

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA PROFESI

#### 3.1 Bidang kerja

Praktikan memula kerja profesi di PT Ecindo, praktikan memulai perjalanan kerja profesi di bawah Divisi KOL (Key Opinion Leader) dengan peran sebagai *Business Development Internship*. Dalam posisi ini, praktikan bertanggung jawab untuk mengembangkan hubungan dengan para pemimpin pendapat kunci di platform TikTok serta mencari peluang-peluang kemitraan yang strategis. Sebagai bagian dari Divisi KOL, praktikan terlibat dalam kegiatan-kegiatan peningkatan brand awareness dan promosi produk melalui kolaborasi dengan para KOL yang relevan di industri.

Cara kerja *Business Development* di PT Ecindo, khususnya dalam konteks fokus pada TikTok, melibatkan pemahaman yang mendalam tentang dinamika platform tersebut. PT Ecindo melakukan analisis pasar yang cermat untuk mengidentifikasi tren dan peluang di platform TikTok, serta membangun strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik dan demografis pengguna TikTok. Selain itu, PT Ecindo juga aktif dalam menjalin hubungan dengan para KOL yang memiliki pengaruh besar di TikTok, dengan tujuan untuk menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan.

Melalui pendekatan proaktif dan kolaboratif dalam *Business Development*, PT Ecindo berhasil menjadikan TikTok sebagai salah satu kanal pemasaran yang efektif bagi klien-klien PT Ecindo. PT Ecindo memanfaatkan berbagai fitur dan alat yang disediakan oleh TikTok untuk mengoptimalkan kinerja kampanye pemasaran, mulai dari kreator konten hingga penggunaan iklan berbayar. Dengan demikian, PT Ecindo mampu memberikan solusi yang inovatif dan efisien bagi klien-klien PT. Ecindo dalam mencapai tujuan pemasaran mereka di platform TikTok.

Berikut ini merupakan bidang kerja yang dilakukan oleh praktikan selama melakukan kerja profesi sebagai *Business Development* dibawah departemen KOL PT Ecindo Commerce Consulting:

1. Melakukan Screening Data dan Contact calon klien
2. Membuat MoU hubungan antara klien dengan KOL
3. Membuat Invoice Persetujuan untuk kebutuhan klien
4. Mensosialisasikan Pitch Desk PT Ecindo Commerce Consulting kepada calon klien

### 3.2 Pelaksanaan Kerja

Selama periode Kerja Profesi dari 5 Januari hingga 4 April 2024, praktikan telah mengalokasikan total kurang lebih 312 jam untuk kegiatan tersebut. Jadwal kerja praktikan ditetapkan pada hari Senin hingga Jumat, dimulai dari pukul 09.00 hingga 18.00 setiap hari kerja, yang berarti praktikan bekerja selama 8 jam setiap hari. Penting untuk dicatat bahwa sistem kerja yang diterapkan adalah *Hybrid*, yang berarti praktikan tidak diharuskan berada di kantor sepanjang jam kerja. Sebaliknya, mereka diminta untuk siaga dan siap bertugas ketika dibutuhkan, terutama dalam konteks membuat sesuatu atau menangani tugas tertentu. Jadwal ini telah ditetapkan oleh unit *Business Development*, yang menyesuaikan dengan kebutuhan dan dinamika proyek yang sedang berlangsung.

Selama menjalankan Kerja Profesi, praktikan aktif terlibat dalam berbagai kegiatan yang relevan dengan bidang yang dipelajari. Ini mencakup berbagai tugas dan proyek yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis dan pengetahuan mendalam dalam dunia kerja. Dari partisipasi dalam rapat tim dan presentasi proyek kepada klien, praktikan memiliki kesempatan untuk mengembangkan keterampilan mereka dan memperluas pemahaman mereka tentang praktik terbaik dalam industri. Dengan demikian, program Kerja Profesi menjadi platform yang berharga bagi praktikan untuk mempersiapkan diri mereka secara menyeluruh untuk karier profesional di masa depan.

Berikut ini merupakan pemaparan kegiatan atau tugas yang dilaksanakan oleh praktikan selama menjalani kerja profesi pada divisi *Business Development* di PT Ecindo Commerce Consulting:

### 3.2.1 Melakukan Screening Data dan Contact calon client

Seorang praktikan kerja profesi dalam bidang *business development* memiliki tugas untuk melakukan screening data dan menghubungi calon klien sebagai bagian dari strategi pengembangan bisnis atau penjualan. Proses screening data melibatkan pengecekan dan analisis data untuk memastikan informasi yang relevan dan akurat tentang calon klien dan KOL, yang kemudian digunakan untuk membangun hubungan bisnis yang efektif. Hal ini termasuk memverifikasi keakuratan data kontak, memahami kebutuhan dan minat calon klien, serta menilai potensi mereka sebagai klien yang menguntungkan.

NO	CREATOR'S NAME	FOLLOWERS	CATEGORY	RATE/CARDIS	NAME (as on KTP)	ADDRESS	ADDRESS (Beda Alamat KTP)
1	ritamegita	1K	200,000	Rima Megita Nurhidani	Kedung Menter 4/27 Surabaya	Perumahan Taman Anggun Sejahtera 4, Blok A10/107, Sumahluh, Babrungendo, Sidoarjo	
2	srinadani	7K	200,000	Sri Rusdiani	Sukamaju RT 02/01	-	
3	moodaly	1,6K	150,000	Rahmah Purnamasari	Blok Semu, RT 04/RW 02, Desa Sukahaji, Kecamatan Sukohaji, Kabupaten Magelang	Jalan pergesah, No. 2, RT 1, RW 6, Kelurahan Jatis, Gegerkalung, Kota Bandung	
4	mawarvase	26,3K	200,000	Hawari Harum Perihal	Gg. Baliki no.33 pontonak kota, Pontonak	cluster bumi cipin lama 2, Blok V no.2, Kic. Kari, Kel. Cibadungas, 40171, Kareswari	
5	melisavv	30K	100,000	NUR WADEKOTUL ILUMINAH	ds. Baringsiden rt. 02 no. 01 kec. Kitan, kab. Sekeloa, Jawa Timur	-	
6	enitanendah	24,3K	350,000	Enita Nendah Haris	Graha Pecora praja Blok E1.3 No.8 RT.0/06 kec. Candi KIR. SUBANG, CIBOGG, JAWA BARAT, ID. 41285	-	
7	megambaw	54,1K	200,000	Anwar	Kalibek,oberung RT 03 RW 05 kec. AjiBarang kab. Barumun Jawa Tengah 51163	Kalibek,oberung RT 03 RW 05 kec. AjiBarang kab. Barumun Jawa Tengah 51163	
8	darulfitri	1K	150,000	Dana Fitriangah	Jl. YODP 2 no 13 kel. Cipta sebatan, kec. Cibandak, pakuata sebatan	Ciptanija residence no.88A Jln masjid kel. Cipta kec. Serpong tanganyang selatan	
9	waweees	1,6K	100,000	Elio Dwi Oktari	Desa Margi Kencana kab. Tubung Bawang Barat Kel. Tubung Bawang Uluh Provi Lampung	Jl. Raya Malak Sekeloa Tengah Hala, Kecamatan Btu Peranda No. 3 Malak Kel. Puar Pudu Provi. Nias Tenggara	

Gambar 3.1 Screening Data & Contact Client Project Furniture

Sumber: Data Perusahaan

Dalam konteks ini, gambar yang ditunjukkan adalah contoh dari sebuah spreadsheet pada aplikasi LARK yang digunakan khusus oleh setiap anggota dari PT Ecindo Commerce Consulting dalam melakukan tugas atau berkomunikasi satu sama lain. Spreadsheet yang digunakan oleh praktikan kerja profesi digunakan untuk melacak informasi tentang calon klien. Spreadsheet ini mencantumkan detail seperti nama pembuat konten, jumlah pengikut, kategori tarif, dan alamat. Informasi ini berguna untuk memahami skala dan relevansi setiap calon klien, yang nantinya dapat

membantu dalam menyusun pendekatan yang sesuai dan personal ketika menghubungi mereka untuk potensi kolaborasi atau penawaran bisnis. Dalam gambar 3.1 dijelaskan bahwa praktikan membuat screening data untuk client project furniture, praktikan membuat screening data KOL untuk client lain terutama untuk brand kecantikan yaitu SANEX dan Animate. Berikut ini merupakan contoh dari screening data untuk brand SANEX dan Animate:

ID	TA	LINK	FOLLOWERS	PRODUCT SERIES	SYSTEM KREATOR	NO TELP	ALATAT PENGENDIRIAN	PROGRESS
1	hwha1	<a href="https://www.tiktok.com/@hwha1">https://www.tiktok.com/@hwha1</a>	2.1K	Animate Expert Applees Anti Aging Series Dst	CHERRY	62824085989	3.LA BATTARREI Prens Cukemas Selatan Kab. Sidenreng Rappang, Arc. Burau, Aul. Dumipang, J.A. Pattani, 1415	
2	fu_jafly	<a href="https://www.tiktok.com/@fu_jafly">https://www.tiktok.com/@fu_jafly</a>	6K	Animate Intense Acne Solution Series	CHERRY	62822518796	3. PM ROOM seberang sekolah Budi Bhakti (TKO) MUDA ACCESSORIES KOTA SAMARINDA - KOTA SAMARINDA, SAMARINDA UTARA, KABUPATEN TANGG. 73115	
3	rebawida	<a href="https://tiktok.com/@rebawida">https://tiktok.com/@rebawida</a>	5.5K	Animate Expert Applees Anti Aging Series Dst	HERZBERG	628298723208	3a. Mayor Ching SA RT 02 RW 01 No 32 (jumlah pda jln yg di Rapor tanah nya ada bangunan masa awal) yang tepat Batasannya Desa Cibeurep Kecamatan Cibeurep Kabupaten Bogor 16853	
4	jevitde	<a href="https://www.tiktok.com/@jevitde">www.tiktok.com/@jevitde</a>	2K	Animate 5x Active Whitening Series	CHERRY	6282768762390	Jalan anggrak 2 no 2, keret kuningan, Jakarta selatan (depan laundry stragi)	
5	zhawawawu	<a href="https://www.tiktok.com/@zhawawawu">https://www.tiktok.com/@zhawawawu</a>	2K	Animate 5x Active Whitening Series	CHERRY	6282782232624	apartment seasons city tower 3 2566, jakarta barat	
6	zhacmas	<a href="https://www.tiktok.com/@zhacmas">https://www.tiktok.com/@zhacmas</a>	2.5K	Animate Miraculous Dark Spot Series Dst	CHERRY	6282111963894	belian timur regency jalan timur 11 blok M no20 rt.05/015 cuning	
7	hansurpinner	<a href="https://www.tiktok.com/@hansurpinner">https://www.tiktok.com/@hansurpinner</a>	5.2K	Animate Expert Applees Anti Aging Series Dst	HERZBERG	628264401827	Perumahan gulah mada blok gg no 1, padem, padem, kadir, jember	PRODUCT HAS APPLIED
8	zhacmas	<a href="https://www.tiktok.com/@zhacmas">www.tiktok.com/@zhacmas</a>	2K	Animate Perfect Glowing Barrier Series	HERZBERG	62824241213	3. Rangkapanir Cg. Koral RT 02/RW 05 no. 21 kecemukua, Bld. Depok, Jawa Barat 16423	PRODUCT HAS APPLIED
9	zms270194	<a href="https://www.tiktok.com/@zms270194">https://www.tiktok.com/@zms270194</a>	1.3K	Animate Expert Applees Anti Aging Series Dst	CHERRY	6282703505530	Cluster Hesperia Patis Blok C No. 111, Jl. A. Lingkar Rt 01/01 Blok 015, Kelurahan Tambora Kecamatan Tambora, Kota-Batuhan, 15475	

Gambar 3.2 Screening Data brand Animate  
Sumber: Dokumen Pribadi

Pada gambar 3.2 menunjukkan list screening data KOL dari brand Animate yang dilakukan praktikan. Dalam mengumpulkan data tentang KOL, praktikan melakukan penelusuran online untuk informasi relevan, memantau aktivitas media sosial KOL, dan menggunakan data analisis untuk mengukur pengaruh mereka. Wawancara dan survei dapat memberikan wawasan tambahan, sementara kerjasama dengan agen spesialis dan akses ke database khusus memperkaya proses pengumpulan data. Semua ini dilakukan dengan mematuhi etika dan peraturan privasi, dengan tujuan akhir untuk memilih KOL yang paling sejalan dengan nilai dan tujuan brand Animate.

NO	CREATORS NAME	SIGN	LINK	FOLLOWERS	ALAMAT PENGIRIMAN	NO TELP	STATUS	NAMA SESUAI KTR	ALAMAT SESUAI KTR
1	akamby	000E	<a href="https://t.me/akamby">https://t.me/akamby</a>	3,7K	Jl. Angsa Jaya XII/2 No 270 RT 008/RW 005 Tambora Jakarta Barat	021955704131	000E	Helysa Helena Sentosa	Jl. Nagu No. 89 Part IV Tanggulang Barat
2	ryana endah	000E	<a href="https://t.me/ryanaendah">https://t.me/ryanaendah</a>	4,0K	Korlatas H Lihum No. Petjo 102 Jl. Cendrawasih V No. 81, RT.04/RW.2 Pondok Bahar, Karang Tengah, Kota Tangerang, Banten 15119	02131100552	000E	Ner Indah Zyana	Jl. Derasukan 3C No 1 RW 03 Bar. 08 Kelapaung Cipondoh Tangerang
3	vaqiyah	000E	<a href="https://t.me/vaqiyah">https://t.me/vaqiyah</a>	8,2K	Jalan lolo selatan, Perumahan the village blok 7-7 64 Hutanrejo, kel. sulan, Malang , Jawa Timur 65147	026195971721	000E	Vindi Karista	Jalan stan 2 c c Malang
4	pujuttambora	000E	<a href="https://t.me/pujuttambora">https://t.me/pujuttambora</a>	3,8K	Jalan Miller Sudi 24, No. 14, Nomor 402 Cingdi, Gg. Cingdi Pajambaran, Jakarta Barat, 1440	021878679479	000E	Putri Andini	Jl. Pura Benua Datan 1 RT 002 Kel. Pajambar, Kel. Hutanrejo Barat, Bangli, Bangli Banteng
5	herika herika	000E	<a href="https://t.me/herika.herika">https://t.me/herika.herika</a>	5,2K			000E		
6	paqya21	000E	<a href="https://t.me/paqya21">https://t.me/paqya21</a>	2,9K	Jl. Lela 1 No. 8a, Bumi Agus, Kel. Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten 15413 (gabung chat)	021275813541	000E	Riky Aulia Syahputri	Jl. Lela 1 No. 8a, Bumi Agus, Kel. Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten 15413 (gabung chat) nomor 8
7	karumanti	000E	<a href="https://t.me/karumanti">https://t.me/karumanti</a>	1,8K	Jalan Jada V No.32, Cluster Jada, Perumahan Residence One, RW. 002, Kelapa, Kota Tangerang Selatan, Banten, Indonesia	021311268448	000E	Carmentia Wati	Jl. Jada V No. 32, Cluster Jada, Perumahan Residence One, RW. 002, Kelapa, Kota Tangerang Selatan, Banten, Indonesia
8	indahyuanendipati	000E	<a href="https://t.me/indahyuanendipati">https://t.me/indahyuanendipati</a>	10,1K	Jalan setoran dalam 4 no 10 rt 07 no 02 kel. maring purung Kecamatan Bandung kulon, Kota Bandung 40211	021111135454	000E	Indah Ayu Amanda Putri	Jalan setoran dalam 4 no 10 rt 07 no 02 kel. maring purung Kecamatan Bandung kulon, Kota Bandung 40211
9	alfanzahra	000E	<a href="https://t.me/alfanzahra">https://t.me/alfanzahra</a>	4,3K	Jl. Aneka 1 gang empaka 0 5 no 3, lingkungan pelipang, Kelurahan Desa agung, Kecamatan pelipang, Kota Mataram NTB kode pos 83119	021244387807	000E	Alfara Zahara	Karang Kandel Sulin

Gambar 3.3 Screening data brand SANEX

Sumber: Dokumen Pribadi

Setelah proses pengumpulan dan analisis data KOL untuk brand Animate, gambar 3.3 mungkin menampilkan hasil serupa untuk brand SANEX. Dalam konteks ini, praktikan akan menggunakan metodologi yang sama untuk mengumpulkan data tentang KOL yang terkait dengan SANEX, memastikan bahwa data yang dikumpulkan relevan dan dapat diandalkan. Gambar tersebut bisa menunjukkan bagaimana KOL SANEX dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, seperti pengaruh di media sosial, kesesuaian dengan nilai brand, dan kemampuan untuk berkomunikasi dengan target pasar SANEX. Proses seleksi ini penting untuk membangun kemitraan yang kuat antara KOL dan SANEX, yang pada akhirnya akan mendukung strategi pemasaran dan promosi brand.

### 3.2.2 Membuat MoU hubungan antara Client dengan KOL

Sebagai praktikan kerja profesi di PT Ecindo Commerce Consulting, tanggung jawab praktikan meliputi menyusun Memorandum of Understanding (MoU) antara PT Ecindo Commerce Consulting dengan proyek yang telah dilaksanakan selama ini yaitu meliputi tiga brand yang berbeda, yaitu "Project Furniture", "SANEX", dan "Animate". MoU ini bertujuan untuk menetapkan kerangka kerjasama yang jelas dan terstruktur antara PT Ecindo Commerce Consulting dan brand-brand

tersebut, serta untuk memastikan bahwa semua pihak terlibat memahami dan setuju dengan persyaratan dan ekspektasi yang ada.

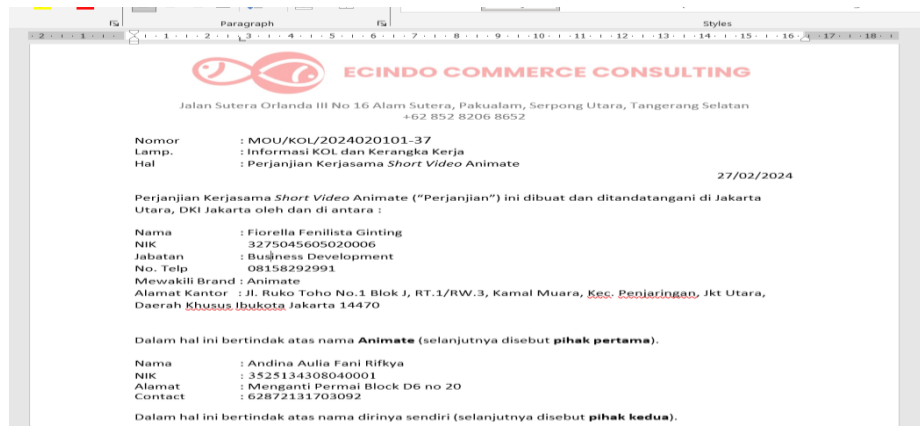
Dalam penyusunan MoU, praktikan akan menguraikan dengan rinci beberapa aspek penting. Pertama, praktikan akan menjelaskan secara terperinci tujuan dari kerjasama ini, misalnya peningkatan visibilitas merek, peningkatan penjualan, atau penciptaan konten yang menarik bagi audiens. Selanjutnya, praktikan akan merinci ruang lingkup kerjasama, termasuk aktivitas atau layanan yang akan disediakan oleh PT Ecindo Commerce Consulting kepada setiap brand, seperti strategi pemasaran, produksi konten, atau kolaborasi acara.

Selain itu, MoU juga akan memuat tanggung jawab masing-masing pihak, baik dari PT Ecindo Commerce Consulting maupun dari brand-brand tersebut, agar semua tahu dengan jelas apa yang diharapkan dari mereka. Selanjutnya, praktikan akan menetapkan jadwal dan durasi kerjasama, serta kompensasi atau manfaat yang akan diterima oleh setiap pihak sebagai imbalan atas kontribusi dan partisipasi mereka dalam kerjasama ini.

Tidak ketinggalan, MoU juga akan mencakup hak dan kewajiban masing-masing pihak serta ketentuan pembatalan yang diperlukan untuk memberikan perlindungan hukum yang cukup dan menghindari ketidakpastian di masa depan. Dengan merinci semua aspek ini secara jelas dalam MoU, kami berharap dapat mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dan menjalankan kerjasama dengan efektif sesuai dengan visi dan misi kedua belah pihak, serta menciptakan hubungan yang berkelanjutan dan produktif di masa depan.

Berikut ini merupakan salah satu contoh Memorandum of Understanding (MoU) yang dibuat oleh praktikan untuk brand Animate, Sanex, dan lainnya, mungkin mencakup kerangka kerjasama antara perusahaan dan KOL, termasuk tujuan kolaborasi, ruang lingkup pekerjaan, hak dan kewajiban kedua belah pihak, serta detail finansial dan logistik. MoU ini bertujuan untuk memastikan bahwa kedua belah pihak memiliki pemahaman yang jelas tentang ekspektasi dan tanggung jawab

mereka dalam kemitraan tersebut. Praktikan bertanggung jawab untuk merancang MoU ini dengan cermat, memastikan bahwa semua aspek penting tercakup dan disepakati sebelum kerjasama dimulai, sehingga membantu meminimalisir kesalahpahaman dan memperkuat hubungan antara brand dan KOL:



Gambar 3.4 Contoh MoU brand Animate

Sumber: Dokumen Perusahaan

Sebagai praktikan di PT Ecindo Commerce Consulting, praktikan berhasil menyelesaikan total 81 Memorandum of Understanding (MoU) antara Perusahaan PT Ecindo dan berbagai brand. Hasil ini merupakan gabungan dari beberapa brand yang dibuat oleh praktikan. Proses ini melibatkan komunikasi intensif, negosiasi cermat, dan pemenuhan persyaratan yang ditetapkan. Melalui pengalaman ini, saya mengasah kemampuan komunikasi, negosiasi, dan manajemen waktu, serta berharap kontribusi saya memperkuat hubungan kerjasama dengan mitra bisnis yang terjalin dengan PT Ecindo Commerce Consulting.

### 3.2.3 Membuat Invoice Persetujuan untuk kebutuhan Client

Selama praktikan menjalankan kerja profesi di PT Ecindo Commerce Consulting, praktikan memiliki pengalaman dalam membantu kepala divisi dalam membuat faktur, Berikut adalah contoh faktur yang dibuat menggunakan Microsoft Excel, yang digunakan dalam konteks profesional untuk meminta pembayaran dari klien atas barang atau jasa yang

disediakan. Faktur ini mencakup informasi penting seperti nama dan alamat klien, detail jasa yang diberikan, serta informasi pembayaran termasuk jumlah yang harus dibayar dan cara pembayaran. Penggunaan Excel memungkinkan penyajian data yang rapi dan terorganisir, memudahkan pengelolaan keuangan dan akuntansi.

No.	Description of Work	quantity	Price	Total
1	Live non-exclusive 30 Hari selama bulan Maret dengan creator Hakimkim	30	Rp 63,000,000	Rp 63,000,000
2	8 video konten (seminggu 2x post)	8		



  

Bank Account Information		Subtotal	
Bank Name	: 6044397425	Rp	63,000,000
A/C No.	: Hao Wang	PPN	Rp 6,930,000
A/C Name	: PT. ECINDO COMMERCE CONSULTING	PPH 23	-Rp 1,260,000
NPWP	: 50.298.101.2-044.000	<b>Total</b>	Rp 88,670,000

Additional Information	
Pembayaran Term 1 - Dibayarkan sebesar 70% sebelum pekerjaan dilaksanakan - Rp. 45.069.000	
Pembayaran Term 2 - Dibayarkan sebesar 30% setelah report diberikan - Rp. 20.601.000	

Approved by,	Submitted by,
 <b>Novia</b> PT Royal Trijaya Visindo	 <b>Fiorella Fenilista Ginting</b> PT Ecindo Commerce Consulting

Gambar 3.5 Contoh Quotation Invoice PT Ecindo Commerce Consulting  
 Sumber: Dokumen Perusahaan

Dalam gambar 3.5, dapat melihat bagaimana praktikan membuat secara detail informasi dalam faktur yang diatur secara sistematis dan profesional. Ini termasuk rincian kuantitatif dan harga per item, subtotal, dan total setelah pajak, yang semua ditampilkan dalam format yang jelas dan mudah diikuti. Terdapat juga ruang untuk tanda tangan sebagai bukti persetujuan dan validitas dokumen. Faktur ini tidak hanya berfungsi sebagai permintaan pembayaran tetapi juga sebagai rekaman penting dalam dokumentasi keuangan perusahaan, menunjukkan penerapan praktik bisnis yang baik dan akuntansi yang akurat. Praktikan mendapatkan pengalaman dalam membuat invoice yang dapat berguna dalam perusahaan manapun.



### **3.2.4 Mensosialisasikan Pitch Desk PT Ecindo Commerce Consulting kepada calon client**

Selama melaksanakan kerja profesi pada PT Ecindo Commerce Consulting, Praktisi diberikan kesempatan untuk mensosialisasikan langsung kepada client melalui media Google Meet. Seorang praktikan yang terlibat dalam bidang Business Development di bawah naungan divisi Key Opinion Leader (KOL) memiliki peran yang krusial dalam mengembangkan bisnis perusahaan. Mereka tidak hanya bertanggung jawab untuk mengejar pelanggan baru, tetapi juga terlibat dalam memperkuat hubungan dengan klien yang sudah ada. Tugas pokok praktikan meliputi analisis mendalam terhadap pasar, identifikasi peluang bisnis baru, dan pemetaan tren industri yang berkembang.

- Di samping itu, praktikan juga berperan dalam menyusun pitch deck, sebuah presentasi visual yang mencerminkan esensi perusahaan serta menyoroti keunggulan produk atau layanan yang ditawarkan. Kolaborasi dengan tim KOL sangat penting dalam memastikan bahwa pitch deck tidak hanya informatif, tetapi juga mampu membangun minat dan kepercayaan calon klien. Proses ini melibatkan komunikasi yang persuasif dan efektif, baik dalam pertemuan tatap muka maupun presentasi daring.

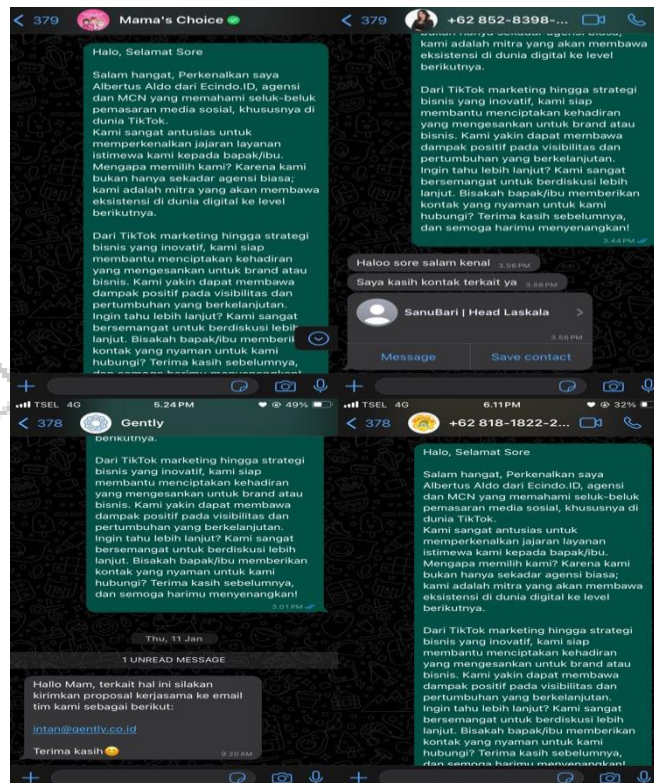


Gambar 3.6 Pitchdeck PT Ecindo Commerce Consulting

Sumber: Data Perusahaan

Melakukan Sebagai praktikan di PT Ecindo Commerce Consulting, saya memiliki kesempatan untuk mempresentasikan pitch deck kepada calon klien kami. Dalam presentasi ini, praktikan diberikan kesempatan untuk ikut dalam menjelaskan tentang Perusahaan dari PT Ecindo Commerce Consulting yang berfokus pada inovasi dan solusi bisnis terdepan. Layanan utama dari PT Ecindo Commerce Consulting meliputi konsultasi strategis, pengembangan bisnis, dan analisis pasar yang mendalam. Keunggulan kami terletak pada pendekatan yang disesuaikan untuk setiap klien, penggunaan teknologi terbaru, dan tim ahli yang berpengalaman. Dalam Pitchdeck tersebut juga menggambarkan brand-brand yang telah berkolaborasi dalam proyek yang dibuat oleh PT Ecindo Commerce Consulting, yang menunjukkan kepercayaan dan kredibilitas

dalam layanan dari perusahaan. Untuk paket layanan yang PT Ecindo tawarkan memiliki berbagai opsi yang kompetitif dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik klien, memastikan nilai terbaik untuk investasi para calon client. Setelah pitchdeck yang dilakukan kepada calon client, praktikan juga melakukan pendekatan secara langsung melalui pesan teks.



Gambar 3.7 Contoh pesan yang dikirimkan kepada calon client

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.7 merupakan contoh dari cara praktikan melakukan pendekatan terhadap brand calon client yang telah di screening sebelumnya dan telah melakukan sosialisasi pitchdeck

Praktikan melakukan percakapan ini mencakup sapaan, perkenalan, dan diskusi tentang strategi pemasaran di media sosial. Praktikan memperkenalkan diri dan Perusahaan yang dibawa untuk menawarkan keahlian dalam strategi pemasaran media sosial, dengan fokus pada peningkatan kesadaran merek dan keterlibatan di platform tersebut. Percakapan tersebut merupakan contoh komunikasi antara praktikan dan calon klien, di mana praktikan berusaha menarik minat klien dengan

menawarkan layanan pemasaran yang spesifik. Ini menunjukkan pentingnya komunikasi yang efektif dan presentasi yang meyakinkan dalam membangun hubungan dengan calon klien. Jika ada pertanyaan atau diskusi lebih lanjut yang ingin Anda lakukan, saya siap membantu.

### 3.3 Kendala Yang Dihadapi

Praktikan yang melaksanakan kerja profesi di PT Ecindo Commerce Consulting mungkin menghadapi sejumlah kendala yang perlu dihadapi dengan bijak dan kreatif. Berikut ini merupakan kendala yang dihadapi praktikan selama melaksanakan kerja profesi di bidang *Business Development* di bawah naungan divisi KOL pada PT Ecindo Commerce Consulting:

#### a. **Permasalahan jaringan**

Selama menjalani praktik kerja profesi di PT Ecindo, praktikan mengalami beberapa kendala yang memengaruhi kinerjanya. Salah satu masalah yang sering dia hadapi adalah terkendala dalam jaringan saat berada di kantor, yang dapat mengganggu produktivitasnya.

#### b. **Menyelaraskan waktu kerja dengan kegiatan lain**

Sebagai praktikan yang menjalani kerja hybrid, praktikan juga menghadapi kesulitan dalam menyelaraskan waktu kerja dengan ketersediaannya. Hal ini dapat membuatnya merasa tertekan dan kehilangan keseimbangan antara kehidupan kerja dan kegiatan lain seperti jadwal kuliah maupun organisasi yang di ikuti. Karena ketersediaan dari pembimbing ataupun rekan kerja dapat terbelang sering dadakan, hal tersebut merupakan bagian dari salah satu kendala yang dialami praktikan.

#### c. **Kurangnya informasi Jobdesc**

Dalam melaksanakan jobdesc sebagai intern pada PT ecindo, Praktikan seringkali kebingungan mengenai jobdesc yang harus dikerjakan, karena kurangnya pemberitahuan atau arahan yang jelas. Hal ini dapat menyebabkan praktikan melakukan tugas yang tidak efektif atau bahkan melewatkan tugas yang seharusnya dilakukan.

### 3.4 Solusi Mengatasi Kendala

Meskipun menghadapi berbagai kendala ketika melaksanakan kerja profesi, praktikan terus berusaha mengurangi kesalahan dan kelemahan agar kualitas kerjanya dapat meningkat. Kegiatan kerja profesi adalah syarat penting untuk lulus, sehingga menjadi motivasi bagi praktikan untuk memberikan yang terbaik selama pelaksanaan kerja profesi. Berikut adalah cara mengatasi kendala-kendala yang muncul selama praktikan menjalankan kerja profesi:

#### a. Mengatasi Permasalahan Jaringan

Praktikan di PT Ecindo Commerce Consulting dapat mengatasi masalah jaringan dengan bekerja sama dengan pembimbing ataupun rekan lainnya untuk memastikan koneksi yang stabil. Jika masalah berlanjut, menggunakan solusi alternatif seperti hotspot pribadi atau mencari lokasi dengan koneksi yang lebih baik bisa menjadi pilihan.

#### b. Menyelaraskan Waktu Kerja dengan Kegiatan Lain

Untuk mengatasi kesulitan dalam menyelaraskan waktu kerja dengan kegiatan lain, praktikan bisa menciptakan jadwal yang fleksibel dan mengkomunikasikan kepada pembimbing atau rekan kerja praktikan terkait informasi kegiatan yang dilakukan agar menghindari konflik jadwal dan memastikan keseimbangan antara kerja dan kegiatan yang dilakukan.

#### c. Mengatasi Kurangnya Informasi Jobdesc

Praktikan harus proaktif dalam meminta klarifikasi tentang jobdesc dari supervisor. Membuat daftar tugas dan meminta umpan balik secara berkala dapat membantu praktikan memahami tanggung jawab mereka dan meningkatkan efektivitas kerja.

Dengan menerapkan strategi ini, praktikan di PT Ecindo Commerce Consulting dapat mengurangi kendala yang dihadapi, meningkatkan produktivitas, dan memastikan bahwa mereka dapat memberikan kontribusi yang berarti dalam bidang *Business Development* di divisi KOL.

### 3.5 Pembelajaran Yang Dapat Diperoleh

Setelah menyelesaikan Kerja Profesi di divisi KOL PT Ecindo Commerce Consulting, praktikan mendapatkan wawasan mendalam tentang *Business Development*. Berikut ini merupakan pembelajaran yang di dapat praktikan selama melaksanakan Kerja profesi di PT Ecindo Commerce Consulting:

**a. Mengaplikasikan konsep-konsep manajemen dalam melaksanakan kerja profesi.**

Sebagai praktikan yang bekerja di divisi *Business Development* di bawah divisi KOL pada PT Ecindo Commerce Consulting, penerapan ilmu manajemen dapat sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan. Misalnya, praktikan dapat menggunakan konsep manajemen strategis untuk mengembangkan rencana bisnis KOL yang komprehensif, termasuk menetapkan tujuan, mengidentifikasi sumber daya yang dibutuhkan, dan menentukan langkah-langkah tindakan yang spesifik sehingga dapat menguntuk pihak-pihak terkait. Selain itu, pengetahuan tentang manajemen pemasaran dapat membantu Perusahaan dari wirausahawan yang merancang strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan visibilitas merek dan mencapai target audiens. Hal tersebut dapat membantu wirausahawan yang merupakan client dari PT Ecindo meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Dalam konteks divisi KOL, manajemen hubungan dapat menjadi kunci keberhasilan perusahaan dapat menerapkan prinsip-prinsip manajemen hubungan dengan KOL, seperti membangun dan memelihara hubungan yang baik, berkomunikasi secara efektif, dan memahami kebutuhan dan kepentingan mereka. Manajemen hubungan juga memperkuat cara praktikan, Perusahaan, client, dan KOL dalam membangun kepercayaan satu sama lain. Selain itu, manajemen waktu dan prioritas juga penting untuk memastikan Anda dapat mengelola berbagai tugas dan tanggung jawab dengan efisien, terutama dalam lingkungan kerja yang dinamis seperti dalam industri konsultasi.

Dengan menerapkan ilmu manajemen dalam kegiatan kerja profesi, praktikan telah dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam

pekerjaan yang dilakukan baik bagi Perusahaan maupun bagi praktikan, serta memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana prinsip-prinsip manajemen dapat diterapkan dalam konteks bisnis yang nyata. Hal ini tidak hanya akan membantu praktikan dalam menyelesaikan tugas-tugas dengan lebih baik selama melaksanakan kerja profesi, tetapi juga akan membekali praktikan dengan keterampilan dan pengetahuan yang berharga untuk karir praktikan di masa depan.

**b. Meningkatkan pemahaman tentang industri konsultasi.**

Pemahaman yang mendalam tentang industri konsultasi dapat memberikan pengaruh positif yang signifikan pada praktikan, terutama dalam pengembangan karir mereka di masa depan. Dengan memahami secara mendalam bagaimana industri konsultasi beroperasi, praktikan dapat mengembangkan wawasan yang lebih baik tentang proses bisnis dan strategi yang efektif dalam lingkungan bisnis yang kompleks.

Selain itu, pemahaman tentang industri konsultasi pada PT Ecjndo Commerce Consulting juga dapat membantu praktikan dalam mengasah keterampilan dalam manajemen marketing yang dibutuhkan dalam industry konsultasi, seperti keterampilan analisis, komunikasi, dan bagaimana caranya mengembangkan sebuah bisnis melalui. Dengan memahami tren pasar dan praktik terbaik dalam industri konsultasi, praktikan dapat mengidentifikasi peluang bisnis potensial dan mengembangkan strategi yang inovatif untuk memenuhi kebutuhan klien.

Selain itu, pemahaman yang baik tentang industri konsultasi juga dapat membantu praktikan untuk membangun jaringan profesional yang kuat dengan para profesional dan perusahaan terkemuka dalam industri tersebut. Hal ini dapat membuka pintu untuk peluang kerja dan kolaborasi di masa depan, serta memperluas cakupan pengetahuan dan pengalaman praktikan dalam industri konsultasi secara keseluruhan.

**c. Membantu Memahami Perkembangan Tren dan Algoritma Sosial Media**

Memahami bagaimana algoritma dan tren platform media sosial, terutama konten yang ada di dalam Aplikasi TikTok, berubah secara konstan adalah kunci bagi praktikan dalam menjalankan kerja profesi. PT Ecindo Commerce Consulting memiliki specialist Management pada aplikasi TikTok, hal ini membuat praktikan belajar bagaimana algoritma beroperasi dan bagaimana beradaptasi dengan tren terbaru, sehingga dapat menjaga visibilitas konten yang dikelola oleh perusahaan.

**d. Memahami pentingnya etika profesional dan menjaga standar tinggi dalam semua aspek kerja.**

Melalui kerja profesi, praktikan memiliki kesempatan untuk memahami pentingnya etika profesional dan menjaga standar tinggi dalam semua aspek kerja, termasuk dalam hubungan dengan klien yang bekerja sama dengan PT Ecindo Commerce Consulting. Etika profesional dalam hubungan dengan klien melibatkan sikap hormat, integritas, dan transparansi dalam setiap interaksi. Dengan mempraktikkan etika ini, praktikan dapat membangun hubungan yang kuat dan saling menguntungkan dengan klien, yang pada gilirannya dapat membawa kepercayaan, kemitraan yang berkelanjutan, dan referensi positif di masa depan.

Selain itu, menjaga standar tinggi dalam pelayanan kepada klien membantu mempertahankan hubungan yang baik dan mencapai hasil yang memuaskan, dengan fokus pada mengidentifikasi kebutuhan dan memberikan solusi berkualitas tinggi. Dengan demikian, praktikan dapat memperkuat reputasi perusahaan sebagai mitra yang handal dan profesional dalam industri konsultasi.

**e. Menambah Wawasan Tentang Dunia Kerja**

Melalui pelaksanaan kerja profesi di PT Ecindo Commerce Consulting, praktikan dapat memperoleh pengalaman berharga di dunia kerja. Pengalaman ini memberikan wawasan mendalam tentang cara beradaptasi di lingkungan kerja khususnya dalam industri konsultasi yang berfokus pada TikTok. Selama kerja profesi, praktikan memiliki kesempatan untuk memperoleh pengetahuan baru yang relevan



dengan industri tersebut. Selain itu, praktikan juga dapat menemukan apakah profesi ini sesuai dengan kemampuan dan potensi yang dimilikinya saat ini.

