

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah perusahaan Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan Celerates
Sumber: Dokumen pribadi praktikan

PT Mitra Talenta Group (Celerates) adalah perusahaan yang didirikan pada April 2018 oleh Riza Wahyu Syah selaku *Chief Executive Officer* dan Muhammad Risyad Ganis selaku *Chief Operating Officer*. Berdasarkan hasil wawancara dengan Risyad Ganis selaku Chief Operating Officer, perusahaan ini di inisiasikan dengan melihat sejumlah masalah yang terjadi di tengah masyarakat khususnya para perusahaan maupun pencari kerja di bidang teknologi. Bentuk masalah yang pertama dilihat oleh pendiri Celerates adalah kesulitan mencari para pekerja di bidang IT untuk kebutuhan perusahaan. Selain itu, banyak perusahaan yang merasakan bahwa para tenaga IT belum memiliki kesiapan sepenuhnya untuk masuk ke dunia kerja, kemampuan yang mereka miliki untuk masuk ke dunia kerja hanya membutuhkan satu tahap asah lagi sebelum nantinya bisa benar benar terjun ke dunia kerja. Sehingga dari kedua permasalahan tersebut, Celerates dibentuk dengan tujuan awal berupa mengembangkan para tenaga IT di Indonesia untuk mudah saat memasuki dunia pekerjaan dengan bekal yang matang.

Program pengembangan para tenaga IT oleh Celerates dikemas dalam bentuk semudah mungkin untuk diikuti sejumlah golongan. Hal ini dikarenakan banyaknya *boothcamp* diluar sana yang memberikan penawaran kelas dengan harga yang tidak relatif murah, sehingga mengurangi minat para tenaga IT untuk mengembangkan *skill*nya melalui program tersebut. Keberanian Celerates dalam membuat program *boothcamp* gratis didukung dengan hasil *output* yang sebenarnya ingin diperlihatkan, yaitu menyalurkan tenaga IT ke perusahaan perusahaan besar dengan *label* berhasil mengembangkan *skill* di Celerates. Pada

Mei 2018, Celerates memulai salah satu program management Trainee secara gratis yang diberi nama *Celerates Acceleration Program (CAP)* berpusat di Bandung. Dengan jumlah peserta 11 orang, Celerates memberikan pelatihan kepada mereka dalam kurun waktu 2-3 bulan dan diberikan waktu selama 1 tahun untuk *project placement* pada sejumlah perusahaan. Program Celerates Acceleration Program Batch 1 tergolong sesuai dengan *plan* yang telah ditentukan. Sehingga, Celerates mulai melebarkan sayapnya di Jakarta dan membuat program-program selanjutnya. Perjalanan Celerates dalam bidang penyaluran dan pelatihan tenaga IT di dasari dengan 3 Prinsip yang dimiliki yaitu:

1. Client Satisfaction
Celerates menjadikan kepuasan klien sebagai hal utama yang akan membantu Celerates untuk terus berkembang dan menyiapkan talent IT yang kompeten
2. Good Recruitment Proses, Awesome Talent
3. Celerates merasa dengan proses rekrutmen yang detil dan ketat, maka nantinya Celerates akan mendapatkan talent-talent yang hebat dan siap untuk berkecimpung dalam proyek perusahaan.
4. Flexible and Discipline
5. Celerates memberikan suasana bekerja yang fleksibel dan nyaman tapi tetap mementingkan kedisiplinan, sehingga pekerjaan dapat selesai tepat waktu tanpa ada beban kepada semua karyawan.

Celerates dengan slogan "*Your Career Acceleration Partner*" terus ingin membrikan koneksi atau jembatan para *Talent IT* dengan peluang yang ada di depan Bentuk solusi yang ditawarkan oleh Celerates terbagi menjadi 5 bagian yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan atau talent IT itu sendiri. Pertama adalah *Full time hiring or head hunting services*. Pada bagian ini Celerates akan menawarkan *Curriculum Vitae (CV)* yang dimiliki oleh Talent IT sesuai dengan kebutuhan perusahaan pada saat itu. Kedua adalah *Timely-based service*. Pada bagian ini Celerates akan memberikan bantuan dengan menyalurkan *talent* terbaik melalui *Man-months/Man-days* atau juga rekruter professional untuk membantu perkembangan perusahaan di tengah industri digital. Celerates memfasilitasi *Man-months* dikarenakan permintaan pasar yang disesuaikan dengan *project* maupun bidang kerja pada saat tertentu. Ketiga adalah *project-based or turnkey*. Pada

bagian ini Celerates tidak hanya memberikan *skill* dan kompetensi dari *Talent*, namun juga solusi dan implementasi yang dapat diberikan melalui *talent*. Keempat adalah *Recruitment Partner*. Pada bagian ini Celerates akan membantu dalam proses rekrutmen, mulai dari memilih *talent* hingga proses tanda tangan kontrak dari pihak perusahaan. Yang terakhir adalah *Freelance Connector*. Pada bagian ini Celerates menjadi mediator antara *freelance* dan perusahaan yang membutuhkan *digital talent services*.

5 nilai perusahaan yang sering disebut dengan SOLID yaitu:

1. Solution

Nilai ini menjunjung terkait dengan membentuk pikiran para talent untuk *solution oriented*. Sesuai dengan tujuan perusahaan Celerates dimana ingin mempermudah masalah yang dihadapi oleh perusahaan lain dengan bantuan tenaga IT. Celerates selalu mempersiapkan tenaga IT dengan bekal materi dan pengalaman proyek untuk kemudahan saat bekerja, baik dari sisi talent dan juga perusahaan.

2. Open

Nilai ini menjunjung terkait dengan pikiran para talent untuk selalu terbuka dengan hal baru dan *open minded*. Melihat kondisi diluar bahwa dunia terus berkembang khususnya dalam bidang teknologi. Sehingga Talent IT Celerates harus terbuka dengan hal baru yang akan datang di setiap periode.

3. Leverage

Nilai ini menjunjung terkait dengan pikiran para talent untuk bisa memberikan suatu solusi kepada perusahaan dengan usaha yang sudah pernah dilakukan sebelumnya. Proses kerja bidang IT banyak yang sama setiap periodenya, sehingga jika bentuk pekerjaan sebelumnya bisa diterapkan pada proyek selanjutnya maka hal tersebut akan mempersingkat waktu.

4. Improve

Nilai ini menjunjung terkait dengan pikiran para talent untuk selalu mengembangka diri secara *soft skill* maupun *hard skill*. Celerates selalu memberikan pelatihan kepada para talent secara *soft skill* maupun *hard skill*, dilihat dari materi yang diangkat setiap pertemuannya.

5. Deliver

Nilai ini menjunjung terkait dengan citra dan realitas yang dibangun oleh Celerates kepada perusahaan. Dimana para perusahaan akan melihat *output* dari talent IT yang disalurkan oleh Celerates, apakah masalah yang dihadapi oleh perusahaan benar terselesaikan oleh talent IT.

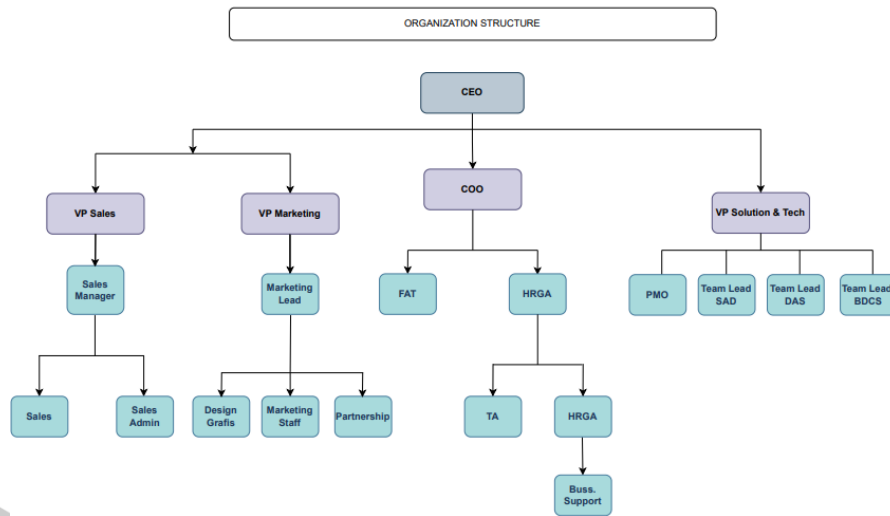
Proses perkembangan perusahaan Celerates terus berkembang, setelah memusatkan perusahaan di Jakarta, proses rekrutmen untuk pegawai terus dilakukan. Pada awal 2019, Celerates sudah memiliki tim yang memiliki fokus pekerjaan sesuai dengan kebutuhan. Terbagi menjadi *Marketing, Talent Acquisition, General Administration, dan Sales*. Dengan formasi tersebut, tujuan Celerates terus ingin mengembangkan *talent* IT dengan sejumlah program yang dimiliki. Proses rekrutmen yang dilakukan oleh Celerates terbagi menjadi 3 tahap yaitu tim *Talent Acquisition*. Pada tahap pertama ini biasa terjadi proses *screening CV* dan *interview* para calon kandidat. Setelah resmi tergabung ke perusahaan, *Talent* IT akan dinaungi oleh HR dalam bentuk non teknis seperti kebutuhan perangkat dan juga oleh *Technical leader* dalam bentuk teknis pelaksanaan kerja. Setelah mendapatkan pengarahan dari *technical leader*, terdapat tim *Sales* yang berfokus pada proses *supply Talent* IT sesuai dengan permintaan *Client*. Setiap client memiliki kebutuhan *talent* IT yang berbeda-beda dengan durasi yang juga berbeda Sehingga Celerates sebagai perusahaan yang menaungi kebutuhan tersebut dituntut untuk memiliki banyak talent IT agar *demand* dan *supply* berjalan sesuai.

Celerates memiliki 4 jenis tim yang dibagi sesuai dengan peran dan *skill* yang dimiliki sebagai seroang talent IT. Pertama adalah *System & Application Development* yang berisikan *Front-end developer, Back-end developer, UI/UX, Web Developer, dan full stack*. Kedua adalah *Data Analytic Solutions* yang berisikan *BI Developer, ETL Developer, BI Administrator, dan DWH Admin*. Ketiga adalah *Big Data & Clous Solutions* yang berisikan *Big data developer, big data engineer, machine learning specialist, dan cloud architect*. Terakhir adalah *project Management* yang berisikan *System Analyst, business analyst, technical writer, IT Network dan Data Entry*. Keempat tim tersebut dinaungi oleh *Technical Leader* yang berbeda-beda sesuai dengan kompetensi dan materi yang diajarkan.

Saat memasuki masa pandemi, setiap perusahaan mengalami perubahan dalam sistem kerja maupun jumlah karyawan yang dipekerjakan. Celerates turut merasakan bahwa masa pandemi memberikan banyak dampak secara internal maupun eksternal. Jika dilihat secara internal, Celerates melakukan sedikit perubahan dari bentuk jasa yang ditawarkan kepada perusahaan. Jika awalnya lebih berfokus untuk memberikan training ke anak muda atau *fresh graduate*, saat itu Celerates mencoba untuk memberikan program *training* langsung ke karyawan perusahaan. Hal tersebut dilakukan juga dengan dasar kebutuhan pihak perusahaan untuk memberdayakan tenaga kerja yang sudah ada saat ini dan meminimalisir proses rekrutmen pada masa pandemi tersebut. Selain perubahan bentuk jasa yang ditawarkan, Celerates juga meminimalisir proses rekrutmen tenaga IT dengan mengembangkan *skill* pihak yang sudah tergabung menjadi bagian dari Celerates. Pada sisi eksternal, Celerates terus mencoba aktif dengan mengubah segala bentuk kegiatan yang sebelumnya *offline* menjadi *online*. Bentuk adaptasi ini dilakukan dan membuat kegiatan perusahaan terus berkembang dan diketahui oleh banyak pihak.

Memasuki tahun 2021 akhir, Celerates mulai mengembalikan rutinitas pekerjaan seperti awal sebelum pandemi. Hal pertama yang dilakukan adalah menanamkan kembali 5 nilai perusahaan yang sempat terabaikan akibat *work from home*, nilai-nilai tersebut mulai diterapkan secara tertulis untuk tetap menjaga loyalitas Celerates dengan pihak luar. Seperti yang sedang ditanamkan saat ini adalah *solution oriented*, dimana Celerates ingin memberikan solusi terbaik kepada perusahaan lain atau *client* dengan jasa yang ditawarkan. Kegiatan perusahaan juga terus dikembangkan kembali. Terbukti dengan prestasi yang telah diraih oleh Celerates selama berdiri. Celerates berhasil melakukan partner bersama *Google Clouds*, bentuk partner Celerates dengan *Google Clouds* memberikan kemudahan talent IT untuk meraih sertifikat dengan labe *Google Clouds*. Partner sertifikasi juga pernah di dapatkan bersama *Tableau* dan *Microsoft*. Pada bidang mitra, Celerates sudah memiliki lebih dari 50 mitra sebagai tempat para Talent IT Celerates mengembangkan sebuah *project*. Seperti pada bidang sektor publik bersama dengan angkasapura, BUMN, dan PGN. Dari segi telekomunikasi bersama Indosat Ooredoo, Telkomsel, dan Smartfren.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Mitra Talenta Group (Celerates)

Sumber: Dokumen pribadi praktikan

- PT Mitra Talenta Group terbagi menjadi 3 divisi yang berada di bawah naungan Riza Wahyu Syah selaku CEO of Celerates dan M. Risyad Ganis selaku COO of Celerates. 3 divisi tersebut meliputi:

1. Sales

Divisi *Sales* bertanggung jawab atas penjualan produk maupun jasa yang disajikan oleh Celerates kepada pihak eksternal. Selain itu, bentuk kontrak antara pihak eksternal dengan Celerates diatur oleh divisi Sales sesuai dengan standar yang sudah disesuaikan. Divisi ini berada dibawah naungan Riza Wahyu Syah selaku VP sales dan CEO Celerates.

2. Marketing

Divisi *marketing* bertanggung jawab atas relasi yang dibangun oleh Celerates dengan publik. Selain itu, divisi marketing juga bertanggung jawab atas media sosial, hubungan dengan *partner*, hubungan internal dan juga acara-acara rutin Celerates. Divisi ini berada dibawah naungan M. Risyad Ganis selaku VP Marketing dan COO Celerates.

3. Solution & Tech

Divisi *Solution & Tech* bertanggung jawab atas *Talent IT* yang telah direkrut oleh Celerates. Divisi ini mengatur segala bentuk kegiatan pengembangan *hard skill* maupun *soft skill* para Talent IT seperti program

training atau pengerjaan proyek dari perusahaan lain. Divisi ini berada dibawah naungan Satrio P. selaku VP Solution & Tech.

Divisi *Solutions & Tech* di naungi oleh Satrio P. selaku *VP Solutions & Tech*. Pada posisi ini, *VP Solutions & Tech* bertanggung jawab atas seluruh *technical Leader* dan *IT talent* Celerates. Seperti materi yang akan diajarkan, *project* yang sedang ditangani, hingga proses *training IT Talent*. Pada divisi ini terdapat *Technical Leader* dari masing-masing fokus yang berbeda yaitu Alvin selaku *technical Leader Data Analytic Solutions*, Purna selaku *technical leader System & Application Development*, Ikhsan selaku *Techincal leader Big Data & Cloud Solutions*, dan Vecent selaku *techincal leader Project Management*. Masing-masing *technical leader* membawahi *talent IT* dengan bidangnya masing-masing. Jumlah per bagian pun berbeda sesuai dengan kebutuhan periode tersebut.

Divisi *Operations* merupakan posisi dibawah naungan M Risyad Ganis untuk keperluan administrasi dan *Business Support*. Terdiri dari *Finance and Accounting Officer* yang diisi oleh Rina Fitriani, *Human Resources General Administration and Affair* oleh Yoga dan Hani, *Business Support* oleh Salsa dan *Talent Acquisition*. Bagian ini juga bertanggung jawab atas proses rekrutmen pegawai Celerates maupun talent IT untuk nantinya melakukan proses *interview* hingga tanda tangan kontrak. Selain itu, proses administrasi yang ada di Celerates berada di bawah naungan ini. Posisinya yang berada langsung dibawah COO membuat bentuk komunikasi dan persetujuan lebih terarah.

2.2.1 Struktur Divisi Marketing



Gambar 2.3 Struktur Divisi Marketing

Sumber: Dokumen pribadi praktikan

Praktikan tergabung dalam divisi *Marketing* yang dipimpin oleh Randy L selaku *marketing Lead*. Pada posisi tersebut, *Marketing lead* bertanggung jawab atas *report* terkait kegiatan media sosial, *partnership*, dan acara-acara yang melibatkan pihak eksternal. Dibawah *Marketing lead*, terdapat bagian *Design* grafis yang di posisikan oleh Imam Fadilah dengan tanggung jawab berupa desain kebutuhan konten maupun visualisasi perusahaan yang akan diunggah ke pihak eksternal maupun internal. Selanjutnya adalah *marketing Staff* yang bertanggung jawab atas acara maupun kegiatan eksternal lainnya. Yang terakhir adalah bagian *partnership* sebagai tempat praktikan tergabung. Pada bagian ini bertanggung jawab atas memperluas jaringan Celerates dengan pihak eksternal khususnya Universitas, perusahaan dan komunitas. Selain itu juga menaungi *branding* perusahaan melalui *company profile* yang akan disebarluaskan ke perusahaan lain.

2.3 Kegiatan Umum PT. Mitra Talenta Group (Celerates)

Kegiatan Celerates tidak hanya berfokus pada proses rekrutmen maupun penyedia talent IT bagi perusahaan, namun juga program pemberian materi ke masyarakat luas. Program pembelajaran ini terbagi menjadi beberapa kategori yang berada di bawah satu payung yaitu Celerates School. Celerates School merupakan sebuah program kegiatan yang dilakukan oleh Celerates untuk memberikan pembekalan materi kepada masyarakat luas tanpa kriteria khusus. Program ini dilakukan secara rutin dengan melibatkan pengajar yang kompeten di materi tersebut. Celerates School memiliki visi berupa "*Offers the next generation of digital talents, equipped with the right digital and soft skills at an affordable price, anytime anywhere*" Visi tersebut diartikan bahwa Celerates ingin memberikan digital talent yang memiliki pembekalan *soft skill* dengan harga yang terjangkau, kapanpun dan dimanapun. Terdapat 6 Program yang berada dibawah naungan *Celerates School*, meliputi:

1. Cscool Knowledge

Cscool Knowledge merupakan sebuah kelas gratis yang dikemas dalam bentuk webinar. Program ini bersifat terbuka untuk publik yang ingin mengetahui topik-topik tertentu secara singkat. Cscool knowledge mengangkat topik yang berbeda setiap pertemuannya dengan pembicara

internal maupun eksternal. Dengan durasi berkisar 1-2 jam, webinar ini sudah mampu menarik massa sesuai dengan target yang diatur.

2. Cschool Skillful

Cschool Skillful merupakan sebuah kelas jangka pendek yang akan mempelajari topik-topik khusus untuk menambah pengetahuan peserta di topik-topik tertentu saja, namun kombinasi dari beberapa short course dapat menjadi 1 rangkaian pembelajaran terstruktur untuk sebuah profesi. Cschool Skillful sering diadakan dengan mengangkat 1 topik besar dan terdiri lagi dengan kelas-kelas kecil lainnya

3. Soft Skill Clinic

Soft Skill Clinic merupakan program yang memiliki sejumlah course mengenai pembuatan CV yang baik, persiapan interview, pembuatan portofolio, peningkatan skill komunikasi, kebutuhan skill di era saat ini dan lain sebagainya. Program ini diangkat akibat keadaan sekitar yang memperlihatkan banyak kaum muda tidak terlalu mengasah *soft skill* yang dimiliki dalam diri, pada realitanya *soft skill* dan *hard skill* harus berjalan seiringan.

4. Komunitas Belajar

Komunitas belajar merupakan wadah untuk bertukar informasi dan masalah untuk mendapatkan arahan atau bantuan dari komunitas sejenis lainnya. Proses belajar maupun *sharing* dapat dilakukan melalui aplikasi streaming dengan fasilitas berupa materi pembelajaran. Gaya berkomunikasi disamakan dengan perkumpulan dari masing-masing komunitas tersebut, sehingga bentuk materi yang disampaikan dapat diterima dengan baik.

5. Loker kerja

Loker kerja merupakan sebuah program yang dibuat oleh Celerates untuk menampung CV dan mencarikan lowongan pekerjaan yang sesuai. Bentuk CV yang diperoleh oleh Celerates bisa melalui Job portal atau CV yang secara langsung diberikan kepada pihak Celerates oleh kandidat. Data yang dimiliki akan melewati proses sortir terlebih dahulu seperti *interview* hingga tanda tangan kontrak dan mengerjakan project *Client*.

6. *Celerates Acceleration Program (CAP)*

Celerates Acceleration Program merupakan sebuah program gabungan antara pelatihan intensif dengan *project placement* yang ditujukan untuk mereka yang ingin berkarir di dunia teknologi. Selama program pengembangan karir ini, mereka akan melalui sejumlah pelatihan untuk meningkatkan skill teknis dan non-teknis yang berjalan selama 8 minggu. Setelah mendapatkan pelatihan, akan dilanjutkan *project placement* selama 1 tahun sebagai pegawai *Celerates*. Program ini terbagi menjadi 2 kelas berbeda yaitu Big data & Business Intelligence dan System & Application Development. *Celerates Acceleration Program* sudah berjalan beberapa kali setiap tahunnya, namun sempat terhambat akibat pandemi.