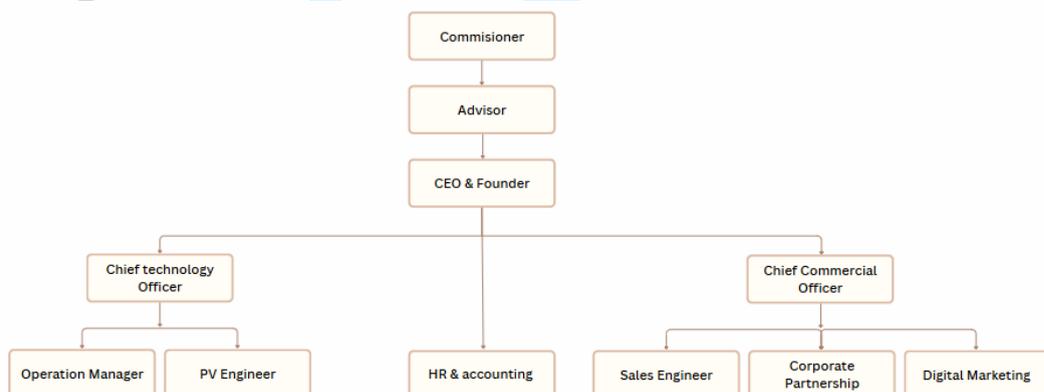
- Misi

Misi dari PT Infiniti Energi Indonesia, antara lain:

1. Penghubung antara aktivitas penelitian dan proses pengembangan.
2. Konsultasi industri berupa analisis pra-kelayakan dan riset produk guna menilai potensi proyek serta produk yang akan dikembangkan.
3. Merancang dan mengembangkan sistem Smart Home yang terintegrasi dan efisien.
4. Menerapkan teknologi Baterai Lithium Ion (Li-Ion) untuk berbagai kebutuhan dan bidang aplikasi.
5. Meningkatkan pemahaman masyarakat terkait teknologi material dan proses pengujian baterai.

2.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap perusahaan pada umumnya memiliki struktur organisasi yang berfungsi sebagai dasar dalam pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab antar unit kerja. PT Infiniti Energi Indonesia juga memiliki struktur organisasi yang dirancang untuk mendukung efektivitas operasional dan pengambilan keputusan di berbagai divisi. Struktur organisasi ini mencerminkan alur koordinasi antar divisi serta menjadi acuan dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan secara sistematis dan terarah. Berikut merupakan struktur organisasi PT Infiniti Energi Indonesia:



Gambar 2. 3 Struktur Organisasi PT Infiniti Energi Indonesia

Sumber : Dokumen Pribadi

Dalam hal ini, setiap posisi di PT Infiniti Energi Indonesia memiliki tugas, dan tanggung jawab yang telah ditetapkan. Berikut penjelasan terhadap peran masing-masing:

1. *Commisioner*

Di PT Infiniti Energi Indonesia memiliki Komisioner yang memiliki peran penting dalam mengawasi jalannya perusahaan secara keseluruhan serta memastikan bahwa seluruh kegiatan operasional dan keputusan manajemen berjalan sesuai dengan prinsip tata kelola perusahaan yang baik. Dalam struktur PT Infiniti Energi Indonesia, Komisioner bertanggung jawab memberikan arahan strategis kepada direksi serta memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Selain itu, berwenang memberikan persetujuan terhadap berbagai keputusan penting perusahaan, sehingga perannya sangat krusial dalam menjaga stabilitas, integritas, dan arah pertumbuhan jangka panjang perusahaan.

2. *Advisor*

Berbeda dengan komisioner, *advisor* memiliki sebagai penasihat strategis bagi manajemen perusahaan, khususnya bagi CEO & *Founder* PT Infiniti Energi Indonesia. *Advisor* memberikan pandangan, saran, dan masukan berdasarkan pengalaman serta wawasan profesionalnya untuk mendukung pengambilan keputusan penting perusahaan. Meskipun tidak terlibat langsung dalam operasional sehari-hari perusahaan, peran *advisor* sangat berpengaruh membantu PT Infiniti Energi Indonesia dalam mengidentifikasi peluang, mengelola risiko, serta merumuskan kebijakan jangka panjang yang berkelanjutan. Keberadaan *advisor* juga memperkuat kualitas tata kelola perusahaan melalui perspektif eksternal yang objektif dan konstruktif.

3. CEO & *Founder*

Chief Executive Officer (CEO) & *Founder* memegang peran utama dalam kepemimpinan dan pengembangan arah strategis perusahaan. Di PT Infiniti Energi Indonesia, Pak Firmansyah merupakan selaku CEO & *Founder*. Sebagai pendiri, beliau berperan penting dalam membentuk visi, misi, serta arah strategis perusahaan sejak awal berdiri. Pak Firmansyah menetapkan fondasi nilai-nilai perusahaan yang berfokus pada solusi energi terbarukan dan berkelanjutan.

Sebagai CEO, beliau juga mengawasi kinerja seluruh divisi, memastikan bahwa seluruh tim bergerak secara sinergis untuk mencapai tujuan bersama. Selain itu, Pak Firmansyah aktif membangun dan menjaga hubungan baik dengan pemangku kepentingan internal maupun eksternal, termasuk mitra bisnis, klien, dan lembaga pemerintah. Di bawah kepemimpinannya, PT Infiniti Energi Indonesia terus berkembang dari tahun 2018 sampai saat ini sebagai perusahaan yang memajukan energi terbarukan.

4. *Chief Technology Officer* (CTO)

Chief Technology Officer atau Kepala Divisi Teknologi memiliki peran penting dalam memastikan bahwa strategi teknologi perusahaan selaras dengan tujuan bisnis yang ingin dicapai. Di PT Infiniti Energi Indonesia (INFIEN ENERGY), CTO bertanggung jawab dalam mengembangkan aspek teknis dari strategi perusahaan, termasuk mengidentifikasi alur proses dan pencapaian (*milestone*) dalam penelitian dan pengembangan produk. Hal ini mencakup perencanaan dan pelaksanaan inovasi teknologi, khususnya dalam bidang energi terbarukan.

Dalam menjalankan perannya, CTO juga berperan aktif dalam berkomunikasi dengan mitra dan investor terkait strategi teknologi perusahaan, guna memastikan adanya pemahaman yang sama terhadap arah dan kapabilitas teknologi yang dimiliki.

Bukan hanya berfokus pada pengembangan eksternal, CTO juga turut memberikan pelatihan internal kepada tim perusahaan. Pelatihan ini mencakup desain sistem Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS) serta simulasi aliran daya listrik (*power flow*), yang bertujuan untuk meningkatkan kompetensi teknis tim internal dan memperkuat fondasi keahlian teknis perusahaan secara keseluruhan.

Chief Technology Officer menaungi divisi *Operation Manager* dan *PV Engineer*, CTO bertugas memastikan bahwa kedua divisi tersebut berjalan sinergis dalam mencapai target efisiensi, kualitas, dan inovasi teknologi perusahaan.

5. *Chief Commercial Officer* (CCO)

Chief Commercial Officer (CCO) atau Kepala Divisi Komersial

bertanggung jawab dalam mengelola seluruh aspek komersial di perusahaan, mencakup kegiatan pemasaran, penjualan, serta pengelolaan hubungan kemitraan strategis. Di PT Infiniti Energi Indonesia, peran CCO sangat penting untuk memastikan bahwa produk dan layanan perusahaan mampu menjangkau pasar yang tepat dan memberikan nilai maksimal bagi pelanggan. CCO juga menyusun dan mengimplementasikan strategi pertumbuhan bisnis yang berfokus pada perluasan pasar dan peningkatan penjualan, baik untuk sektor individu maupun korporat..

Chief Commercial Officer (CCO) menaungi divisi *Sales Engineer*, *Digital Marketing* dan *Corporate Partnership*. CCO bertanggung jawab memastikan sinergi antara tim-tim ini dapat mencapai target pendapatan, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat posisi perusahaan di industri.

6. *Accounting & HR*

Pada PT Infiniti Energi Indonesia, *Accounting & HR* berada di satu divisi yang sama. *Accounting* memiliki tanggung jawab sebagai berikut :

1. Menjaga catatan keuangan yang akurat dan terkini, termasuk buku besar, akun hutang (*accounts payable*), akun piutang (*accounts receivable*), dan aset tetap.
2. Menyusun laporan keuangan bulanan, triwulanan, dan tahunan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia (PSAK).
3. Melakukan rekonsiliasi akun bank dan akun-akun neraca lainnya untuk memastikan kesesuaian data keuangan.
4. Membantu dalam proses penutupan akhir bulan dan akhir tahun (*month-end* dan *year-end closing*).
5. Menyusun jurnal akuntansi serta menjaga kelengkapan dokumentasi pendukung untuk setiap transaksi.

Selain mengerjakan tugas *accounting*, terdapat tugas *Human Resource* (HR) yang juga harus dikerjakan. Adapun tugas dan tanggung jawab dalam bidang HR antara lain:

1. Merencanakan dan melaksanakan proses rekrutmen karyawan baru.
2. Menyusun dan mengumumkan lowongan pekerjaan.
3. Melakukan seleksi awal terhadap lamaran yang masuk yaitu dengan Meninjau dan menilai CV yang diterima, serta memilih

kandidat yang memenuhi kriteria untuk diproses ke tahap selanjutnya.

4. Mengatur kegiatan *onboarding* agar karyawan baru dapat memahami budaya perusahaan, tugas pekerjaannya, serta menjalankan peran dengan baik sejak awal.
5. Membuat dokumen resmi seperti *offer letter* dan kontrak kerja sesuai dengan kebijakan dan kebutuhan perusahaan.
6. Mengatur administrasi gaji, tunjangan, dan insentif karyawan.
7. Mengurus jaminan sosial tenaga kerja dan kesehatan (BPJS Ketenagakerjaan dan BPJS Kesehatan), memastikan seluruh karyawan terdaftar dan memperoleh manfaat perlindungan sosial sesuai ketentuan pemerintah.

Berbeda dengan struktur di banyak perusahaan lain, divisi *Accounting* dan *Human Resource* (HR) di PT Infiniti Energi Indonesia berada dalam satu naungan yang sama.

7. *Operation Manager*

Sebagai *Operation Manager* di PT Infiniti Energi Indonesia, memiliki peran ini sangat penting dalam memastikan kelancaran keseluruhan kegiatan operasional perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan proyek-proyek sistem energi surya.

Operation Manager memiliki *Key Responsibilities* (Tanggung jawab utama) antara lain:

1. Manajemen Operasional Secara Keseluruhan
Mengawasi seluruh aspek operasional, termasuk teknis, logistik, dan manajemen proyek dari setiap proyek yang ditangani oleh INFIEN, serta mengelola aktivitas bisnis harian perusahaan.
2. Optimalisasi Proses
Merancang proses bisnis yang efisien dan efektif untuk mengoptimalkan pemanfaatan tenaga kerja dan teknologi secara maksimal.
3. Tinjauan Desain Teknis
Membantu tim engineering dalam merancang sistem tenaga surya dengan pendekatan terbaik dari sisi teknis dan komersial agar sesuai dengan kebutuhan klien.

4. Manajemen Vendor

Mencari dan menjalin hubungan kerja sama yang baik dengan vendor, dengan tujuan mendapatkan kesepakatan terbaik yang saling menguntungkan antara perusahaan dan mitra eksternal.

5. Pengadaan Barang

Melakukan pencarian dan pembelian material yang dibutuhkan untuk mendukung kelancaran pelaksanaan proyek.

6. Pelaksanaan Proyek

Mengelola pelaksanaan proyek sistem tenaga surya dari awal hingga selesai, memastikan proyek berjalan sesuai rencana, spesifikasi, dan tenggat waktu.

7. Kepatuhan Hukum

Memastikan bahwa setiap proyek dilaksanakan sesuai dengan peraturan dan regulasi terbaru terkait energi surya.

Selain *Key Responsibilities*, *manager operation* memiliki *Key Achievement* (pencapaian utama) antara lain :

1. Peningkatan Waktu Koordinasi

Meningkatkan efektivitas koordinasi internal dalam persiapan proyek dengan menerapkan pemetaan proses dan prinsip Kaizen, yang menghasilkan waktu penyelesaian persiapan proyek yang lebih cepat.

2. Pengembangan Basis Data

Membangun sistem basis data yang solid untuk dokumen proyek, harga material, dan kontak vendor, yang membantu mempercepat dan menyederhanakan proses penyusunan proposal.

Tujuan dari pencapaian ini untuk meningkatkan kecepatan, efektivitas, dan kesiapan perusahaan dalam menjalankan proyek-proyek energi surya, yang pada akhirnya mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis PT Infiniti Energi Indonesia.

8. PV Engineer

Tugas dan tanggung jawab dari *PV Engineer*, antara lain:

1. Melakukan simulasi desain sistem PV, termasuk *layout* panel, *inverter*, dan komponen pendukung lainnya.
2. Melakukan simulasi performa dan menghitung kapasitas sistem, estimasi

energi tahunan, dan ROI proyek.

3. Melakukan survei lokasi untuk mengevaluasi kelayakan proyek.
4. Mengidentifikasi potensi kendala teknis, seperti bayangan, struktur atap, atau perizinan.
5. Mengawasi instalasi sistem PV, termasuk pengujian akhir (*Commissioning*).
6. Melakukan pemantauan performa sistem setelah instalasi (*Monitoring*).
7. Menganalisis data dan menyelesaikan masalah teknis jika terjadi kerusakan (*Maintenance*).
8. Mengelola dokumen teknis, termasuk laporan teknis, manual desain, dan sertifikasi keselamatan.
9. Membuat perizinan dan memastikan proyek sesuai dengan standar lokal dan internasional (IEC, SNI, dll.).

9. Sales Engineer

Sales Engineer adalah penghubung antara tim penjualan dan tim teknis (*engineering*). Peran ini bertanggung jawab untuk memahami produk atau layanan teknis secara mendalam dan menjelaskannya kepada calon pelanggan dengan cara yang mudah dipahami.

Tugas Utama:

1. Menguasai detail teknis produk dan mengikuti perkembangan teknologi terbaru.
2. Melakukan presentasi dan demonstrasi produk kepada calon klien.
3. Menjawab pertanyaan teknis dan memberikan dukungan selama proses penjualan.
4. Membantu menyusun strategi penjualan dan proposal.
5. Menganalisis kebutuhan pelanggan dan merancang solusi teknis yang sesuai.
6. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan serta memberikan bantuan teknis setelah penjualan.

Keterampilan yang Diperlukan:

1. Kemampuan teknis yang kuat dan pemahaman terhadap prinsip rekayasa.
2. Komunikasi yang baik, lisan maupun tulisan.

3. Kemampuan memecahkan masalah dan berorientasi pada pelanggan.
4. Mampu bekerja sama dengan tim *sales* dan *engineering*.

Indikator Kinerja (KPI) Utama:

1. Pendapatan penjualan dan konversi prospek menjadi klien.
2. Waktu rata-rata dalam menutup penjualan.
3. Kepuasan pelanggan dan akurasi informasi teknis.
4. Keberhasilan pengiriman proyek sesuai waktu dan anggaran.

10. *Corporate Partnership*

Corporate Partnership bertugas mendukung pengembangan dan pengelolaan kerja sama strategis antara perusahaan dan mitra eksternal. Peran ini fokus pada pencarian mitra baru, menjaga hubungan yang sudah terjalin, serta menciptakan nilai bersama yang saling menguntungkan.

Tugas Utama:

1. Mengidentifikasi dan menjalin kerja sama dengan mitra korporat yang sesuai dengan tujuan perusahaan.
2. Menyusun proposal kerja sama, negosiasi kontrak, dan mengelola perjanjian.
3. Memantau pelaksanaan kegiatan kerja sama dan mengevaluasi kinerjanya.
4. Menghasilkan kontribusi finansial dan non-finansial dari mitra.
5. Menyusun laporan kegiatan kemitraan dan menyampaikan hasilnya kepada pihak internal dan eksternal.
6. Mewakili perusahaan dalam acara industri serta menjajaki peluang kerja sama baru.

Indikator Kinerja (KPI) Utama:

1. Jumlah dan nilai kerja sama baru yang berhasil dibentuk.
2. Kontribusi pendapatan atau dukungan dari mitra.
3. Kepuasan mitra dan keberhasilan pelaksanaan program kerja sama.
4. Efisiensi dalam proses negosiasi dan pelaporan kerja sama.
5. Dampak strategis kerja sama terhadap pencapaian visi dan misi perusahaan.

11. *Digital Marketing*

Digital Marketing bertanggung jawab untuk mengelola seluruh aktivitas pemasaran melalui media sosial guna membangun *brand awareness*, meningkatkan *engagement*, dan mendukung tujuan bisnis perusahaan.

Tugas Utama:

1. Menyusun strategi dan rencana konten untuk media sosial.
2. Membuat konten kreatif untuk berbagai platform (Instagram, TikTok, LinkedIn, dll).
3. Mengelola akun media sosial, termasuk penjadwalan, posting harian, dan pemantauan aktivitas.
4. Melakukan desain grafis untuk visual konten media sosial.
5. Mengedit video untuk kebutuhan konten digital.
6. Menganalisis performa konten dan membuat laporan rutin.
7. Bekerja sama dengan tim *Sales & Marketing* dalam kampanye kolaboratif.