

## BUSINESS DEVELOPMENT EXECUTIVE DIVISI START-UP DEVELOPMENT DI PT HASHMICRO SOLUSI INDONESIA

**Anggre Firda Yani, Muhammad Ghazi, Tita Deitiana, Satriyo Wibowo**

Trisakti School of Management Jl. Kyai Tapa No. 20, Tomang, Grogol Petamburan, Jakarta Barat,  
Indonesia

[firdayani.anggre@gmail.com](mailto:firdayani.anggre@gmail.com), [MGZ@stietrisakti.ac.id](mailto:MGZ@stietrisakti.ac.id), [tda@stietrisakti.ac.id](mailto:tda@stietrisakti.ac.id),  
[str@stietrisakti.ac.id](mailto:str@stietrisakti.ac.id)

### Abstract

*In the era of Globalization 4.0, competition of work field is the world of work is increasingly challenging, where fresh graduates are required to prepare themselves starting from soft skills and hard skills. Therefore, the government provides a place for students by providing opportunities to develop skills to work directly on real projects. Participating in the internship activities, the author gains insight and learns new things. This report contains the author's experience in conducting internships at PT HashMicro Solusi Indonesia as a Business Development Executive with the role of Trainer and Implementation. Author's job and responsibility are, teaching clients how to use the recruitment system to find the best qualified candidate, reporting if clients have any problem, and checking client's database for any error that may occur.*

**Keywords:** *Trainer and Implementation, Client, Recruitment, Skills.*

### Abstrak

Pada era globalisasi 4.0 persaingan dunia kerja semakin menantang, dimana para *fresh graduates* diharuskan untuk mempersiapkan diri mulai dari *soft skills* dan *hard skills*. Maka dari itu pemerintah memberikan wadah bagi para mahasiswa dengan memberikan kesempatan untuk mengembangkan keterampilannya dengan terjun langsung terhadap proyek yang nyata. Dengan mengikuti kegiatan magang penulis mendapat wawasan dan mempelajari hal baru. Laporan ini berisikan kegiatan penulis dalam melakukan magang di PT HashMicro Solusi Indonesia sebagai *Business Development Executive* dengan role *Trainer and Implementation*. Pekerjaan dan tanggung jawab penulis yaitu mengajarkan kepada *client* mengenai penggunaan sistem *recruitment* untuk menemukan *best qualified candidate*. Selain itu membantu untuk mereport apabila *client* mengalami kendala dan *check* secara berkala *database client* apabila terjadi error.

**Kata Kunci:** *Trainer and Implementation, Client, Recruitment, Skills.*

## PENDAHULUAN

Pada dunia kerja keahlian dan pengalaman merupakan salah satu penunjang yang paling penting untuk dimiliki. Dengan berbagai pengalaman yang telah diraih akan membantu proses untuk beradaptasi di dalam lingkup dunia kerja untuk meraih kesuksesan. *Skills* dan pengalaman yang dimiliki akan menjadi nilai tambah untuk menghadapi dunia

kerja yang sebenarnya. Persaingan di dalam dunia kerja menuntut para mahasiswa untuk tidak berpaku kepada teori saja, tetapi bagaimana para mahasiswa dapat mengaplikasikan pengetahuan terhadap pekerjaan yang nantinya akan dilakukan. Menurut (Hayati 2021) untuk menghadapi dunia kerja dapat dipersiapkan dengan meningkatkan kompetensi agar para mahasiswa dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja. Oleh karena itu, mahasiswa memerlukan berbagai pengalaman dan keterampilan untuk mempersiapkan diri sebelum benar-benar memasuki dunia kerja yang sebenarnya.

Salah satu wadah yang diberikan oleh pemerintah dengan menyelenggarakan program Magang Bersertifikat Kampus Merdeka (MBKM) untuk menjembatani kesenjangan antara teori yang sudah dipelajari dengan kenyataan yang sebenarnya terjadi dalam lingkungan kerja. Menurut (Suyanto, Rahmi and Tasman 2019) apabila terdapat kesenjangan antara teori dengan cara pengaplikasiannya akan memberikan dampak dengan meningkatnya jumlah pengangguran yang terjadi di Indonesia. Program magang bersertifikat ini sangat membantu para mahasiswa untuk belajar dan mengembangkan *skills* sebelum memasuki dunia kerja. Dengan mengikuti program magang bersertifikat akan memperoleh pengalaman di luar kampus serta terjun langsung terhadap proyek yang nyata. Selain itu dapat menjadi tenaga kerja yang berkualitas dan menjadi lulusan yang siap bersaing.

PT HashMicro Solusi Indonesia salah satu mitra yang mengikuti program magang bersertifikat dengan memberikan kesempatan untuk para mahasiswa agar menyalurkan ide yang dimiliki dan mendapatkan pengalaman untuk terjun langsung terhadap proyek yang nyata. Salah satu divisinya yaitu *Start-Up Development* yang memiliki 2 produk yaitu EVA dan EQUIP. *Employee Valuation and Automation (EVA)* merupakan suatu sistem recruitment untuk mengotomasi secara otomatis dalam menemukan *best qualified candidate* yang akan memudahkan para *human resources* dalam melakukan proses *recruitment*. Sedangkan EquipERP salah satu software untuk mengelola aspek operasional perusahaan seperti *accounting, inventory, procurement, dan point of sales*. Dalam program MBKM ini penulis ditempatkan di EVA, dimana dalam produk EVA penulis bertanggung jawab untuk mengembangkan produk rintisan dengan melakukan *pitching* dan *training* kepada *client* yang akan menggunakan *system*.

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### Kegiatan Pekerjaan Rutin/Berulang

*Employee Valuation and Automation (EVA)* salah satu produk yang ditawarkan oleh PT HashMicro Solusi Indonesia. Sebuah software *recruitment* untuk para *Human Resources* dan *Talent Acquisition* dalam mengotomasi kandidat secara otomatis mulai dari *shortlisting* sampai dengan *tests* untuk menemukan *best qualified candidate* dengan kualifikasi yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Tanggung jawab yang penulis pada divisi *Start-Up Development* sebagai *Business Development Executive* melakukan kegiatan sebagai berikut:

1. Melakukan *pitching* terhadap *potential client* dari perusahaan yang berasal dari berbagai sektor;

2. Melakukan *training* apabila perusahaan ingin melakukan *implementation system recruitment EVA*.

Pada posisi *Business Development Executive* para *intern* ditugaskan untuk melakukan penawaran dan penjualan produk yang dimiliki oleh PT HashMicro Solusi Indonesia kepada perusahaan dari berbagai macam sektor. Produk yang ditawarkan oleh para *intern* dengan melakukan *end to end process service* kepada *client* yang dalam artian melakukan proses penawaran sampai dengan penggunaan dan berjalannya *system*. Dalam *Business Development Executive* terbagi lagi menjadi 3 *role* yang memiliki tugas serta tanggung jawabnya masing-masing sebagai berikut:

1. *Presenter and customer service*, melakukan *demo meeting to potential client, making call and messages approach to search potential client* sehingga memiliki tanggung jawab untuk:
  - a. Melakukan *pitching product Employee Valuation and Automation (EVA)* kepada *potential client* dengan mempromosikan produk EVA agar *client* mendapatkan gambaran mengenai sistem *recruitment*;
  - b. Membuat jadwal *demo meeting* melalui *zoom meeting*;
  - c. Melakukan *follow up* kepada *client* yang sudah melakukan *demo meeting*;
  - d. Mendampingi *trainer* pada saat *training* dengan *client*.
2. *Trainer and implementation*, melakukan *training* terhadap *client* yang ingin melakukan *implementation* sistem *recruitment EVA* pada perusahaan yang memiliki tanggung jawab sebagai berikut:
  - a. Melakukan *training* dengan *client* dengan menjelaskan secara menyeluruh mengenai fitur-fitur yang dimiliki oleh *EVA Recruitment Management*;
  - b. Merecord proses *training* dengan *client*;
  - c. Membuat dokumen *client attending* yang nantinya harus ditanda tangani oleh *client*;
  - d. Mengecek *website* secara berkala apabila terjadi *error*;
  - e. Mereport kepada *team product* apabila terjadi kendala.
3. *Support analyst*, melakukan *support administration for EVA and report system to product team*, serta pada *role* ini memiliki tanggung jawab antara lain:
  - a. Mengurus dokumen-dokumen dari *team* ke *client* ataupun dari *team* ke divisi lain yang meliputi dokumen *partnership, agreement, quotation, proposal, dan NDA*;
  - b. Membuat jadwal *meeting* melalui *zoom meeting* yang telah diberikan oleh *business development* atas persetujuan *client*.

Adapun tahapan proses *approaching* kepada *client* yang dilakukan oleh *Business Development Executive* pada divisi *Start-Up Development* dalam melakukan *end to end process* dimulai dari proses penawaran sampai dengan berjalannya sistem. Dalam proses *approaching* yang dilakukan oleh para *intern* tentunya masih di dalam pengawasan mentor. Setiap minggu akan mereport kepada mentor mengenai hasil yang telah didapatkan selama 5 hari kerja dan menyampaikan kendala yang dihadapi. Dalam melakukan proses

*approaching* para *intern* mencari dari beberapa platform seperti LinkedIn, Instagram, dan Facebook. Berikut tahapan proses bisnis pada sistem EVA *Recruitment Management* sebagai berikut:

1. *Approach message*;
2. *Demo meeting*;
3. *Sending file quotation and file agreement*;
4. *Filling template data*;
5. *Training*;
6. *Closing*.

## PENGETAHUAN YANG DIMANFATKAN DALAM PROSES PELAKSANAAN

### AIDA

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan oleh penulis dalam melakukan *approach message* untuk menawarkan produk memperhatikan konsep AIDA melalui pesan yang akan disampaikan menjadi lebih efektif dan efisien kepada calon *client* yang akan menggunakan *system* EVA. Menurut (Bovée and Thill 2018) dengan konsep pesan AIDA akan memberikan pemahaman kepada *client* dan menyerap pesan yang diberikan, setelah itu akan berpindah dari satu tahapan ke tahapan berikutnya. Adapun fase dalam konsep AIDA (*Attention*, *Interest*, *Desire*, dan *Act*) sebagai berikut:

1. *Attention*, menarik perhatian kepada *client*. Pada fase ini pesan yang disampaikan haruslah berarti, terpercaya, membuat menarik *client* ketika membaca pesan singkat yang berbeda dari para kompetitornya. Tujuan dari fase pertama ini untuk mendorong *client* agar mau mendengar tentang masalah, ide, atau produk baru;
2. *Interest*, minat atau ketertarikan dalam sebuah produk. Pada fase kedua ini akan memberikan *detail* tambahan yang akan mendorong para *audiens* atau *client*;
3. *Desire*, keinginan dalam mengambil penawaran dengan mengajak para *audiens* atau *client* untuk mencoba dan memiliki produk yaitu sistem *recruitment* EVA untuk mengotomasi dari *shortlisting* sampai ke *test* untuk menemukan *best qualified candidate*;
4. *Action*, fase terakhir untuk membuat mengarahkan untuk mengajak *client* untuk membeli produk *recruitment* EVA.

### Marketing Communications Mix

Dalam memasarkan produk EVA menggunakan media sosial sebagai salah satu sarana komunikasi pemasaran untuk memberikan informasi, membujuk, dan mengingatkan *client* baik secara langsung maupun tidak langsung yang sesuai dengan pendapat (Kotler and Keller 2016) bahwa terdapat 8 *modes of communication* yang dapat dilakukan dalam melakukan *marketing communication* antara lain yaitu:

1. *Advertising*, dengan menggunakan media elektronik seperti halaman website dimana EVA memiliki website tersendiri yaitu [www.eva-hr.com](http://www.eva-hr.com);
2. *Events and experiences*, melakukan kegiatan serta program yang disponsori langsung oleh perusahaan;

3. *Online and social media marketing*, yang melibatkan langsung para *client* untuk meningkatkan citra dan mendatangkan penjualan produk serta layanan melalui *instagram* dan *LinkedIn*.

### **Communication Skills**

Sebagai *Business Development Executive* yang memiliki *jobdesc* melakukan *pitching* yang berhadapan langsung dengan *client*. Sesuai dengan (Bovée and Thill 2018) *communication skills* akan membangun komunikasi yang efektif diantara pihak perusahaan dan pihak *client*. Dengan melakukan komunikasi yang efektif dapat mempengaruhi dunia bisnis sehingga dapat meningkatkan produktivitas yang terjadi di perusahaan. Selain itu *communication skills* dapat membantu untuk meningkatkan *aspect of your professional life*. Maka dari itu, sebagai *Business Development Executive* memiliki manfaat untuk meningkatkan *communication skills* terhadap rekan kerja dan *client* dengan membangun komunikasi 2 arah.

### **SIMPULAN**

Program magang yang telah dilaksanakan selama 5 bulan mulai dari tanggal 18 Agustus sampai dengan 31 Desember 2022 yang diselenggarakan di salah satu mitra yaitu PT HashMicro Solusi Indonesia. Dimana pemerintah menyelenggarakan program MBKM sebagai salah satu wadah untuk para mahasiswa dengan memberikan kesempatan untuk terjun langsung ke proyek yang nyata. Selain itu program MBKM memberikan pengalaman yang berharga sehingga menjadi bekal sebelum memasuki dunia kerja. Dalam mengikuti program magang tidak lupa didampingi oleh mentor yang sudah ahli di dalam bidangnya. Mentor memberikan arahan secara komunikatif untuk membantu para *intern* agar mencapai target dan mengikuti *flow process* bisnis yang sudah ditetapkan. Adapun hal-hal berharga yang *penulis* pelajari selama mengikuti kegiatan magang yaitu sebagai berikut:

1. Dengan adanya program Magang Bersertifikat Kampus Merdeka (MBKM) yang dilaksanakan di salah satu mitra yaitu PT HashMicro Solusi Indonesia dapat mengetahui bagaimana proses bisnis itu terjadi khususnya dalam *software ERP*;
2. Memiliki *technical skills* dalam penggunaan teknologi dan informasi berdasarkan pengalaman dan ilmu yang telah didapat selama proses magang berlangsung;
3. Mendapatkan relasi baru dengan *client* sehingga menjadi *professional worker* atas adanya program MBKM;
4. Meningkatnya *soft skills* dalam keterampilan sosial untuk bekerja bersama dengan orang lain dengan kerjasama tim dan membangun komunikasi dengan *client* maupun rekan kerja.

Pada kegiatan Magang Bersertifikat Kampus Merdeka (MBKM) berjalan sesuai dengan *timeline* meskipun sempat terjadi pengunduran periode kegiatan magang. Tetapi ada beberapa hal yang perlu untuk di evaluasi oleh pihak Kemendikbud yaitu:

1. Pencairan uang saku atau Bantuan Biaya Hidup (BBH) yang terkadang mengalami keterlambatan sehingga menimbulkan kecemasan bagi para mahasiswa yang merantau;
2. Penyetaraan mata kuliah yang akan dikonversi dengan program magang mengalami kendala dengan kampus;
3. Pengunduran waktu kegiatan magang karena pendaftaran yang terus diperpanjang.

Berdasarkan keterbatasan yang sudah dijelaskan sebelumnya, ada beberapa hal yang perlu untuk dikaji kembali sehingga penulis menyarankan untuk:

1. Mengkaji kembali mengenai proses pencairan Bantuan Biaya Hidup (BBH) agar tidak terulang kembali pada *batch* selanjutnya;
2. Memperbaiki peraturan mengenai sistem penyetaraan mata kuliah melalui SKS yang ditempuh dan menyesuaikan mata kuliah yang dapat dikonversi dengan *role* yang nantinya akan didapatkan;
3. Mengestimasi dengan tepat mengenai tanggal mulai periode kegiatan magang sehingga tidak terjadi pengurangan waktu kegiatan magang karena adanya perpanjangan pendaftaran.

#### **REFERENCES:**

- Bové, Courtland L., and John V. Thill. 2018. *Business Communication Today*. Pearson Education Limited.
- Dabu, Petrus. n.d. *Melalui HashMicro, Lusiana Lu Memajukan Industri ERP di Indonesia*. Accessed December 14, 2022. <https://www.theiconomics.com/iconic-leader/melalui-hashmicro-lusiana-lu-memajukan-industri-erp-di-indonesia/>.
- HashMicro, EVA. 2022. *EVA Recruitment Management*. Accessed December 3, 2022. <https://www.hashmicro.com/id/eva-recruitment-management>.
- Hayati. 2021. "EVALUASI PESERTA MAGANG DI INSTANSI PEMERINTAHAN DENGAN METODE BEKERJA DI RUMAH (Studi Kualitatif sebagai Persiapan Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka)." 1-18.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management*. Pearson Education Limited.
- PT HashMicro Solusi Indonesia. n.d. "Company Profile." Accessed 2022.
- PT HashMicro Solusi Indonesia. n.d. *EquipERP*. Accessed January 2, 2023. <https://www.equiperp.com/>.
- PT HashMicro Solusi Indonesia—. 2022. *EVA*. Accessed September 2022. <https://www.eva-hr.com/>.
- PT HashMicro Solusi Indonesia—. 2015. *HashMicro*. Accessed August 2022. <https://www.hashmicro.com/id/>.
- Suyanto, Faradila, Elvi Rahmi, and Abel Tasman. 2019. "PENGARUH MINAT KERJA DAN PENGALAMAN MAGANG TERHADAP KESIAPAN ." *EcoGen* 1-10.