



2.41%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 2 JUL 2025, 1:19 PM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

 **CHANGED TEXT**
2.4%

Report #27298321

ii AKTIVITAS KERJA PROFESI SEBAGAI CORPORATE PARTNERSHIP DI PT INFINITI ENERGI INDONESIA 1 BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Dengan kondisi lingkungan kerja yang semakin maju dan berkembang pesat tentu membentuk setiap individu untuk dapat bertindak lebih baik dan sigap dalam berbagai tantangan. Hal ini memicu persaingan untuk berlomba dalam mendapatkan kesempatan kerja dan penghasilan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dalam menghadapi persaingan tersebut, pengalaman kerja menjadi salah satu faktor penting yang sangat dibutuhkan. Melalui pengalaman kerja, seseorang tidak hanya memperoleh pemahaman mengenai dunia profesional, tetapi juga dapat mengasah keterampilan, meningkatkan kemampuan beradaptasi, serta mengembangkan potensi diri. Pengalaman tersebut menjadi nilai tambah yang membedakan seseorang dari kandidat lain dalam proses seleksi kerja (Ilham, 2022). Sumber daya manusia di Indonesia juga menjadi salah satu faktor yang berkontribusi terhadap rendahnya pengalaman kerja dan tingginya tingkat pengangguran. Kondisi ini terjadi akibat kurangnya pengalaman dan pendidikan yang ditempuh. Badan Pusat Statistik (2025). Angka ini menunjukkan bahwa tingkat pengangguran tetap signifikan dan menjadi perhatian utama dari tahun ke tahun. Faktor lain seperti kurangnya pengalaman kerja atau magang pada kalangan mahasiswa juga memicu sulitnya dalam mencari pekerjaan. Hal ini disebabkan karena banyak perusahaan lebih tertarik dengan calon pekerja yang memiliki pengalaman

kerja karena dianggap lebih siap dan paham dengan dunia kerja. Menurut penelitian pada jurnal Andre Djorghi Prakasha Sukmawan, terdapat 4 (empat) faktor yang mempunyai keterikatan signifikan terhadap kesempatan kerja yaitu, pengalaman kerja saat magang, kinerja selama magang, jejaring sosial dan keterampilan interpersonal (Sukmawan, 2021) . Faktor lainnya yang turut mempersulit dalam mencari pekerjaan, khususnya lulusan baru (fresh graduate), dalam memperoleh pekerjaan adalah kurangnya pengalaman kerja atau magang selama masa studi. Kondisi ini menjadi hambatan signifikan karena banyak perusahaan lebih memilih calon karyawan yang telah memiliki pengalaman praktis, dengan pertimbangan bahwa mereka dinilai lebih siap secara mental, teknis, dan lebih cepat beradaptasi dengan lingkungan kerja profesional. Dengan kesadaran atas permasalahan yang ada, PT Infiniti Energi Indonesia, yang dikenal dengan sebutan INFIEN ENERGY. Menjadi perusahaan yang memberikan ruang bagi mahasiswa yang ingin mencari pengalaman serta memperluas wawasan mengenai aktivitas di dunia kerja, khususnya dalam bidang energi terbarukan dan solusi teknologi ramah lingkungan. INFIEN ENERGY dikenal sebagai perusahaan yang terbuka terhadap kolaborasi dengan institusi pendidikan, dengan menyediakan lingkungan kerja yang kondusif untuk belajar dan berkembang. Melalui keterlibatan langsung dalam kegiatan operasional perusahaan, praktikan berkesempatan untuk mengamati, memahami, dan terlibat dalam proses kerja

profesional yang sesungguhnya, mulai dari perencanaan, implementasi, hingga evaluasi proyek. Keikutsertaan mahasiswa dalam mengikuti program magang ini menjadikan INFIEN ENERGY juga memberikan nilai tambah dalam membangun jaringan profesional, meningkatkan soft skill seperti komunikasi dan kerja tim, serta memahami standar kerja industri yang berkelanjutan dan berorientasi pada inovasi. Dengan demikian, pengalaman ini diharapkan dapat menjadi bekal yang signifikan dalam mempersiapkan lulusan mahasiswa yang dapat bersaing secara kompetitif di dunia kerja setelah lulus. PT Infiniti Energi Indonesia (INFIEN ENERGY) sebagai perusahaan yang berfokus pada energi terbarukan dan sistem penyimpanan energi. Sejak awal berdirinya, INFIEN ENERGY telah menunjukkan komitmen kuat terhadap pengembangan sektor energi berkelanjutan di Indonesia melalui penyediaan solusi energi hijau yang aman, efisien, dan terjangkau bagi berbagai sektor industri. Dengan pendekatan yang terintegrasi, INFIEN ENERGY berharap dapat menjadi bagian dari solusi besar dalam menciptakan masa depan energi yang lebih hijau dan berkelanjutan di Indonesia. Salah satu produk utama perusahaan adalah sistem panel surya (solar panel) yang menjadi solusi energi terbarukan. Praktikan mempelajari komponen utamanya, seperti panel surya untuk menangkap energi matahari, inverter untuk mengubah arus DC ke AC, baterai sebagai penyimpan energi, solar charge controller untuk mengatur pengisian daya, monitoring system untuk

REPORT #27298321

memantau kinerja sistem, serta mounting system sebagai penopang panel agar pemasangan optimal. Selain berdampak positif bagi lingkungan dan masyarakat, INFIEN ENERGY juga menjadi wadah pengembangan bagi generasi muda, khususnya mahasiswa yang tertarik mempelajari bisnis dan teknologi energi terbarukan. Bukan hanya di perusahaan PT Infiniti Energi Indonesia saja, tapi Universitas Pembangunan Jaya sebagai institusi pendidikan tinggi juga berkomitmen dalam menyiapkan lulusan yang siap menghadapi dunia kerja. Universitas Pembangunan Jaya menyadari kondisi tersebut dan tentu menjadi dorongan untuk mempersiapkan diri secara lebih optimal sebelum memasuki dunia kerja. Kesadaran akan pentingnya pengalaman kerja sejak dini perlu ditanamkan agar lulusan tidak hanya unggul dalam aspek akademis, tetapi juga memiliki keterampilan praktis dan etos kerja yang sesuai dengan kebutuhan industri. Oleh karena itu, mata kuliah Kerja Profesi hadir di Universitas Pembangunan Jaya sebagai sarana pembelajaran lapangan yang mendukung mahasiswa dalam mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja secara langsung. Hadirnya mata kuliah Kerja Profesi sebagai mata kuliah wajib di Universitas Pembangunan Jaya bukan hanya berdampak pada mahasiswa, melainkan juga memberikan kontribusi positif bagi kampus itu sendiri. Melalui kolaborasi tersebut menjadikan jembatan strategis untuk membangun reputasi institusi sebagai penyelenggara pendidikan tinggi yang tidak hanya berfokus pada teori, tetapi juga pada penerapan dunia kerja

nyata. Selain itu, keterlibatan mahasiswa dalam dunia kerja profesional juga menjadi sarana promosi tidak langsung bagi kampus. Mahasiswa yang mampu menunjukkan kualitas, kompetensi, dan etos kerja yang baik akan meningkatkan citra Universitas Pembangunan Jaya di mata dunia industri. Hal ini pada akhirnya memperkuat posisi UPJ sebagai perguruan tinggi yang adaptif, responsif, dan siap mencetak lulusan yang unggul serta berdaya saing tinggi di tingkat nasional maupun global. **1 3 11** Kerja Profesi menjadi salah satu mata kuliah dalam memenuhi syarat kelulusan di Universitas Pembangunan Jaya. Semua keterampilan selama kerja profesi merupakan bekal berharga yang akan meningkatkan daya saing lulusan Universitas Pembangunan Jaya di tengah kompetisi global yang semakin ketat. Melalui program kerja profesi, mahasiswa diberikan kesempatan untuk terlibat langsung di perusahaan PT Infiniti Energi Indonesia, sebagai salah satu perusahaan yang mendukung program magang bagi mahasiswa. Bukan hanya memberikan peluang bagi calon praktikan untuk bergabung dengan perusahaan, tapi memenuhi kebutuhan perusahaan untuk menempati divisi yang baru terbentuk, yaitu Corporate Partnership. Divisi Corporate Partnership merupakan divisi baru yang baru dikembangkan dan membutuhkan sumber daya untuk mendukung operasional serta pengembangan kemitraan strategis. Melihat peluang dan kebutuhan tersebut, calon praktikan merasa tertarik untuk berkontribusi karena posisi ini relevan dan sejalan dengan latar belakang studinya sebagai mahasiswa program studi Manajemen Universitas Pembangunan Jaya. Selama menjalani kerja profesi, praktikan merasakan bahwa ilmu yang diperoleh selama perkuliahan di Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Jaya sangat relevan dengan tugas di tempat magang. Dalam peran sebagai Corporate Partnership, praktikan menerapkan teori Manajemen Pemasaran dan Manajemen Strategik, terutama dalam menyusun strategi kerja sama dan presentasi bisnis. Kegiatan komunikasi bisnis seperti mengirim email profesional dan menghadiri pertemuan juga memperkuat kemampuan dari mata kuliah Komunikasi Bisnis. Selain itu, kepercayaan menjadi PIC komunitas Energreen melatih kepemimpinan dan kerja tim, sesuai dengan

pembelajaran di mata kuliah Kepemimpinan. Praktikan juga menerapkan nilai-nilai Etika Bisnis dalam menjaga profesionalisme dan integritas selama magang. Dengan demikian, pengalaman kerja profesi sebagai Corporate Partnership tidak hanya memperkaya pengetahuan praktikan secara teknis dan operasional, tetapi juga menjadi sarana penguatan kompetensi manajerial yang telah diperoleh selama kuliah. Posisi ini secara langsung mendukung pengembangan kemampuan mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Jaya untuk menjadi profesional yang siap bersaing di dunia kerja, khususnya dalam bidang pemasaran, pengembangan bisnis, dan hubungan korporasi. Dengan keterlibatan langsung dalam dunia kerja melalui program kerja profesi ini, mahasiswa diharapkan mampu mengimplementasikan pengetahuan akademis secara praktis dan berkontribusi nyata terhadap pencapaian tujuan perusahaan.

1 3 8 13

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi 1.2 1 1 Maksud Kerja Profesi Maksud

dari pelaksanaan kerja profesi oleh praktikan, antara lain : 1. Praktikan dapat mempelajari lebih dalam mengenai strategi pengembangan kemitraan dan manajemen hubungan bisnis dengan posisi sebagai Corporate Partnerhsip. 2. Praktikan memperoleh pengalaman nyata dan keterampilan praktis dalam menjalankan tanggung jawab, menjalin komunikasi, kerja sama tim serta membangun potensi diri di dunia kerja. 1 3 6 3. Pelaksanaan kerja profesi

merupakan salah satu syarat kelulusan dari mata kuliah Kerja Profesi di Universitas Pembangunan Jaya. 8 1.2 8 2 Tujuan Kerja Profesi Tujuan

dari pelaksanaan kerja profesi oleh praktikan, antara lain : 1. 9 Praktikan berkesempatan untuk mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata di dunia kerja. 2. Praktikan memperoleh

pengalaman langsung serta pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses pengembangan suatu bisnis. 3. Praktikan dapat menumbuhkan rasa tanggung jawab, etika kerja, dan sikap profesional, sebagai bekal untuk memasuki dunia kerja secara kompeten dan siap bersaing. 5 4. Praktikan dapat melatih

kemampuan untuk berpikir secara kritis dan analitis dalam memecahkan suatu masalah, dan mengambil suatu keputusan. 5. Kewajiban praktikan dalam memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan mata kuliah

Kerja Profesi di Universitas Pembangunan Jaya. 1.3 Manfaat Kerja Profesi Dalam Pelaksanaan Kerja Profesi ini, Praktikan, universitas, dan instansi mendapatkan manfaat saat melaksanakan kerja profesi, antara lain: 1.3.1 Bagi Mahasiswa

1. Menambah pengalaman dan pemahaman praktis di dunia kerja, melalui keterlibatan langsung dalam aktivitas operasional perusahaan.
2. Memperoleh pengetahuan dan pengalaman di bidang Corporate Partnership melalui keterlibatan langsung dalam aktivitas operasional.
3. Dapat belajar mengatur waktu, bertanggung jawab, disiplin, dan menjalankan etika kerja di dunia nyata.
4. Mampu mengasah kemampuan berkomunikasi dan koordinasi dalam tim selama menjalankan tugas, agar target dapat tercapai.
5. Membangun jiwa kepemimpinan dan rasa percaya diri saat berinteraksi dengan berbagai pihak profesional.
6. Mendapatkan pengalaman lintas divisi yang memperkaya wawasan dan keterampilan, sehingga dapat mempersiapkan diri untuk menempati posisi kerja yang lebih spesifik di masa depan.
7. Mengasah keterampilan komunikasi seperti negosiasi dan public speaking, melalui pengalaman peran di bidang Corporate Partnership.
8. Belajar bekerja di bawah tekanan dan tetap menjaga performa demi mencapai target kemitraan yang telah ditentukan.

1.3.2 Bagi Universitas Pembangunan Jaya

1. Mendukung peran universitas dalam menyediakan wadah pembelajaran praktis, sehingga mahasiswa dapat berkembang dan terlibat langsung dalam aktivitas perusahaan.
2. Meningkatkan kualitas lulusan karena mahasiswa mendapatkan pengalaman nyata di dunia kerja.
3. Menjaga relevansi ilmu pengetahuan antara dunia akademik dan dunia kerja, karena melalui kegiatan magang, calon praktikan memperoleh ilmu dan pengalaman langsung dari tempat kerja yang kemudian dibawa kembali ke kampus melalui penyusunan laporan kerja profesi sebagai bentuk transfer pengetahuan mengenai industri.

7 1.3.3 Bagi Perusahaan

1. Membangun hubungan yang saling menguntungkan antara perusahaan dan institusi pendidikan, di mana perusahaan dapat terlibat dalam pengembangan mahasiswa yang relevan sesuai kebutuhan industri, sehingga menghasilkan lulusan yang lebih siap kerja dan sesuai dengan standar perusahaan.
2. Menjadi tambahan sumber daya

manusia yang bersifat fleksibel bagi perusahaan, khususnya dalam mendukung bidang Corporate Partnership, yang saat ini sebagai divisi baru dan masih dalam tahap pengembangan sejak kehadiran praktikan. 3. Mahasiswa memberikan kontribusi dalam melaksanakan aktivitas operasional dan proyek tertentu serta membantu divisi lain. 1.4 Tempat Kerja Profesi Pelaksanaan kerja profesi dilakukan oleh praktikan di PT Infiniti Energi Indonesia, yang dikenal dengan nama INFIEN ENERGY. Perusahaan ini berlokasi di Ruko Northridge Business Center, Jl. Komp. BSD Blok A5 No.3, Lengkong Wetan, Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten 1531. Selama masa kerja profesi, kegiatan dilakukan secara luring (offline) dengan kehadiran langsung di kantor, sehingga praktikan dapat terlibat secara aktif dalam kegiatan operasional perusahaan serta berinteraksi langsung dengan tim profesional di lingkungan kerja. Praktikan ditempatkan di ruangan Department Sales & Marketing, yang menaungi beberapa peran penting dalam mendukung kegiatan bisnis perusahaan. Ruangan ini terbagi ke dalam beberapa bagian, yaitu Sales, Digital Marketing, dan Corporate Partnership. Praktikan menempati posisi di bagian Corporate Partnership, yang berfokus pada pengembangan kerja sama strategis dan hubungan bisnis dengan berbagai mitra potensial. 1.5 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Jadwal pelaksanaan ini disusun berdasarkan periode pelaksanaan kerja profesi yang dijalani oleh mahasiswa, serta mencakup tahapan kegiatan yang dilakukan selama program berlangsung. Jadwal ini juga mencerminkan alur kegiatan mulai dari mencari kerja, pelaksanaan kerja profesi, hingga sidang laporan kerja profesi. Dengan adanya jadwal ini, diharapkan dapat berjalan secara terstruktur dan terpantau dengan baik oleh semua pihak terkait, baik dari 8 pihak perusahaan maupun Universitas Pembangunan Jaya. Tabel 1. 1 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Sumber : Dokumen Pribadi Pada bulan Desember hingga pertengahan Januari, praktikan memulai dengan melakukan pencarian perusahaan yang relevan untuk kegiatan kerja profesi. Praktikan menemukan PT Infiniti Energi Indonesia, dan melanjutkan dengan mengirimkan Curriculum Vitae (CV) pada minggu kedua Januari.

A 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.

2 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 11 praktikan mengenai alur kerja perusahaan secara menyeluruh, serta

meningkatkan kompetensi dalam menghadapi tantangan dunia kerja yang kompleks dan terintegrasi. 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. 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. 12 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: 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. Commissioner Di PT Infiniti Energi Indonesia memiliki Komisioner yang memiliki peran 13 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 14 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 15 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 16 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 17 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 18 (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.

20 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.

4 21 BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI 3.1 Bidang Kerja Pada kerja profesi ini, praktikan diposisikan sebagai Corporate Partnership. Divisi ini merupakan unit baru yang dikembangkan di PT Infinity Energi Indonesia sebagai bentuk pengembangan organisasi yang lebih terstruktur. Sebelumnya, tugas-tugas yang berkaitan dengan pengembangan kemitraan dan relasi bisnis masih berada di bawah tanggung jawab Sales. Namun, seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan pendekatan strategis dalam menjalin kerja sama jangka panjang dan membangun jaringan mitra yang lebih luas, perusahaan memutuskan untuk membentuk divisi Corporate Partnership. Dengan adanya divisi ini, diharapkan pengelolaan kemitraan dapat dilakukan secara lebih fokus, profesional, dan berkelanjutan. Dalam posisi ini, praktikan bekerja di bawah Department Sales and Marketing yang terdiri dari tiga bagian utama, yaitu Sales, Corporate Partnership dan Digital Marketing, Praktikan sebagai Corporate Partnership memiliki peran penting dalam menjembatani komunikasi dan kolaborasi antara perusahaan dan mitra eksternal, serta

mendukung strategi pemasaran dan penjualan perusahaan. Praktikan juga terlibat dalam penyusunan proposal kerja sama, analisis pasar potensial, serta koordinasi kampanye digital yang mendukung kegiatan promosi dan akuisisi klien baru. Selain menjalankan peran sebagai Corporate Partnership, praktikan juga diberikan kesempatan untuk terlibat dalam berbagai aktivitas lintas divisi. Praktikan membantu Digital Marketing dalam proses pembuatan konten untuk media sosial, mendukung Sales dalam mencari klien melalui inisiasi kemitraan, serta berkontribusi pada divisi Human Resource (HR) dengan ikut serta dalam proses wawancara calon karyawan. Selain itu, praktikan juga mendukung tim Operation dengan memberikan penjelasan teknis secara singkat kepada klien untuk memastikan pemahaman yang lebih baik terhadap produk atau layanan yang ditawarkan. Melalui lintas divisi ini, praktikan bisa menambah wawasan dan pengalaman, serta memahami kolaborasi antar divisi dan mekanisme kerja perusahaan secara menyeluruh. 7 Pengalaman ini juga membantu praktikan 22 melihat bagaimana setiap divisi saling mendukung untuk mencapai tujuan bersama. Dengan begitu, praktikan tidak hanya memahami tugas di satu bidang, tetapi juga memperoleh gambaran utuh tentang bagaimana perusahaan beroperasi secara terpadu.

3.2 Pelaksanaan Kerja Untuk membangun kerja sama strategis yang berkelanjutan, praktikan memiliki alur atau tahapan yang terstruktur dalam proses Corporate Partnership. Proses ini dirancang agar praktikan dapat memastikan komunikasi yang efektif, kejelasan tujuan, serta kesepakatan yang saling menguntungkan antara perusahaan dan mitra. Setiap tahapan dilakukan secara profesional mulai dari pendekatan awal hingga implementasi program kerja sama. Berikut adalah alur Corporate Partnership yang diterapkan: Selama melaksanakan Kerja Profesi di PT Infiniti Energi Indonesia, praktikan berfokus dan bertanggung jawab dalam menjalankan tugas-tugas di bidang Corporate Partnership, antara lain sebagai berikut:

1. Melakukan pengiriman email marketing serta penyampaian pesan melalui WhatsApp kepada mitra potensial. Email Marketing merupakan langkah awal yang dilakukan oleh praktikan dalam menjalankan tugas di bidang Corporate

Partnership. Email marketing ini digunakan sebagai sarana untuk menghubungi perusahaan-perusahaan yang berpotensi menjadi mitra kerja sama. Tujuannya adalah untuk memperkenalkan PT Infiniti Energi Indonesia, menjelaskan layanan yang ditawarkan, serta membuka peluang kolaborasi bisnis. Data kontak perusahaan, khususnya alamat email, diperoleh melalui pencarian di situs resmi perusahaan dan melalui mesin pencarian google yang relevan. Dalam proses ini, praktikan melakukan riset untuk memastikan bahwa perusahaan yang dihubungi sesuai dengan profil dan kebutuhan kerja sama yang diharapkan oleh perusahaan. Selain melalui email, praktikan juga melakukan pengiriman pesan kepada mitra potensial melalui aplikasi WhatsApp. Untuk keperluan ini, praktikan membuat akun WhatsApp khusus yang digunakan secara profesional dalam menjalin 23 komunikasi awal dengan calon mitra. Penggunaan WhatsApp dimaksudkan untuk memperluas jangkauan komunikasi, mempercepat respon, serta membangun interaksi yang lebih personal dan langsung dengan perusahaan yang dihubungi.

2. Weekly Meeting with All Department Weekly Meeting merupakan agenda rutin yang diselenggarakan untuk membahas rencana kerja selama satu minggu ke depan. Tidak hanya membahas agenda kerja, pertemuan ini juga menjadi wadah untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi oleh masing-masing divisi serta mencari solusi yang tepat. Selain itu, dalam meeting ini turut dibahas strategi kerja dan dihimpun berbagai ide maupun saran sebagai bahan evaluasi terhadap pelaksanaan kerja sebelumnya. Dalam hal ini, praktikan turut berpartisipasi dalam Weekly Meeting ini untuk memahami dinamika kerja antar divisi, serta memberikan masukan atau pandangan dari sudut pandang mahasiswa. Melalui keterlibatan ini, praktikan dapat memperluas wawasan terkait proses koordinasi internal perusahaan serta pengambilan keputusan yang bersifat kolaboratif.

3. Menjadwalkan Pertemuan antara Perusahaan dan calon mitra potensial. Praktikan memiliki tanggung jawab dalam menjembatani komunikasi antara perusahaan dengan mitra atau calon mitra potensial. Salah satu bentuk tugas tersebut adalah melakukan penjadwalan pertemuan guna membahas potensi kerja sama, presentasi

penawaran, atau tindak lanjut dari komunikasi yang telah dilakukan sebelumnya. Penyesuaian jadwal dilakukan dengan menghubungi pihak perusahaan mitra untuk memastikan ketersediaan waktu yang sesuai bagi kedua belah pihak. Proses ini mencakup komunikasi dua arah untuk menentukan waktu dan tanggal meeting yang tidak bertabrakan dengan agenda lain, baik dari internal perusahaan maupun pihak mitra. Setelah waktu disepakati, praktikan kemudian membuat undangan resmi melalui Google Calendar, yang mencantumkan detail pertemuan seperti tanggal, waktu, tempat meeting (jika offline), agenda pembahasan, serta tautan pertemuan (Google Meet atau Zoom) apabila online. Undangan tersebut dikirimkan ke email semua peserta yang terlibat, dilengkapi dengan pengingat otomatis menjelang waktu pelaksanaan. Langkah ini dilakukan 24 untuk memastikan bahwa semua pihak yang terlibat hadir tepat waktu dan memahami tujuan pertemuan, sehingga diskusi dapat berjalan secara efektif dan profesional.

4. Melakukan Visit serta terlibat mengikuti rapat dengan Perusahaan Eksternal Sebagai bagian dari tugas di bidang Corporate Partnership, praktikan ikut serta dalam kunjungan ke perusahaan lain yang berpotensi menjadi mitra kerja sama PT Infiniti Energi Indonesia. Tujuan dari kunjungan ini adalah untuk menjalin hubungan secara langsung, memperkenalkan perusahaan, dan membahas kemungkinan kerja sama yang bisa dilakukan. Dalam kegiatan ini, praktikan tidak hanya mendampingi, tetapi juga ikut hadir dan terlibat dalam rapat atau diskusi dengan pihak perusahaan eksternal. Praktikan dapat mendengarkan langsung bagaimana proses pembicaraan kerja sama dilakukan, memahami apa yang dibutuhkan mitra, serta melihat bagaimana cara tim perusahaan menyampaikan penawaran kerja sama secara profesional. Keterlibatan ini menjadi pengalaman yang sangat berharga bagi praktikan karena dapat belajar langsung tentang cara berkomunikasi dalam dunia bisnis, cara menjalin hubungan kerja sama, dan bagaimana sebuah kerja sama direncanakan dan dibicarakan secara langsung.

5. Membuat Minutes of Meeting (MoM) Saat mengikuti rapat dengan perusahaan eksternal, praktikan memiliki tanggung jawab untuk menyusun Minutes of Meeting (MoM) dengan

mencatat poin-poin penting selama diskusi berlangsung. Catatan ini mencakup topik pembahasan, keputusan yang disepakati, serta tindak lanjut yang perlu dilakukan oleh masing-masing pihak. Setelah rapat selesai, MoM tersebut dibagikan kepada seluruh peserta melalui email atau pesan Whatsapp sebagai dokumentasi resmi dan acuan kerja. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap agenda dapat ditindaklanjuti dengan baik dan tidak ada informasi yang terlewatkan. Minutes of Meeting (MoM) juga disimpan di Google Drive perusahaan agar tidak hilang dan dapat diakses dengan mudah oleh seluruh tim yang berkepentingan. Penyimpanan terpusat ini bertujuan untuk menjaga keamanan dokumen, memudahkan pencarian kembali jika diperlukan, serta memastikan 25 setiap pihak dapat merujuk pada hasil rapat kapan pun dibutuhkan. Dengan adanya dokumentasi yang tersusun rapi dan sistematis, koordinasi antar tim menjadi lebih efisien dan akuntabilitas kerja dapat lebih terjaga. Melalui penyusunan Minutes of Meeting ini, praktikan belajar menyaring informasi secara efektif, tetapi juga mengasah kemampuan dalam berpikir kritis, mendengarkan aktif, dan berkomunikasi secara tertulis dengan baik. Kemampuan ini sangat memberikan dapat bagi dunia kerja, terutama untuk menjaga transparansi komunikasi dan mendukung koordinasi antar perusahaan dalam menjalin kerja sama yang profesional dan terarah.

6. Membuat Surat Penawaran Kerjasama atau Proposal Kerjasama

Praktikan bertanggung jawab dalam pembuatan Surat Penawaran Kerjasama yang menjadi salah satu bagian penting dari strategi pengembangan kemitraan perusahaan. Surat penawaran ini disusun secara profesional dan ditujukan kepada berbagai pihak yang dianggap sebagai calon mitra potensial, baik dari kalangan individu, perusahaan swasta, maupun organisasi lain yang relevan. Isi dari surat tersebut meliputi profil singkat perusahaan, latar belakang ajakan kerja sama, tujuan serta ruang lingkup kolaborasi yang diusulkan, manfaat timbal balik yang dapat diperoleh kedua belah pihak, hingga bentuk implementasi kerja sama yang ditawarkan. Surat penawaran ini tidak hanya menjadi alat komunikasi awal dalam menjalin hubungan bisnis, tetapi juga mencerminkan citra profesional

perusahaan di mata calon mitra. Oleh karena itu, praktikan harus memperhatikan struktur penulisan, penggunaan bahasa yang formal dan persuasif, serta menyelaraskan isi surat dengan strategi kemitraan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Melalui tugas ini, praktikan memperoleh pengalaman langsung dalam membangun komunikasi bisnis, menyusun dokumen resmi perusahaan, serta memahami pentingnya pendekatan strategis dalam menjalin kemitraan jangka panjang.

7. Membuat Non-Disclosure Agreement (NDA) Praktikan menyusun dan mempersiapkan dokumen Non-Disclosure Agreement (NDA) sebagai langkah awal sebelum masuk ke tahap pembahasan 26 dan penandatanganan Memorandum of Understanding (MoU). NDA sebagai perjanjian kerahasiaan yang mengikat kedua belah pihak untuk menjaga kerahasiaan informasi yang saling dipertukarkan selama proses peninjauan kerja sama. Informasi tersebut bisa mencakup berbagai hal seperti strategi bisnis, data internal perusahaan, rancangan kerja sama, hingga informasi klien atau mitra yang bersifat sensitif. Dengan adanya NDA, setiap pihak memiliki perlindungan hukum apabila terjadi pelanggaran terhadap kerahasiaan informasi yang telah disepakati. Pembuatan Non-Disclosure Agreement (NDA) menjadi langkah penting dalam membangun fondasi kerja sama yang profesional, karena menunjukkan adanya komitmen untuk saling menjaga kepercayaan sejak awal proses negosiasi. Selain itu, NDA juga memungkinkan diskusi dilakukan secara terbuka dan detail, tanpa khawatir informasi yang dibagikan akan disalahgunakan oleh pihak lain. Bagi praktikan sendiri, keterlibatan dalam penyusunan dan pemahaman dokumen NDA memberikan pengalaman berharga dalam memahami proses formal yang lazim dilakukan dalam dunia profesional. Praktikan dapat belajar bagaimana menyusun dokumen legal sederhana, mengenali pentingnya perlindungan informasi dalam dunia bisnis, serta memahami etika profesional dalam menjalin hubungan antarlembaga. Pengalaman ini memperkuat wawasan praktikan tentang aspek hukum dasar dalam kerja sama bisnis, serta meningkatkan kompetensi dalam hal komunikasi profesional dan negosiasi awal sebelum terjalinnya hubungan kemitraan.

8. Membuat Memorandum of Understanding (MoU) Setelah



melalui tahap penandatanganan Non-Disclosure Agreement (NDA), praktikan melanjutkan proses penyusunan Memorandum of Understanding (MoU). MoU disusun sebagai bentuk kesepakatan awal antara perusahaan dan mitra terkait mengenai rencana kerja sama yang akan dijalankan. MoU bukan merupakan perjanjian yang bersifat mengikat secara hukum seperti kontrak, namun memiliki peran penting sebagai dasar formal yang menggambarkan keseriusan kedua pihak dalam menjalin hubungan kemitraan. Dengan adanya MoU, kedua belah pihak memiliki acuan yang jelas mengenai arah kerja sama dan dapat menghindari kesalahpahaman di kemudian hari. 27 Bagi praktikan, keterlibatan dalam proses pembuatan MoU memberikan pemahaman praktis mengenai bagaimana membangun struktur kerja sama yang terarah dan profesional. Praktikan juga memperoleh wawasan tentang bagaimana menyampaikan maksud bisnis dalam bentuk dokumen formal, sekaligus belajar 9. Retail Partnership Retail Partnership merupakan salah satu bentuk kerja sama yang dijalin perusahaan dengan pihak retail seperti toko listrik, toko bangunan, maupun pusat elektronik. Dalam kegiatan Retail Partnership, praktikan menghubungi calon mitra melalui jalur online seperti email dan WhatsApp, maupun dengan melakukan kunjungan langsung ke toko atau lokasi retail yang berpotensi untuk diajak bekerja sama. Bentuk kerja sama ini dilakukan dengan cara menempatkan display produk, khususnya solar panel di lokasi retail tersebut agar dapat menjangkau lebih banyak konsumen secara langsung. Jika terjadi pembelian melalui retail mitra, maka pihak retail akan menerima komisi sebagai bentuk keuntungan dari kolaborasi ini. Dalam kegiatan ini, praktikan turut berperan dalam mendata calon mitra retail, membantu proses komunikasi awal, serta menyiapkan materi promosi yang digunakan pada display produk. Melalui keterlibatan ini, praktikan memperoleh pengalaman langsung dalam proses pengembangan kemitraan serta memahami bagaimana strategi pemasaran dijalankan melalui kerja sama dengan pihak ketiga. Kolaborasi ini tidak hanya memperluas jangkauan distribusi produk, tetapi juga memperkuat branding perusahaan di pasar ritel. 10. Community Partnership Selain menjalin kerja sama dengan

retail, praktikan juga terlibat dalam pengembangan kerja sama dengan berbagai komunitas yang memiliki potensi untuk bekerja sama dengan perusahaan. Beberapa contoh komunitas tersebut antara lain komunitas transportasi listrik, komunitas UMKM, dan komunitas pecinta energi terbarukan. Bentuk kerja sama yang dilakukan mencakup pemberian diskon khusus setiap pembelian produk solar panel bagi anggota komunitas, penyebaran brosur promosi kepada para anggota, serta publikasi melalui akun media sosial komunitas, seperti Instagram untuk menjangkau 28 audiens yang lebih luas. Dalam proses ini, praktikan berperan aktif dalam mengidentifikasi komunitas yang relevan, menghubungi pengurus komunitas, menyusun penawaran kerja sama, serta menyiapkan materi promosi yang akan digunakan. Melalui keterlibatan ini, praktikan mendapatkan pengalaman langsung dalam strategi kolaborasi berbasis komunitas dan memahami pentingnya pendekatan personal dalam membangun hubungan bisnis yang berkelanjutan.

11. Brand Partnership Selain bekerja sama dengan retail dan komunitas, praktikan juga berperan aktif dalam mencari peluang brand partnership, khususnya dengan showroom kendaraan. Bentuk kerja sama ini difokuskan pada promosi produk solar panel melalui insentif khusus. Dalam kerja sama ini, setiap pembelian mobil di showroom mitra akan disertai dengan voucher pemasangan solar panel dari PT Infiniti Energi Indonesia sebagai nilai tambah bagi konsumen. Praktikan terlibat dalam seluruh proses, mulai dari identifikasi showroom Potential, pengiriman penawaran kerja sama melalui email atau WhatsApp, hingga menyusun proposal kemitraan yang menjelaskan keuntungan dan bentuk kolaborasi yang ditawarkan. Inisiatif ini tidak hanya memperluas jaringan pemasaran perusahaan, tetapi juga memberi pengalaman langsung kepada praktikan dalam melakukan negosiasi bisnis dan membangun relasi antar brand.

12. Bertanggung jawab dalam pencarian dan pelaksanaan Event Expo Dalam hal ini, praktikan memiliki tugas untuk mencari acara yang berkaitan dengan expo maupun event potensial lainnya yang memungkinkan perusahaan untuk membuka booth. Tujuan dari keterlibatan dalam acara tersebut adalah untuk

memperkenalkan perusahaan secara lebih luas, memasarkan produk dan layanan yang ditawarkan, serta menjalin hubungan dengan calon klien yang berpotensi, baik dari kalangan individu maupun perusahaan untuk menjalin kemitraan strategis. Praktikan juga bertanggung jawab dalam mengatur seluruh keperluan operasional terkait partisipasi perusahaan, mulai dari tahap persiapan maupun perencanaan, persiapan materi promosi, koordinasi logistik, hingga pelaksanaan acara di lapangan. Kegiatan ini memberikan pengalaman langsung dalam 29 manajemen event, komunikasi bisnis, dan pengembangan jaringan profesional. Adapun beberapa event yang menjadi tanggung jawab praktikan meliputi STEAM Competition 2025, Solartech Indonesia 2025, EV & Charging Expo 2025, serta Battery Summit School 2025. Selain menjalankan peran sebagai Corporate Partnership, praktikan juga memiliki kesempatan untuk terlibat dalam berbagai tugas lintas divisi. Keterlibatan ini tidak hanya memperluas wawasan praktikan terhadap proses kerja di berbagai divisi, tetapi juga memperkuat kemampuan komunikasi, kerja tim, serta pemahaman terhadap ekosistem bisnis secara menyeluruh. Keterlibatan dan kegiatan tersebut antara lain : 1. Membantu tim HR dalam proses wawancara calon karyawan (Screening Interview)

Praktikan diberikan kesempatan untuk terlibat langsung dalam proses awal perekrutan, khususnya pada tahap screening interview. Keterlibatan ini membantu divisi HR dalam melakukan penyaringan awal terhadap calon karyawan dengan menilai kesesuaian antara kualifikasi pelamar dan kebutuhan posisi yang tersedia. Pada tahap ini, praktikan diberikan kesempatan untuk memberikan pertanyaan kepada calon kandidat mengenai gambaran umum tentang kandidat, termasuk latar belakang pendidikan, pengalaman kerja, dan motivasi untuk bergabung dengan perusahaan. Dalam kegiatan ini, praktikan diberikan kesempatan untuk membantu melakukan penilaian awal terhadap pelamar, mencocokkan kualifikasi dengan kebutuhan posisi, serta mencatat hasil wawancara sebagai bahan evaluasi lebih lanjut oleh tim HR.

Pengalaman ini memberikan pemahaman praktis mengenai proses seleksi karyawan dan keterampilan komunikasi interpersonal yang dibutuhkan dalam

dunia kerja. 2. Membantu tim Digital Marketing dalam dalam proses pembuatan konten Praktikan diberikan kesempatan untuk terlibat dalam proses pembuatan konten digital, seperti menjadi talent content dan terlibat dalam pengambilan video. Konten yang dihasilkan kemudian diproses lebih lanjut oleh divisi Digital Marketing untuk dipublikasikan melalui media sosial resmi PT Infiniti Energi Indonesia. Kegiatan ini memberikan pengalaman langsung kepada praktikan 30 dalam produksi konten kreatif yang selaras dengan strategi pemasaran digital perusahaan. Selain berkontribusi dalam pembuatan konten video, praktikan juga terlibat dalam pembuatan materi visual seperti desain flyer atau poster yang mendukung aktivitas kemitraan. Melalui keterlibatan ini, praktikan memperoleh wawasan praktis mengenai branding, komunikasi visual, serta kolaborasi lintas tim dalam mendukung citra dan aktivitas bisnis perusahaan. 3. Membantu tim Sales Engineer dalam menjelaskan teknis panel surya. Sebagai bagian dari tim Corporate Partnership, praktikan juga memiliki peran dalam membantu menjelaskan produk kepada klien. Kemampuan ini secara tidak langsung turut mendukung tugas tim Sales Engineer, khususnya dalam menyampaikan informasi mengenai cara kerja sistem Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS) dan komponen-komponennya. Praktikan mampu menjelaskan berbagai jenis sistem PLTS, seperti on-grid, hybrid, dan off-grid, serta komponen utama yang digunakan, antara lain inverter, baterai, dan panel surya (PV). Keterampilan ini membantu memperkuat komunikasi teknis dalam proses penawaran dan meningkatkan pemahaman klien terhadap solusi energi surya yang ditawarkan oleh perusahaan. 4. Kesempatan Training mengenai sistem kelistrikan pada PLTS Praktikan turut serta dalam pelatihan yang membahas sistem kelistrikan pada panel surya dan baterai, guna memahami cara kerja dan instalasi dasar dari sistem energi terbarukan tersebut. 5. Sebagai PIC dari Komunitas Energreen Energreen merupakan komunitas yang dibentuk oleh founder PT Infiniti Energi Indonesia dengan tujuan memberikan edukasi serta meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya menjaga lingkungan dan mengenal energi terbarukan. Komunitas ini

aktif mengadakan berbagai kegiatan seperti, webinar edukatif, hingga kolaborasi sosial. Sebagai praktikan, saya dipercaya oleh CEO & founder menjadi penanggung jawab dari komunitas ini. Tugas utama saya adalah merancang 31 program kerja Energreen, mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan kegiatan, hingga pelaporan dan evaluasi. Dalam peran ini, saya juga berkoordinasi dengan berbagai pihak internal dan eksternal untuk memastikan keberhasilan program. Sehingga dalam menjalankan komunitas ini, praktikan mendapatkan pengalaman berharga dalam membuat kegiatan, meningkatkan komunikasi tim, dan belajar kepemimpinan. Selain itu, keterlibatan dalam isu lingkungan dan energi terbarukan memperluas wawasan dan menumbuhkan rasa tanggung jawab sosial dalam diri saya sebagai bagian dari generasi muda yang peduli terhadap masa depan bumi.

3.3 Kendala Yang Dihadapi Selama menjalankan peran sebagai Corporate Partnership di PT Infiniti Energi Indonesia, praktikan yang berasal dari Program Studi Manajemen menghadapi beberapa kendala yang berkaitan langsung dengan praktik pengembangan kerja sama bisnis, yaitu:

1. Kurangnya Pemahaman Awal tentang Produk Teknis Karena latar belakang akademis praktikan berasal dari bidang manajemen, pemahaman terhadap produk memerlukan waktu untuk dipelajari sebelum dapat menyampaikan informasi dengan percaya diri kepada calon mitra. Hal ini menjadi kendala bagi praktikan dalam memahami secara cepat spesifikasi teknis produk seperti sistem Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS), inverter, baterai, hingga konfigurasi sistem on-grid, hybrid, dan off-grid. Kurangnya pemahaman awal ini membuat praktikan perlu waktu tambahan sebelum dapat menyampaikan informasi produk secara akurat kepada mitra potensial. Kesulitan ini dialami oleh praktikan pada tahap awal pelaksanaan kerja profesi di PT Infiniti Energi Indonesia dan ketidakpahaman ini menyebabkan praktikan mengalami kesulitan dalam menyusun dokumen seperti MoU, NDA, dan SPK, khususnya pada bagian teknis terkait produk dan manfaatnya bagi mitra.
2. Kesulitan negosiasi dengan pihak eksternal Sebagai mahasiswa Manajemen yang baru pertama kali terlibat langsung di dunia kerja, praktikan

mengalami kendala dalam menghadapi situasi negosiasi dengan calon mitra, khususnya dalam menyusun argumen yang persuasif dan menangani keberatan atau meyakinkan mereka terhadap 32 keunggulan penawaran perusahaan. Kesulitan dalam negosiasi ini muncul saat praktikan melakukan kunjungan ke perusahaan mitra dan menjelaskan skema kerja sama kepada calon klien.

3. Keterbatasan Jaringan Relasi (Networking) Sebagai praktikan baru, praktikan belum memiliki jaringan profesional yang luas, sehingga proses pencarian mitra potensial memerlukan waktu yang lebih lama karena harus memulai riset dari nol tanpa dukungan referensi jaringan yang telah ada sebelumnya. Tidak adanya koneksi bisnis sebelumnya menyebabkan proses pencarian mitra potensial menjadi lebih menantang dan memakan waktu. Tantangan ini memperlambat tahapan awal komunikasi dan membutuhkan ketekunan ekstra untuk membangun komunikasi awal yang efektif dan profesional dengan mitra baru. Akibatnya, praktikan mengalami hambatan dalam menjalankan proses email marketing secara efektif dan tantangan dalam menjalankan pelaksanaan kegiatan Retail Partnership, Community Partnership, dan Brand Partnership.

4. Adaptasi dengan Budaya Kerja dan Koordinasi Antar Divisi Praktikan memerlukan waktu untuk menyesuaikan diri dengan dinamika kerja tim lintas divisi seperti Sales Engineer, Digital Marketing, dan Operation, terutama dalam menjaga kejelasan komunikasi dan alur kerja yang efisien.

3.4 Cara Mengatasi Kendala Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, praktikan mengambil langkah-langkah berikut:

1. Belajar Negosiasi secara Praktis dan Bertahap Praktikan mengamati gaya komunikasi dari tim Sales saat bertemu dengan mitra, serta meminta masukan langsung mengenai penyampaian yang lebih efektif. Praktikan juga belajar menyusun skrip agar lebih siap saat menjelaskan penawaran kerja sama. Selain itu, praktikan juga mendapatkan pelatihan negosiasi oleh tim Sales Engineer.
2. Diskusi dan Pendampingan Mentoring Praktikan diberikan mentor dalam menjalankan tugasnya. Praktikan secara aktif berdiskusi terkait isi dan format NDA, MoU, serta proposal kemitraan. Praktikan juga membandingkan beberapa contoh dokumen untuk memahami struktur dan

tujuannya secara kontekstual. 3.3.3. Inisiatif dalam Pencarian Mitra dan Pembuatan Database Untuk mengatasi keterbatasan jaringan, praktikan melakukan riset mandiri melalui Google, LinkedIn, dan direktori bisnis untuk menyusun daftar calon mitra potensial, sekaligus membangun database kontak yang dapat digunakan tim ke depannya. Kegiatan ini dilakukan sebagai bagian dari upaya mendukung pelaksanaan program Retail Partnership, Community Partnership, dan Brand Partnership, di mana setiap jenis kerja sama memerlukan pendekatan yang spesifik terhadap mitra yang relevan. Dengan tersusunnya database ini, proses komunikasi dan penjajakan kerja sama dapat dilakukan secara lebih efisien, terarah, dan berkelanjutan.

4. Meningkatkan Kolaborasi Lintas Divisi Praktikan secara aktif mengikuti weekly meeting dan tidak ragu untuk bertanya atau meminta klarifikasi dari divisi lain. Keterlibatan ini membantu membangun pemahaman bersama, memperlancar alur kerja, serta meningkatkan kemampuan komunikasi lintas fungsi.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi Melalui kerja profesi sebagai Corporate Partnership di PT Infiniti Energi Indonesia, saya memperoleh pengalaman langsung dalam menjalin kemitraan strategis, menyusun proposal, serta membangun komunikasi bisnis. Saya juga terlibat lintas divisi, yang memperkaya pemahaman tentang kolaborasi tim, pengembangan bisnis, dan manajemen hubungan kerja profesional. Pengalaman ini meningkatkan keterampilan praktis, seperti negosiasi, komunikasi, kepemimpinan, serta adaptasi di lingkungan kerja nyata.

34 BAB IV
PENUTUP

4.1 Kesimpulan Berdasarkan pelaksanaan kerja profesi yang dilakukan oleh praktikan di PT Infiniti Energi Indonesia, dapat disimpulkan bahwa:

1. Penerapan Ilmu Akademik dalam Dunia Kerja Nyata Praktikan berhasil mengimplementasikan berbagai teori yang dipelajari selama perkuliahan, khususnya dalam bidang Manajemen, seperti manajemen pemasaran, komunikasi bisnis, kepemimpinan, dan etika bisnis dalam konteks nyata.
2. Pengembangan Kompetensi Profesional Selama menjalankan peran sebagai Corporate Partnership, praktikan memperoleh pengalaman nyata dalam menjalin kerja sama bisnis, menyusun dokumen profesional (proposal, MoU, NDA),

serta berkomunikasi langsung dengan mitra potensial. **10** Praktikan juga meningkatkan kemampuan dalam hal negosiasi, komunikasi interpersonal, serta berpikir analitis dan kritis.

3. Keterlibatan Lintas Divisi Praktikan tidak hanya fokus di divisi Corporate Partnership, tetapi juga aktif terlibat dalam kegiatan lintas divisi seperti HR, Sales Engineer, dan Digital Marketing, yang menambah wawasan dan fleksibilitas dalam bekerja lintas fungsi.

4. Pemahaman Produk dan Dunia Energi Terbarukan Praktikan berhasil memahami konsep dasar sistem PLTS (Pembangkit Listrik Tenaga Surya) dan keterkaitannya dengan dunia energi terbarukan. Pengetahuan ini menjadi modal penting untuk mengembangkan diri dalam industri yang sedang berkembang pesat ini.

5. Tantangan dan Solusi Praktikan menghadapi tantangan seperti pemahaman teknis awal yang kurang, keterbatasan jaringan, serta adaptasi dengan budaya kerja. Namun, tantangan tersebut berhasil diatasi melalui mentoring, inisiatif mandiri, dan keterlibatan aktif dalam kegiatan perusahaan.

35 4.2 Saran Berdasarkan hasil pelaksanaan kerja profesi, praktikan memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa Disarankan untuk lebih proaktif dalam menggali informasi teknis, meningkatkan keterampilan komunikasi bisnis, serta membangun jaringan profesional sejak awal masa magang untuk mendukung kesiapan di dunia kerja.
2. Bagi Universitas Pembangunan Jaya Perlu memperkuat kerja sama dengan lebih banyak perusahaan dari berbagai sektor agar mahasiswa memiliki lebih banyak pilihan magang yang sesuai dengan minat dan kompetensi.
3. Bagi Perusahaan (PT Infiniti Energi Indonesia) Disarankan untuk terus mengembangkan sistem mentoring dan pelatihan teknis bagi praktikan, agar proses adaptasi terhadap produk dan budaya kerja dapat berlangsung lebih cepat dan efektif.



REPORT #27298321

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

| | | |
|-----------------|--|---|
| INTERNET SOURCE | | |
| 1. | 0.57% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/3632/11/11.BAB%20I.pdf | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 2. | 0.53% infienenergy.com https://infienenergy.com/ | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 3. | 0.43% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/8987/11/BAB%20I.pdf | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 4. | 0.21% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/3834/13/BAB%20III.pdf | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 5. | 0.2% id.linkedin.com https://id.linkedin.com/pulse/12-skills-yang-diperlukan-customer-relationship | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 6. | 0.2% core.ac.uk https://core.ac.uk/download/pdf/289265873.pdf | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 7. | 0.2% oaj.jurnalhst.com https://oaj.jurnalhst.com/index.php/jsm/article/download/7836/8826/9514 | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 8. | 0.2% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9651/11/BAB%20I.pdf | ● |
| INTERNET SOURCE | | |
| 9. | 0.19% www.academia.edu https://www.academia.edu/89774398/Laporan_Praktik_Kerja_Lapangan_DI_PT... | ● |



REPORT #27298321

INTERNET SOURCE

10. **0.18%** eprints.uad.ac.id

<https://eprints.uad.ac.id/53380/1/Panduan%20praktikum%20mata%20kuliah%...>



INTERNET SOURCE

11. **0.17%** www.academia.edu

https://www.academia.edu/116760457/Laporan_Praktik_Kerja_Lapangan_Pada...



INTERNET SOURCE

12. **0.15%** infienergy.com

<https://infienergy.com/about-us/>



INTERNET SOURCE

13. **0.05%** ft.esaunggul.ac.id

<https://ft.esaunggul.ac.id/wp-content/uploads/2022/01/PEDOMAN-KERJA-PRAK...>

