

LAPORAN KERJA PRAKTIK
PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN
PADA BISNIS BERJANGKA KOMODITI
PT. EQUITYWORLD FUTURES CABANG MANADO



DITULIS OLEH:

BRAYEN VALENTINO KALIMBE

19342059

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

Saya menyatakan bahwa saya telah mengikuti dan mengawasi penulisan laporan ini dan memberikan rekomendasi yang sesuai.

Laporan ini tetap merupakan kreasi mahasiswa. Saran yang diberikan bukan untuk mengubah spesifikasi tulisan mahasiswa.

Mahasiswa telah berupaya menghasilkan laporan terbaik yang dibutuhkan oleh program studi Manajemen sesuai dan berdasarkan pengalaman belajar langsung yang diperoleh dari kegiatan kerja praktik mahasiswa.

Manado, 18 November 2023



Patricia G. J. Petrus, S.E., M.M

Dosen Pembimbing

LEMBAR PENGESAHAN

Identitas Laporan Kerja Praktik:

Nama : Brayen Valentino Kalimbe
NIM : 19342059
Program Studi : Manajemen
Judul : Penerapan Strategi Pemasaran di Bisnis Berjangka
Komoditi PT. Equityworld Futures Cabang Manado
Tempat Kerja Praktik : PT. Equityworld Futures Cabang Manado
Pembimbing : Patricia G. J. Petrus, S.E., M.M

Telah di seminarkan pada hari Senin, 18 Desember di depan Panitia Penguji yang terdiri dari:

1. Patricia G. J. Petrus, S.E., M.M. (Pembimbing)



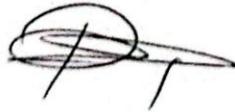
2. Apolinaris A. Montolalu, S.S., M.S (Penguji 1)



3. Merry J. Korompis, S.E., M.M (Penguji 2)

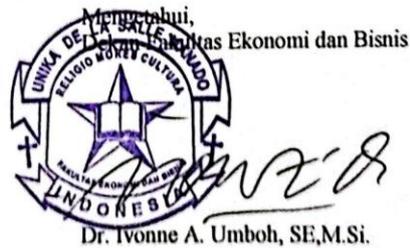


Manado, 18 Desember 2023
Diterima oleh,
Ketua Program Studi Manajemen



Patricia G. J. Petrus, S.E., M.M.

Mengetahui,
Ketua Departemen Ilmu Ekonomi dan Bisnis



Dr. Ivonne A. Umboh, SE, M.Si.

KATA PENGANTAR

Bersyukur kepada Tuhan Yesus, berkat penyertaan serta tuntunan-Nya saya sebagai penulis mampu menyelesaikan Kerja Praktik di PT. Equityworld Futures Cabang Manado dengan baik.

Penyusunan laporan kerja praktik ini adalah hasil dari penelitian penulis dalam lingkungan kerja praktik terutama adanya permasalahan serta mampu memberikan analisis dan solusi untuk lingkungan praktek sesuai dengan ilmu yang didapat dan dipelajari di Universitas Katolik De La Salle terlebih khusus pada Program Studi Manajemen. Dalam masa pembuatan laporan dan penelitian ini tentunya penulis mendapatkan dukungan dari beberapa pihak. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Johanis Ohoitumur, MCS sebagai Rektor Universitas Katolik De La Salle Manado.
2. Ibu Dr. Ivonne A. Umboh, S.E, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik De La Salle Manado.
3. Ibu Merry J. Korompis S.E, M.M sebagai Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik De La Salle Manado dan sebagai dosen penguji 2 saat ujian kerja praktik yang memberikan arahan saat penyusunan laporan.
4. Ibu Patricia G.J Petrus, S.E, M.M selaku Ketua dan Program Studi Manajemen Universitas Katolik De La Salle Manado dan juga menjadi dosen pembimbing kerja praktik yang selalu memberikan masukan selama penyusunan laporan.

5. Bapak Christoforus Adrie Pieter Koleangan, S.E, M.M, CSCA, CRA sebagai dosen pembimbing akademik yang memberikan saya masukan dalam setiap menjalankan program akademik.
6. Bapak Apolinaris A. Montolalu, S.S., M.S selaku dosen penguji 1 saat ujian kerja praktik yang memberikan masukan dan arahan selama penyusunan laporan.
7. Bapak Joko Santoso, S.T selaku Kepala Cabang PT. Equityworld Futures Cabang Manado yang telah memberikan saya kesempatan untuk melaksanakan kerja praktik.
8. Ibu Marta Pangemanan dan seluruh karyawan PT. Equityworld Futures Cabang Manado yang memberikan pengalaman kerja, memberikan materi-materi serta membantu saya dalam menyelesaikan kerja praktik.
9. Orang tua yang tidak pernah berhenti memberikan saya semangat untuk menyelesaikan kerja praktik serta menyelesaikan kuliah.
10. Cesilia yang selalu membantu dan memberikan semangat selama saya menyelesaikan kerja praktik.
11. Seluruh pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu yang telah ikut serta membantu saya dalam menyelesaikan laporan kerja praktik ini.

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam penyusunan laporan kerja praktik ini. Penulis pun sangat berharap, adanya kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk memperbaiki setiap penulisan laporan kerja praktik ini.

Manado, 18 November 2023


Brayen Kalimbe

DAFTAR ISI

| | |
|---|------------|
| JUDUL LAPORAN..... | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| KATA PENGANTAR..... | iv |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| DAFTAR GAMBAR..... | ix |
| DAFTAR LAMPIRAN | x |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Tujuan Kerja Praktik | 2 |
| 1.2.1 Tujuan Umum | 3 |
| 1.2.2 Tujuan Khusus | 3 |
| 1.3 Metode Kerja Praktik | 3 |
| 1.3.1 Wawancara | 3 |
| 1.3.2 Keterlibatan Kerja | 4 |
| 1.3.3 Melakukan Observasi..... | 5 |
| 1.3.4 Dokumentasi | 6 |
| | |
| BAB II PROFIL PERUSAHAAN | 7 |
| 2.1 Sejarah Perusahaan..... | 7 |
| 2.2 Legalitas PT. Equityworld Futures | 8 |
| 2.3 Pencapaian Perusahaan | 10 |
| 2.4 Visi dan Misi | 10 |

| | | |
|---|--|-----------|
| 2.4.1 | Visi | 10 |
| 2.4.2 | Misi | 10 |
| 2.5 | Logo Perusahaan | 11 |
| 2.6 | Struktur Organisasi Perusahaan | 11 |
| BAB III DESKRIPSI PEKERJAAN..... | | 14 |
| 3.1 | Deskripsi Umum | 14 |
| 3.2 | Deskripsi Khusus | 16 |
| 3.2.1 | Pengenalan Perusahaan | 16 |
| 3.2.1.1 | <i>Direct Selling</i> | 18 |
| 3.2.1.2 | <i>Telemarketing</i> | 18 |
| 3.2.2 | Mekanisme Bisnis/Proses Bisnis | 19 |
| 3.2.3 | <i>Contacting</i> | 19 |
| 3.2.4 | Melakukan <i>Appoinment</i> | 20 |
| 3.2.4.1 | Cara Melakukan Prospek | 21 |
| 3.2.5 | Posting Lowongan Kerja dan Pembuatan Video | 23 |
| 3.2.6 | Merekrut MGM (<i>Member Get Member</i>)..... | 23 |
| 3.2.7 | Pengolahan Data..... | 24 |
| 3.2.8 | Mencetak Proposal dan Data Kunjungan..... | 24 |
| 3.2.9 | Melakukan <i>Follow-Up</i> | 26 |
| 3.2.10 | Menerima Materi..... | 27 |
| 3.2.10.1 | Pengenalan Produk dan Sistem Perdagangan | 27 |
| 3.2.10.2 | Manajemen Risiko Dalam Transaksi | 28 |
| 3.2.10.3 | Akun Demo | 29 |
| 3.2.11 | <i>Input Data Vehicle</i> | 30 |

| | |
|--|-----------|
| 3.2.12 <i>Briefing Pagi</i> | 31 |
| 3.2.13 Mengikuti Ibadah Rutin | 31 |
| 3.2.14 Evaluasi dan Pembahasan Kinerja | 32 |
| 3.2.15 <i>Outbond & Gathering</i> | 33 |
| BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN..... | 35 |
| 4.1 Kesimpulan | 35 |
| 4.2 Saran..... | 36 |
| DAFTAR PUSTAKA | 37 |
| LAMPIRAN | |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1.1 Buku Laporan <i>Appoinment</i> Harian..... | 6 |
| Gambar 2.1 Terdaftar BAPPEBTI | 8 |
| Gambar 2.2 Sertifikat Persetujuan | 9 |
| Gambar 2.3 Logo Perusahaan | 11 |
| Gambar 2.4 Struktur Organisasi Perusahaan | 12 |
| Gambar 2.4 Struktur Organisasi Tim Arnold Mononutu | 13 |
| Gambar 3.1 Proses Melakukan <i>Appoinment</i> | 21 |
| Gambar 3.3 Melakukan <i>Follow-Up</i> | 27 |
| Gambar 3.4 Akun Demo | 30 |
| Gambar 3.6 Spesifikasi <i>Trading</i> Emas PT. Victory International Futures | 33 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|----|
| Lampiran 1: Formulir Data Kunjungan | 39 |
| Lampiran 2: Ibadah Rutin | 39 |
| Lampiran 3: <i>Outbond & Gathering</i> 2023..... | 39 |
| Lampiran 4: Surat Permohonan Kerja Praktik | 40 |
| Lampiran 5: Surat Diterima Kerja Praktik | 41 |
| Lampiran 6: <i>Daily Activity</i> Kerja Praktik..... | 43 |
| Lampiran 7: Evaluasi Kerja Praktik | 51 |
| Lampiran 8: Berita Acara Penarikan Mahasiswa KP..... | 52 |
| Lampiran 9: Formulir Bimbingan Kerja Praktik..... | 53 |
| Lampiran 10: Daftar Wawancara | 54 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini bentuk pemasaran dapat dilakukan baik secara langsung maupun lewat media digital, hal ini telah menjadi kebutuhan penting dalam kehidupan masyarakat dan bisnis. Strategi pemasaran harus lebih berkembang, lebih modern dan tentunya mampu menjangkau masyarakat dengan mudah karena persaingan di dunia bisnis saat ini semakin meningkat. Dalam dunia bisnis, target berbeda maka cara pemasaran pun berbeda. Jika harga barang lebih murah maka akan lebih mudah dipasarkan. Sebaliknya, jika harga barang lebih tinggi maka tingkat pemasarannya harus lebih kompleks. Salah satu barang yang dipasarkan dengan nilai tinggi yaitu, emas. Emas merupakan barang yang dinilai dengan tingkat kepastian yang tinggi dan mampu memberikan peluang keuntungan bagi masyarakat. Emas memberikan peluang keuntungan karena cenderung memiliki kenaikan harga dari tahun ke tahun (Surnayo, 2022).

PT. Equityworld Futures (EWF) adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam pelayanan perdagangan berjangka untuk masyarakat luas dengan berbagai macam jenis, salah satunya layanan produk multilateral Jakarta *Future Exchange* (JFX) yang didalamnya terdapat Kontrak Berjangka Emas. Layanan emas yang ditawarkan oleh PT. EWF, merupakan layanan dalam melihat pergerakan nilai emas dan melakukan transaksi dengan melihat kenaikan saham emas. PT. EWF telah menjadi perusahaan perdagangan emas yang memiliki catatan secara legal.

Namun, untuk PT. EWF sendiri melakukan perdagangan emas bukan ditukar dengan barang, tetapi dari nilai emas itu sendiri. Dalam melakukan perdagangan emas, tentu memiliki para pesaing-pesaing dengan tingkat pengalaman yang lebih tinggi dan tentunya dari jumlah nasabah. Karena itu, penerapan strategi pemasaran untuk perdagangan emas di PT. EWF harus lebih ditingkatkan guna melakukan persaingan dengan para pebisnis emas lainnya. Melihat di era saat ini, tidak sedikit masyarakat yang kurang percaya untuk menjadi nasabah dalam melakukan perdagangan emas ini terutama di PT. EWF. Pada perusahaan ini, jumlah awal untuk investasi cukup besar. Inilah salah satu alasan mahasiswa memilih kerja praktik di PT. EWF untuk mempelajari strategi pemasaran produk yang bernilai tinggi.

Strategi pemasaran dalam menarik peminat masyarakat untuk melakukan perdagangan emas ini harus dilakukan dengan hal-hal menarik, dengan melakukan penawaran menarik agar mampu mendapat perhatian lebih dari masyarakat. Target masyarakat harus dilakukan dengan tepat, karena membutuhkan jumlah nilai yang besar dalam melakukan awal transaksi. Dengan begitu, penulis mengambil judul laporan kerja praktik yaitu "*Penerapan Strategi Pemasaran di Bisnis Perdagangan Berjangka Komoditi PT. Equityworld Futures Cabang Manado*" untuk lebih menarik perhatian masyarakat dalam melakukan perdagangan di PT. EWF.

1.2 Tujuan Kerja Praktik

Tujuan dari pelaksanaan kerja praktik dapat dilihat dari dua bagian, yaitu:

1.2.1 Tujuan Umum

1. Mengetahui dan berinteraksi dalam lingkungan kerja untuk memperoleh ilmu secara langsung.
2. Mengaplikasikan berbagai teori dan konsep mata kuliah yang telah di pelajari di program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika De La Salle Manado.
3. Berkontribusi pada penyelesaian masalah yang ada dalam perusahaan tempat pelaksanaan kerja praktik.
4. Memperluas jejaring mahasiswa dalam dunia kerja.

1.2.2 Tujuan Khusus

1. Mendalami sistem pekerjaan dalam PT. Equityworld Futures (EWF).
2. Menganalisis strategi pemasaran PT. EWF dalam menarik perhatian masyarakat untuk melakukan transaksi.

1.3 Metode Kerja Praktik

Metode kerja praktik dalam penelitian ini terdiri dari:

1.3.1 Wawancara

Menurut Trivaika dan Senubekti (2022), wawancara merupakan salah satu teknik mengumpulkan data dengan cara bertatap muka dengan narasumber, kemudian melakukan tanya jawab sesuai dengan informasi yang ingin diketahui. Wawancara dilakukan dengan karyawan PT. Equityworld Futures Manado untuk menambah pengetahuan seputar

perusahaan, mencari informasi mengenai sistem kerja perusahaan dan mencari tahu setiap strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik peminat masyarakat. Selain melakukan wawancara dengan salah satu manager di tim Arnold Mononutu yaitu Ibu Sara La'la, mahasiswa melakukan wawancara dengan kepala tim Arnold Mononutu yaitu Ibu Magdalena Pangemanan untuk mencari informasi yang lebih akurat seputar perusahaan. Daftar wawancara terdapat pada lampiran 10.

1.3.2 Keterlibatan Kerja

Kerja praktik sebagai salah satu syarat untuk memenuhi nilai perkuliahan dilakukan agar mahasiswa bisa merasakan dunia kerja serta mendapat pengetahuan mengenai sistem kerja perusahaan. Karena itu, mahasiswa harus terlibat dalam setiap pekerjaan di perusahaan tempat melaksanakan kerja praktik. Keterlibatan kerja adalah bentuk partisipasi karyawan agar mampu bekerja secara optimal untuk mencapai tujuan perusahaan yang lebih baik. Keterlibatan kerja dipengaruhi melalui tingkat kepuasan kinerja serta kewarganegaraan organisasi karyawan (Herman, 2021). Melalui keterlibatan kerja, maka mahasiswa mendapatkan informasi yang dibutuhkan serta menambah pengetahuan seputar kinerja perusahaan dan sistem pemasaran dari perusahaan. Adapun dimensi keterlibatan kerja yaitu sebagai berikut (Pramesti dan Izzati, 2021).

1. Kekuasaan yang artinya memberikan wewenang yang cukup kepada karyawan untuk membuat keputusan mengenai pekerjaan. Dalam hal ini, karyawan diberikan kesempatan oleh pimpinan

untuk pengambilan keputusan atau mengikuti keputusan dari pimpinan.

2. Informasi seperti data hasil operasi, perencanaan usaha, kondisi para pesaing bisnis, teknologi informasi yang terbaru, sistem kerja dan gagasan untuk mengubah atau memperbaiki perusahaan.
3. Pengetahuan dan keterampilan merupakan salah satu dimensi penting yang harus dimiliki setiap pekerja untuk meningkatkan efektivitas perusahaan.

Selama melaksanakan kerja praktik mahasiswa mengikuti setiap pekerjaan perusahaan seperti: melakukan *appointment*, menghubungi calon nasabah, melakukan prospek di dalam daerah sampai ke luar daerah, mencari *Member Get Member* (MGM), membuat info lowongan pekerjaan sampai melakukan *follow-up* kepada calon nasabah yang berminat untuk bertransaksi di perusahaan.

1.3.3 Melakukan Observasi

Observasi merupakan teknik dasar yang dapat dilakukan dalam mencari informasi penelitian. Observasi dalam penelitian digunakan dalam bentuk pengamatan secara langsung terhadap suatu kondisi, benda, proses, situasi serta perilaku (Yusra, dkk, 2021). Pengambilan data selama kerja praktik ini menggunakan teknik observasi karena mahasiswa secara langsung bekerja dalam perusahaan, serta mengikuti setiap aturan kerja yang ada di perusahaan. Observasi dilakukan ketika mahasiswa diminta untuk melakukan pemasaran secara langsung berhadapan dengan calon nasabah,

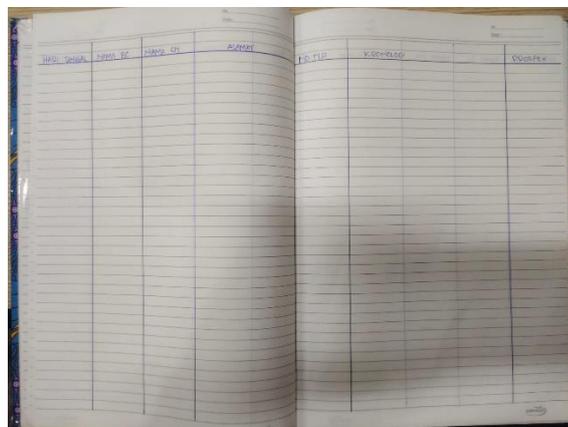
melakukan prospek untuk menarik minat calon nasabah. Selain itu, observasi dilakukan dengan mengikuti seluruh sistem kerja perusahaan.

1.3.4 Dokumentasi

Dokumentasi memiliki arti sarana dalam mengabadikan sebuah momen maupun informasi. Dokumentasi juga berarti produk atau objek karena termasuk hal-hal yang sedang dirasakan atau dipikirkan oleh individu baik yang berwujud maupun tidak. Objek dari dokumentasi disebut dokumen (Ayumsari, 2022). Pada masa pelaksanaan kerja praktik, mahasiswa diberikan izin oleh perusahaan, untuk melakukan dokumentasi terkait dengan informasi seputar perusahaan. Hal ini dilakukan, agar mahasiswa lebih mudah dalam mengambil informasi karena tidak perlu menyalin satu per satu kalimat. Tetapi, ada beberapa bagian mahasiswa tidak bisa sembarangan dalam melakukan dokumentasi karena ada privasi dari perusahaan. Dokumentasi yang dapat diambil contohnya pada **Gambar 1.1**.

Gambar 1.1

Buku Laporan *Appoinment* Harian



(Sumber: Data Perusahaan)

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Perusahaan

PT. Equityworld Futures (EWF) berdiri tahun 2005 dan merupakan salah satu dari anggota Bursa Berjangka Jakarta atau *Jakarta Futures Exchange* (JFX). Perusahaan ini telah berkembang yang disertai dengan peminat pada kalangan masyarakat yang ingin melakukan investasi produk secara finansial. PT. EWF bertujuan untuk memiliki partner investasi di setiap bidang perdagangan berjangka. Karena berkembang dengan baik, PT. EWF memiliki kantor operasional di beberapa kota seperti: Surabaya, Semarang, Samarinda, Medan dan Manado.

PT. EWF adalah perusahaan pialang resmi yang terdaftar dalam Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI), Bursa Berjangka Jakarta (BBJ), dan Kliring Berjangka (Persero). PT. EWF selain memberikan penawaran untuk perdagangan yang baik, mereka pun memberikan pembelajaran atau pemberian materi kepada nasabah agar lebih memahami sistem kerja dari perusahaan. Keunggulan dari bertransaksi di PT. EWF yaitu, transaksi dapat dilakukan dimana saja & kapan saja, grafik & harga *live update*, mudah digunakan, rekening dipantau secara langsung, penarikan dana terjamin aman. Bagi yang ingin mendaftar untuk masuk di perusahaan, edukasi yang kompleks selalu diberikan untuk calon karyawan. Dapat dilihat pada **Gambar 2.1.**

Gambar 2.1

Terdaftar BAPPEBTI



The screenshot shows the BAPPEBTI website interface. At the top, there is a navigation menu with links: Beranda, Profil, Peraturan, Pelaku Pasar, Informasi Publik, Berita, and Kontak. Below the menu, the page title is "Pialang Berjangka". A search bar is visible with the text "Cari". The main content area displays a table with the following data:

| PIALANG | NOMOR IZIN | ALAMAT | TELP | ACTION |
|-------------------------|-------------------------|--|---------------|------------------------|
| PT. EQUITYWORLD FUTURES | 850/BAPPEBTI/SI/12/2005 | Sahid Sudirman Center Lt. 9 Unit C,D,G,H & Lt. 21 Unit A, Jl. Jend. Sudirman No.86, Kel. Karet Tengsin Kec. Tanah Abang Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10220 | (021)27889280 | Detail |

(Sumber: https://bappebti.go.id/pialang_berjangka)

2.2. Legalitas Perusahaan

Berikut merupakan uraian legalitas PT. Equityworld Futures:

1. Akta Pendirian Perseroan Terbatas, Nomor: 01 tanggal 2 Juli 2005 dari Notaris Tan Susy, SH, PT. Goldmany Futures.
2. Pengesahan Departemen Hukum dan HAM Nomor: C-29097 HT.01.010 TH.2005
3. PT. Goldmany Futures diubah menjadi PT. Equityworld Futures Nomor: 11 tanggal 4 November 2008, oleh Notaris Tan Susy, SH
4. Pengesahan Kementerian Hukum dan HAM Nomor: AHU-95798.AH .01.02.TAHUN.2008.
5. Surat Persetujuan Anggota Bursa (SPAB) di Bursa Berjangka Jakarta Nomor: SPAB-143/BBJ/09/05.
6. Izin Usaha Pialang Berjangka, Keputusan Kepala BAPPEBTI Nomor: 850/BAPPEBTI/SI/12/2005
7. Keanggotaan Lembaga Kliring Berjangka Indonesia Nomor: 36/AK-KBI/IV/2006

8. Peraturan Kepala BAPPEBTI Nomor 5 Tahun 2017 tentang Sistem Perdagangan Alternatif (SPA).
9. Perjanjian Kerjasama dengan Pedagang Penyelenggara Sistem Perdagangan Alternatif PT. Royal Assetindo, Surat Perjanjian Kerjasama, Nomor: 162/GM/DIR/V/2006.
10. SK BAPPEBTI Nomor: 1524/BAPPEBTI/SP/4/2007 tentang Pemberian Persetujuan sebagai Peserta Sistem Perdagangan Alternatif (SPA) kepada PT. Goldmany Futures.
11. SK BAPPEBTI Nomor: 05/BAPPEBTI/PN/3/2009 tentang Persetujuan Perubahan Nama PT. Goldmany Futures menjadi PT. Equityworld Futures.
12. Penetapan sebagai Pialang Berjangka yang melakukan kegiatan penerimaan Nasabah secara Elektronik On-Line di Bidang Perdagangan Berjangka Komoditi kepada PT. Equityworld Futures Nomor: 26/BAPPEBTI/KEP-PBK/08/2014.

Gambar 2.2

Sertifikat Persetujuan



(Sumber: Data Perusahaan)

2.3. Pencapaian Perusahaan

Adapun penghargaan yang telah diterima oleh PT. EWF di bagian industri perdagangan berjangka yaitu: PT. EWF meraih juara 1 dalam kompetisi perdagangan kontrak berjangka OLE10 RTC (*Real Trading Competition*) periode III yang dilakukan oleh KBI & BBJ periode 16 Juni sampai 15 September 2017.

2.4. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan Misi dari PT. Equityworld Futures yaitu sebagai berikut.

2.4.1 Visi

Mengembangkan dan memajukan Perdagangan Berjangka Komoditi serta memberikan dampak positif untuk perekonomian di Indonesia.

2.4.2 Misi

1. Menggiatkan program promosi dan edukasi tentang industri PBK secara bersama-sama dengan Asosiasi Pialang Berjangka.
2. Membantu menyediakan sarana lindung nilai (*hedging*) maupun kegiatan spekulasi bagi masyarakat dengan menerapkan prinsip *Know Your Customer* (KYC).
3. Turut aktif memperkenalkan industri PBK ini kepada masyarakat atau melalui lembaga pendidikan tinggi atau melalui konsep seminar atau lokakarya.
4. Meningkatkan aspek kepatuhan sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku demi terwujudnya citra yang positif di masa-masa mendatang.

5. Mempersiapkan Sumber Daya Manusia yang lebih berkualitas dengan program-program pelatihan yang komprehensif.

2.5. Logo Perusahaan

Logo Perusahaan dengan bola dunia melambangkan bahwa PT. Equityworld Futures merupakan perusahaan yang mendunia dan berkembang untuk perekonomian masyarakat yang lebih baik. Logo perusahaan dapat dilihat pada **Gambar 2.3**.

Gambar 2.3

Logo Perusahaan



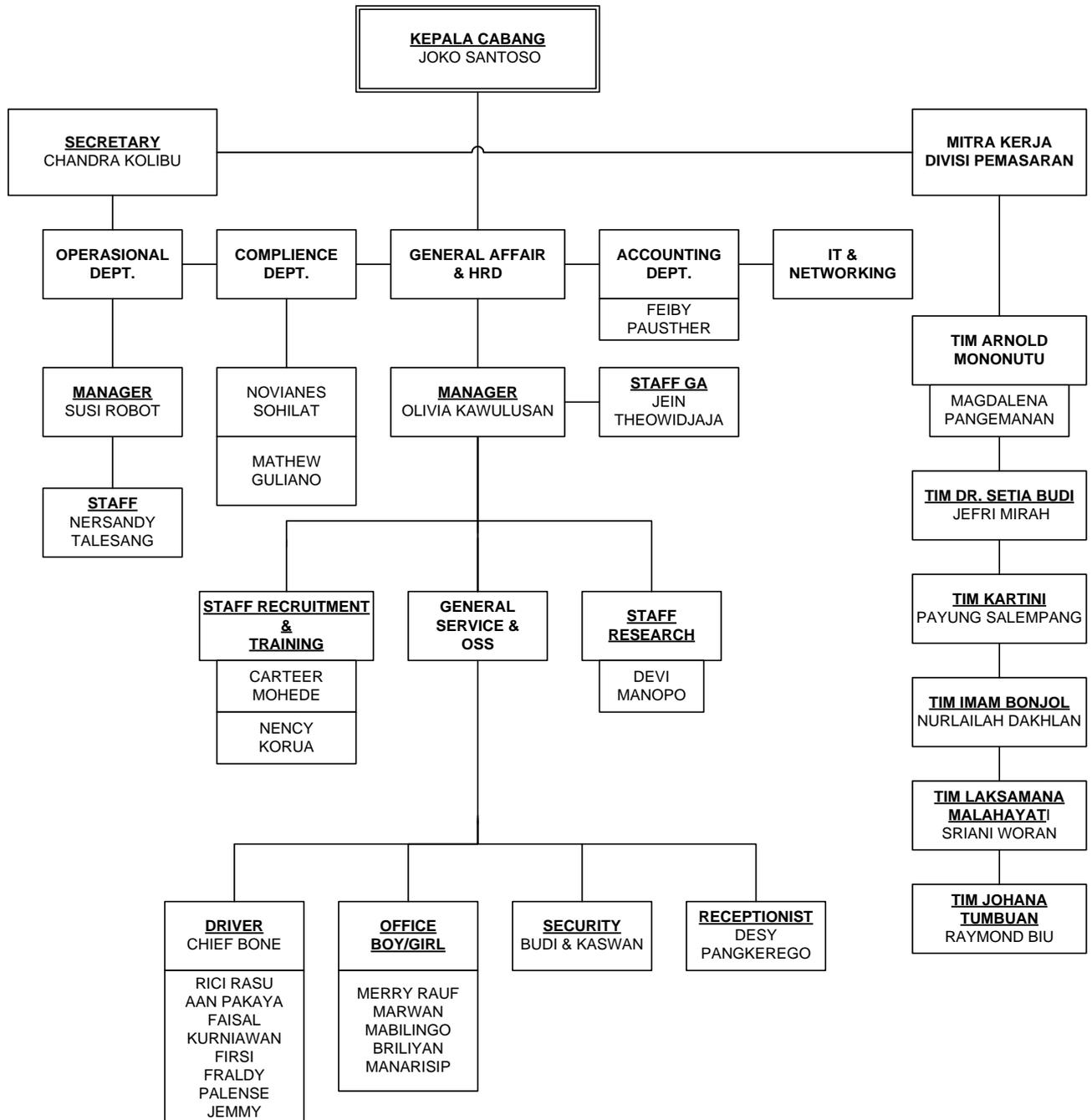
(Sumber: Data Perusahaan)

2.6 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam menjalankan bisnis yang besar, tentunya dibutuhkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang menjalankan perusahaan sesuai dengan tugas jawab yang diberikan. SDM dianggap mampu untuk bekerja sesuai dengan kemampuan dari setiap individu dalam mencapai tujuan perusahaan yang lebih baik. Selain itu, SDM ini juga harus bisa bekerja secara perorangan maupun bekerja secara tim. Bagan dari struktur organisasi PT. Equityworld Futures Cabang Manado dapat dilihat pada **Gambar 2.4**.

Gambar 2.4

Struktur Organisasi Perusahaan

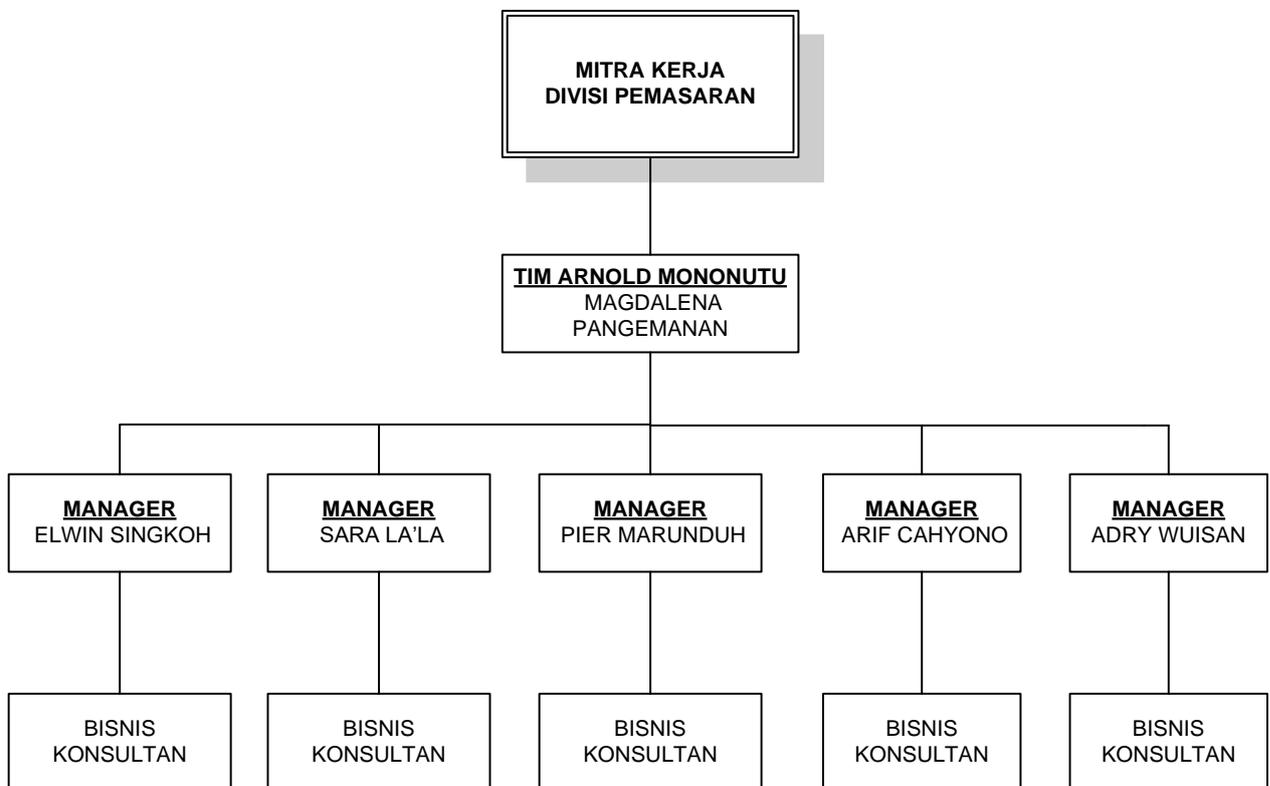


(Sumber: Data Perusahaan)

Selama melaksanakan kerja praktik, mahasiswa ditempatkan di Divisi Pemasaran Tim Arnold Mononutu. Tim Arnold Mononutu dikepalai oleh Ibu Magdalena Pangemanan dan 5 manager yang membimbing mahasiswa selama kerja praktik berlangsung. Adapun struktur organisasi dari Tim Arnold Mononutu dapat dilihat pada **Gambar 2.5**.

Gambar 2.5

Struktur Organisasi Tim Arnold Mononutu



(Sumber: Data Perusahaan)

BAB III

DESKRIPSI PEKERJAAN

3.1 Deskripsi Umum

Kerja praktik merupakan salah satu program mata kuliah yang wajib dilakukan oleh mahasiswa, khususnya dalam program studi Manajemen. Kerja praktik dilakukan sesuai ketentuan yang telah disusun oleh pihak Universitas guna melatih mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman di dunia kerja. Kerja praktik dilakukan di PT. Equityworld Futures Cabang Manado yang terletak di Jl. Piere Tendean, No. 24-25 Kompleks Ruko Mega Mas Blok 1, Manado. Kerja praktik dilaksanakan selama 10 Minggu terhitung tanggal 2 September sampai dengan 18 November 2023. Kerja praktik yang dilakukan oleh mahasiswa mengikuti aturan perusahaan, sehingga untuk jam kerja setiap hari Senin-Jumat pukul 08.00-17.00 WITA dan hari Sabtu pukul 10.00-15.00 WITA.

Mahasiswa yang melaksanakan kerja praktik di PT. Equityworld Futures Manado, dibagi kedalam tim-tim yang telah disediakan salah satunya yaitu, tim Arnold Mononutu. Ibu Martha Magdalena adalah kepala tim di Arnold Mononutu yang bertugas untuk membimbing mahasiswa kerja praktik selama bekerja di perusahaan. Pekerjaan yang diberikan sesuai dengan mata kuliah konsentrasi yaitu menjalankan sistem pemasaran dengan melibatkan mahasiswa untuk turun ke lapangan melakukan prospek.

Tujuan umum melakukan kerja praktik yaitu agar mahasiswa mampu beradaptasi dengan dunia kerja. Mahasiswa yang mengikuti kerja praktik pun wajib untuk mengikuti peraturan perusahaan karena itu, mahasiswa diberikan

materi seputar perusahaan dan cara kerja perusahaan dalam melakukan sistem perdagangan. Setelah itu, cara penawaran produk kepada nasabah pun diajarkan secara rinci agar mudah dipahami oleh mahasiswa. Mahasiswa yang melaksanakan kerja praktik diberikan kesempatan untuk:

1. Mempelajari cara untuk menawarkan produk perusahaan kepada masyarakat, baik anak muda maupun kepada pengusaha sesuai dengan target perusahaan. Cara penawaran produk, dapat dilihat pada bagian “Cara Melakukan Prospek”
2. Berinteraksi dengan seluruh karyawan perusahaan, baik satu tim maupun di setiap tim yang ada di perusahaan.
3. Mahasiswa wajib mengikuti *briefing* pagi bersama dengan karyawan perusahaan.
4. Mahasiswa yang melaksanakan kerja praktik diberikan kesempatan untuk turun lapangan, memposting lowongan pekerjaan bahkan membuat video menarik untuk melakukan pemasaran di sosial media.
5. Ikut serta dalam kegiatan diluar pekerjaan, seperti diberikan kesempatan untuk ikut lomba olahraga antar tim.

Kemudian, mahasiswa diberikan kesempatan untuk mengaplikasikan teori dan konsep mata kuliah yang telah diajarkan selama perkuliahan di perusahaan tempat melaksanakan kerja praktik. Teori mata kuliah yang sesuai untuk diterapkan dalam perusahaan tempat melaksanakan kerja praktik mengenai *Direct Marketing*. Mahasiswa pun melaksanakan kerja praktik selain untuk menunjang mata kuliah, mahasiswa diharapkan mampu untuk memberikan solusi yang baik untuk perusahaan jika ditemukan permasalahan selama sistem kerja berlangsung.

Solusi yang diterapkan seperti, mahasiswa ikut berkontribusi dalam sosialisasi perusahaan lewat melakukan *appointment* untuk membawa nama baik perusahaan dan sosialisasi sistem kerja dalam perusahaan.

Meskipun masih dalam proses perkuliahan, mahasiswa kerja praktik bisa memperluas jejaring dalam dunia pekerjaan dan mempersiapkan diri untuk menghadapi dunia kerja setelah masa perkuliahan berakhir. Selain itu, banyaknya pertemuan secara langsung dengan calon nasabah yang memiliki berbagai macam usaha atau bisnis, memberikan peluang untuk mahasiswa jika nanti akan membuka usaha atau bekerja dalam bidang *marketing* sudah mempunyai referensi calon nasabah yang cocok untuk melakukan pemasaran.

3.2 Deskripsi Khusus

Mahasiswa selama menjalankan kerja praktik di perusahaan, ditempatkan sesuai dengan konsentrasi mata kuliah yaitu pada bagian pemasaran untuk lebih mendalami sistem kerja sesuai dengan minat mahasiswa dan menunjang program mata kuliah. Tujuannya, dapat membantu karyawan perusahaan dalam menjalankan pekerjaan serta membantu mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman yang lebih banyak di dunia pekerjaan. Berikut ini adalah kegiatan selama menjalankan kerja praktik di PT. Equityworld Futures Manado.

3.2.1 Pengenalan Perusahaan

Pemasaran memiliki arti proses dari aktivitas yang dipengaruhi oleh faktor sosial, budaya, politik, ekonomi bahkan manajerial. Karena pengaruh dari faktor tersebut, individu dan kelompok mendapat kebutuhan serta keinginan dengan

membangun, menawarkan, dan mengganti produk yang punya nilai komoditas. Sedangkan, strategi pemasaran merupakan tujuan dan sasaran dari kebijakan serta aturan untuk menuntun pemasaran perusahaan dari masa ke masa, di semua tingkatan dan referensi serta mengalokasikan perusahaan terhadap lingkungan kerja dengan tingkat persaingan yang semakin tinggi (Musyawarah dan Idayanti, 2022).

Memulai kerja praktik, mahasiswa diberikan kesempatan untuk lebih dulu mengenal perusahaan. Pengenalan perusahaan dilakukan oleh ketua tim didampingi oleh karyawan perusahaan pada tim Arnold Mononutu PT. Equityworld Futures Manado. Dalam perusahaan, mahasiswa ditempatkan pada pekerjaan sesuai dengan konsentrasi mata kuliah yang diambil. Jadi, mahasiswa diajarkan strategi pemasaran yang digunakan oleh perusahaan. Pada hari pertama melaksanakan kerja praktik, mahasiswa diajarkan cara untuk melakukan pemasaran menggunakan strategi pemasaran yang ditentukan oleh perusahaan. Pada kesempatan ini juga, mahasiswa ikut mengaplikasikan teori mata kuliah mengenai pemasaran yang telah dipelajari selama perkuliahan. PT. Equityworld Futures Manado menggunakan sistem pemasaran *Direct Selling* dan *Telemarketing*.

Pada kegiatan pengenalan perusahaan ini, mahasiswa dapat berinteraksi secara langsung dengan seluruh karyawan terutama di tim Arnold Mononutu serta lebih mudah memahami dan mengetahui lebih banyak mengenai kinerja perusahaan. Pada kegiatan ini juga, mahasiswa bisa menganalisis proses strategi pemasaran perusahaan yang berhubungan dengan teori mata kuliah yang sudah dipelajari di program studi.

3.2.1.1 *Direct Selling*

Direct Selling adalah teknik pemasaran berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan. *Direct Selling* sangat efektif digunakan untuk menjalin kerjasama secara langsung dengan pelanggan. Artinya, pihak perusahaan telah mengetahui target yang cocok untuk dijadikan sebagai nasabah. Adapun manfaat dari *direct selling* yaitu, meningkatkan loyalitas dari perusahaan, kebutuhan dari nasabah mudah diketahui, lebih mudah mendapatkan timbal balik keuntungan, dan minimnya biaya untuk pemasaran (Sari dan Wijaya, 2020). PT. Equityworld Futures Manado menggunakan sistem pemasaran ini agar lebih mudah dalam mencari calon nasabah yang tepat, khususnya calon nasabah dengan penghasilan yang tinggi. Sesuai dengan manfaatnya, perusahaan pun lebih meningkatkan loyalitas karena secara langsung memaparkan sistem kerja kepada nasabah yang ditemui. Pada proses inilah perusahaan menyebutnya sebagai *appointment*.

3.2.1.2 *Telemarketing*

Telemarketing merupakan sistem pemasaran yang menggunakan telepon sebagai sarana untuk melakukan penawaran kepada calon nasabah (Sari dan Wijaya, 2020). *Telemarketing* ini digunakan oleh perusahaan ketika ada data calon nasabah yang berlokasi di luar kota atau di luar daerah yang sulit untuk dijangkau. Proses untuk menghubungi calon nasabah melalui telepon, biasanya dilakukan oleh manager dan karyawan yang sudah berpengalaman. Tetapi, mahasiswa pun tetap diberikan kesempatan untuk melakukan simulasi pemasaran lewat telepon.

3.2.2 Mekanisme Bisnis/Proses Bisnis

Proses bisnis adalah seluruh aktivitas yang konsisten dengan tujuan untuk membawa hasil yang baik bagi pertumbuhan bisnis (Nurdania, 2019). Mekanisme bisnis yang dilakukan di PT. Equityworld Futures Manado yaitu, mahasiswa diberikan kesempatan untuk melakukan *contacting* dengan kerabat dekat, keluarga dan saudara untuk penawaran transaksi maupun ikut kerja di perusahaan, melakukan *appointment* dengan calon nasabah, kemudian memilah data nasabah yang tepat untuk dilakukan *follow-up*. Jika nasabah berminat dan memiliki nilai yang cukup untuk bertransaksi maka nasabah akan diarahkan ke perusahaan untuk mempelajari penggunaan akun *trading*.

Pada proses bisnis, mahasiswa meninjau dan mempelajari langkah-langkah perusahaan dalam melakukan pemasaran. Pada kegiatan ini juga, mahasiswa dapat menerapkan teori mata kuliah mengenai strategi pemasaran serta aspek manajemen dalam suatu organisasi.

3.2.3 Contacting

Pada bagian *contacting* ini, mahasiswa menghubungi nasabah untuk melakukan pertemuan. Pertemuan ini bertujuan untuk menjelaskan kembali kepada calon nasabah mengenai cara melakukan transaksi dan menggunakan akun demo untuk menjelaskan secara rinci kepada nasabah. Mahasiswa melakukan *contacting* menggunakan ponsel perusahaan dan menghubungi nasabah lewat data-data yang telah disediakan oleh perusahaan. Dalam proses *contacting* ini, data yang dipilih adalah orang-orang yang dianggap mampu untuk melakukan transaksi di PT. Equityworld Futures Manado.

Proses *contacting* dengan melakukan pemasaran menggunakan telepon untuk calon nasabah yang berada di luar kota atau luar daerah, mahasiswa menerapkan teori *telemarketing* yang telah dipelajari selama perkuliahan.

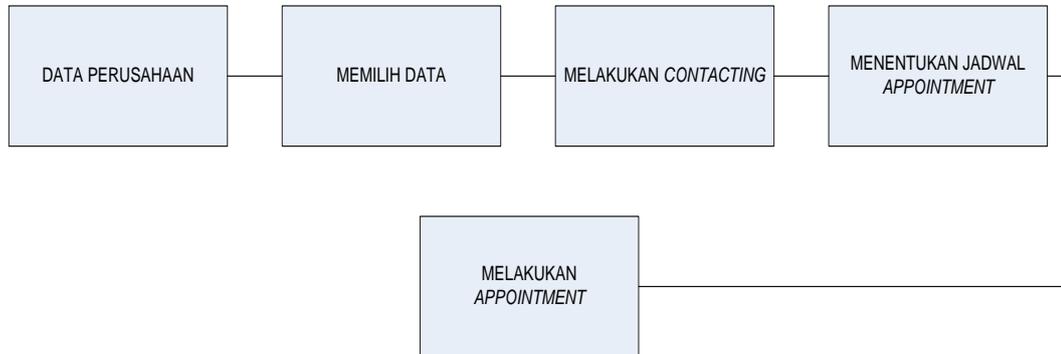
3.2.4 Melakukan *Appointment*

Appointment dalam PT. Equityworld Futures Manado merupakan janji temu antara karyawan dan nasabah. *Appointment* dilakukan untuk mencari nasabah yang ingin melakukan transaksi melalui PT. Equityworld Futures Manado. Target dalam melaksanakan *Appointment* ditujukan untuk para pengusaha, maupun para pekerja-pekerja dengan penghasilan yang tinggi.

Ketika melakukan *appointment* mahasiswa diberikan kesempatan untuk turun langsung bertemu dan melakukan pemasaran kepada calon nasabah. Ketika melakukan *appointment* mahasiswa memberikan formulir data kunjungan untuk diisi oleh calon nasabah. Dalam kegiatan ini, mahasiswa juga langsung mempraktikkan cara prospek kepada calon nasabah. Dalam kegiatan *appointment* ini, memberikan peluang yang bagus jika nanti mahasiswa akan membuka usaha atau kerja dalam dunia *marketing* karena telah mempunyai target calon nasabah yang cocok untuk melakukan pemasaran.

Pada kegiatan ini, teori mata kuliah yang digunakan oleh mahasiswa yaitu *Direct Selling* dimana mahasiswa secara langsung melakukan pemasaran kepada calon nasabah sesuai dengan sistem pemasaran dari perusahaan. Proses melakukan *appointment* dapat dilihat pada **Gambar 3.1**.

Gambar 3.1
Proses Melakukan *Appointment*



(Sumber: Data Perusahaan)

3.2.4.1 Cara Melakukan Prospek

Dalam melakukan *appointment*, mahasiswa diajarkan cara-cara untuk melakukan prospek yang benar terhadap nasabah. Melakukan prospek kepada calon nasabah, mahasiswa ikut serta dalam penyelesaian masalah perusahaan dengan cara ikut mempromosikan kinerja perusahaan agar lebih menarik minat calon nasabah dan memperbaiki nama baik perusahaan. Cara yang diajarkan oleh perusahaan sebagai berikut.

1. Mahasiswa diharapkan mampu mengenali terlebih dahulu peluang pasar emas. Berikan data statistik terbaru kepada calon nasabah mengenai performa emas dan faktor yang berpengaruh.
2. Tunjukkan keuntungan dari *trading* emas dengan cara mengatakan kepada calon nasabah historis mengenai kenaikan harga emas di beberapa tahun terakhir dan jelaskan keunggulan *trading* emas dibandingkan dengan investasi lainnya.

3. Membagikan strategi *trading* emas yang berhasil dan mudah untuk dipahami. Mahasiswa diharapkan mampu untuk menjelaskan konsep dasar seperti analisis dan fundamental, cara yang praktis untuk mengoptimalkan keuntungan dan mengurangi risiko pada *trading* emas.
4. Beritahu kepada calon nasabah potensi keuntungan dan calon nasabah akan dibantu secara optimal oleh karyawan perusahaan sepanjang melakukan *trading* emas mereka dan mengutamakan kepuasan pelanggan karena menjadi prioritas utama.
5. Memberikan penjelasan singkat tentang layanan pendukung seperti, sinyal perdagangan, analisis pasar dan pelatihan *trading* yang meningkatkan keberhasilan nasabah.
6. Memperluas kepercayaan calon nasabah dengan menekankan reputasi dan keandalan bisnis *trading* emas. Menyampaikan informasi mengenai sertifikasi dan penghargaan yang telah diperoleh oleh perusahaan.
7. Jelaskan manfaat dengan jaringan profesional dan komunitas emas. Lalu, jelaskan juga potensi kolaborasi yang dapat diperoleh oleh calon nasabah dan menjadi bagian dari komunitas *trading* emas.

Dalam melakukan prospek, mahasiswa menerapkan teori mata kuliah mengenai strategi pemasaran dan perilaku konsumen, untuk meninjau lebih lanjut dan menganalisis calon nasabah yang bisa diajak untuk bertransaksi dengan serius di perusahaan.

3.2.5 Posting Lowongan Kerja dan Pembuatan Video

Lowongan pekerjaan diposting dengan menggunakan sosial media milik perusahaan maupun milik pribadi, seperti: Facebook, Instagram dan Whatsapp. Lowongan pekerjaan ini tentunya untuk memberikan pekerjaan bagi yang belum mendapatkan pekerjaan yang disebut dengan *Member Get Member* (MGM). Mahasiswa yang melaksanakan kerja praktik, membantu perusahaan dalam pembuatan lowongan pekerjaan dengan perekaman video di platform seperti TikTok. Tujuannya, untuk melakukan pemasaran secara kreatif dan inovatif serta membangun ide-ide kreatif dari para mahasiswa. Pembuatan video ini bukan hanya melibatkan para mahasiswa tetapi karyawan pun ikut serta didalam perekaman video. Selain perekaman video, mahasiswa membuat *flyer* lowongan kerja yang menarik. Ketika video dan *flyer* lowongan telah selesai dibuat, mahasiswa ikut memposting lowongan kerja di sosial media masing-masing.

Pada pembuatan video dan *flyer* ini, mahasiswa dapat menerapkan teori mata kuliah yaitu *digital marketing*. Dimana, melalui *digital marketing* seperti ini, membantu untuk menjangkau masyarakat secara luas.

3.2.6 Merekrut MGM (*Member Get Member*)

Member Get Member atau disingkat dengan MGM yaitu kegiatan dimana karyawan di PT. Equityworld Futures Manado mencari orang-orang yang membutuhkan pekerjaan untuk bergabung menjadi karyawan. Proses mencari MGM yaitu dengan menyebarkan lowongan pekerjaan. Mahasiswa yang melaksanakan kerja praktik, diberikan kesempatan oleh perusahaan terutama tim Arnold Mononutu untuk mencari orang-orang yang ingin ikut serta atau masuk

dalam perusahaan. Jika ada orang yang tertarik untuk bekerja di perusahaan, maka akan diarahkan untuk datang ke perusahaan dan melakukan *interview*. *Interview* dilakukan oleh kepala tim didampingi oleh karyawan atau mahasiswa yang berhasil merekrut MGM tersebut. Setelah proses *interview*, MGM mengikuti *training* perusahaan yang berlangsung selama 2 hari. Jika MGM selesai mengikuti masa percobaan, maka MGM siap bekerja di PT. Equityworld Futures Manado.

3.2.7 Pengolahan Data

Mengelola data artinya mahasiswa yang telah melakukan *appointment* diberikan kesempatan untuk memilah data yang telah diisi. Kemudian, mahasiswa diajarkan untuk memilah data seperti:

1. Data orang terdekat yang terdiri dari keluarga ataupun saudara.
2. Data kerabat yang dekat
3. Data orang yang dikenal
4. Data orang tidak dikenal

Jika data sudah dikelola, maka mahasiswa melakukan proses *contacting* sesuai dengan nomor telepon yang tertera. Jika dalam proses pengolahan data ada nasabah yang tertarik namun tidak memiliki dana yang cukup, akan dilakukan *follow-up* atau kembali mengadakan janji temu sesuai dengan waktu nasabah.

3.2.8 Mencetak Proposal dan Data Kunjungan

Sebelum melakukan kunjungan kepada nasabah, karyawan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk terlebih dahulu menyiapkan dokumen yang akan dibawa seperti, proposal. Proposal PT. Equityworld Futures Manado yaitu

dokumen yang berisi tentang mekanisme transaksi, legalitas perusahaan, data penjualan, dan informasi seputaran kinerja perusahaan. Setiap tim memiliki susunan proposal masing-masing. Data kunjungan merupakan data yang nantinya akan diisi oleh nasabah sebagai pegangan perusahaan agar nasabah dapat dihubungi kembali sewaktu-waktu.

Mahasiswa diberikan wewenang untuk menggunakan fasilitas kantor seperti komputer dan *printer* agar bisa mencetak formulir data kunjungan maupun proposal sebelum melaksanakan pertemuan dengan calon nasabah. Formulir yang harus diisi oleh calon nasabah yaitu sebagai berikut. Formulir kunjungan dapat dilihat pada lampiran **Gambar 3.2**.

1. Nama: berisi nama lengkap calon nasabah yang berhasil ditemui.
2. Alamat: Tempat tinggal calon nasabah terbaru.
3. No. Telepon/Hp: calon nasabah mengisi nomor telepon atau *handphone* yang nantinya bisa dihubungi oleh perusahaan.
4. Pekerjaan: data pekerjaan ini sangat penting untuk diisi karena target nasabah yang diinginkan bisa dilihat dari pekerjaan calon nasabah.
5. Alamat Kantor: alamat tempat calon nasabah bekerja.
6. Nama Suami/Istri: jika calon nasabah sudah memiliki keluarga, bisa diisi pada data ini.
7. Pengalaman Investasi: melalui data ini bisa dilihat nasabah yang sudah pernah berinvestasi atau belum sehingga, bagi yang sudah pernah bisa lebih mudah untuk dijelaskan mengenai transaksi di PT. Equityworld Futures Manado.
8. Hasil Pertemuan: bagian ini berisi mengenai calon nasabah berminat atau tidak melakukan transaksi di PT. Equityword Futures Manado.

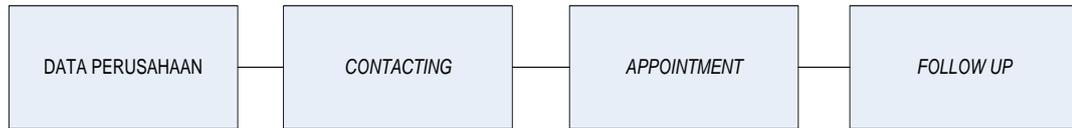
9. Data Referensi: data referensi dimana calon nasabah memberikan rekomendasi kepada kerabatnya yang dianggap mampu untuk melakukan transaksi di PT. Equityword Futures Manado.

3.2.9 Melakukan *Follow-Up*

Follow-Up diartikan dalam bahasa Indonesia yaitu tindak lanjut. Di PT. Equityworld Futures, mahasiswa diizinkan untuk melakukan *follow-up* kepada nasabah yang tertarik untuk bertransaksi di PT. Equityworld Futures. Setelah selesai melakukan *appointment*, mahasiswa memilah data yang telah diisi oleh calon nasabah. Jika ada calon nasabah yang memiliki potensi untuk bertransaksi di perusahaan, maka mahasiswa akan melakukan *follow-up* pada calon nasabah tersebut. *Follow-up* kepada calon nasabah yang tertarik, mahasiswa akan menunjukkan akun demo dan menjelaskan cara-cara untuk melakukan transaksi di perusahaan. Alur melakukan *follow-up* dapat dilihat pada **Gambar 3.3**. *Follow-up* penting untuk dilakukan karena:

1. Dapat mengukur kepuasan pelanggan untuk produk yang ditawarkan oleh perusahaan.
2. Adanya *feedback* dari calon nasabah untuk membantuk proses bisnis yang lebih baik dalam mengatasi permasalahan.
3. Membangun hubungan atau kerjasama yang lebih erat sehingga calon nasabah akan lebih setia dan memaparkan produk perusahaan kepada orang lain.

Gambar 3.3
Melakukan *Follow-up*



(Sumber: Data Perusahaan)

3.2.10 Menerima Materi

Selain ikut serta dalam pekerjaan di perusahaan, mahasiswa kerja praktik wajib mengikuti materi terkait cara kerja perusahaan. Materi dipresentasikan oleh para manager yang bertanggung jawab untuk mengajar para mahasiswa kerja praktik. Pemberian materi dilaksanakan kurang lebih 1 minggu 2-3 kali pada pukul 13.30 WITA-selesai. Selama kerja praktik total mengikuti materi ada 4 kali. Selama 10 minggu mengikuti kerja praktik, ada 3 materi pokok yang diberikan dan dipelajari secara berulang. Materi-materi yang diberikan adalah sebagai berikut.

3.2.10.1 Pengenalan Produk dan Sistem Perdagangan

Sebelum menjalankan pekerjaan, mahasiswa terlebih dahulu diajarkan produk-produk yang disediakan oleh PT. Equityworld Futures. Seperti yang dibahas sebelumnya, PT. Equityword Futures bergerak dalam perdagangan emas. Manfaat dari investasi emas yaitu:

1. Emas bisa menjadi asset yang stabil dan digunakan pada waktu jangka panjang.
2. Emas mampu menjaga nilai kekayaan terhadap inflasi dan fluktuasi mata uang.

3. Memiliki emas, dapat melindungi portofolio dari ketidakpastian pasar finansial.

Produk-produk yang disediakan oleh PT. Equityworld Futures adalah produk Sistem Perdagangan Alternatif (SPA). Menurut informasi perusahaan, produk yang ditawarkan PT. Equityworld Futures antara lain:

1. *Loco London Gold* (LLG) merupakan basis perdagangan dan penyelesaian emas secara internasional di London. Pelaksanaan LLG ini berada dibawah London Bullion Market Association (LBMA) tetapi bukan bursa.
2. *Foreign Exchange* (Forex) adalah transaksi menukar mata uang negara dengan mata uang asing. *Trading* Forex memiliki arti aktivitas jual beli dengan mata uang asing yang dilakukan secara *online*. Tujuan dari Forex ini sebagai investasi pribadi dengan mencari selisih angka penjualan yang dilakukan.
3. *Stock Index Futures* (Indeks) yaitu produk turunan yang bersifat penyertaan maupun hutang. Jenis produk yang diturunkan dari derivatif ini diantaranya Kontrak Opsi Saham (KOS) dan Kontrak Berjangka Indeks Efek (KBIE)

Mahasiswa diajarkan sistem perdagangan yaitu pada tahap pertama, cara untuk memulai berdagang emas dimulai dari penelitian sebagai bentuk mempelajari mengenai pasar dan melihat strategi perdagangan sebelum memulai. Kemudian, mendaftarkan diri di akun yang terpercaya agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Kemudian, memahami resiko terkait perdagangan emas dan mengelola dengan bijak.

3.2.10.2 Manajemen Risiko Dalam Transaksi

Manajemen risiko yaitu melaksanakan kegiatan manajemen dalam menangani risiko yang terjadi dalam lingkup perusahaan, organisasi, keluarga

hingga masyarakat (Muslih, 2020). Penerapan manajemen risiko di PT. Equityword Futures terdiri dari beberapa macam bagian yang digunakan untuk mengurangi risiko kerugian dalam menjalankan perdagangan emas. Berikut adalah beberapa manajemen risiko yang digunakan di PT. Equityworld Futures.

1. *Stop Loss* atau Kunci adalah meminimalisir kerugian menggunakan posisi yang tidak searah dengan jumlah lot yang banyaknya sama. Sebelum transaksi dilakukan, diatur terlebih dahulu untuk batas kerugiannya menggunakan fitur *stop loss* yang ada pada akun dagang.
2. *Hold* atau Tahan merupakan fitur untuk mempertahankan posisi yang sedang terbuka dalam kondisi plus maupun minus.
3. *Cut Loss* atau Jual Rugi dimana pada posisi ini menjual dalam keadaan rugi.
4. *Switching* yaitu mengambil kontrak beli yang tidak searah agar mengurangi kerugian dan mengoptimalkan peluang untung dengan total lot yang banyak dibandingkan dengan lot awal.
5. *Averaging* pengambilan transaksi dengan kontrak serupa dengan jumlah lot sama banyak untuk mencari nilai tengah yang tujuannya bila harga arahnya berbalik maka akan mendapat keuntungan yang lebih.

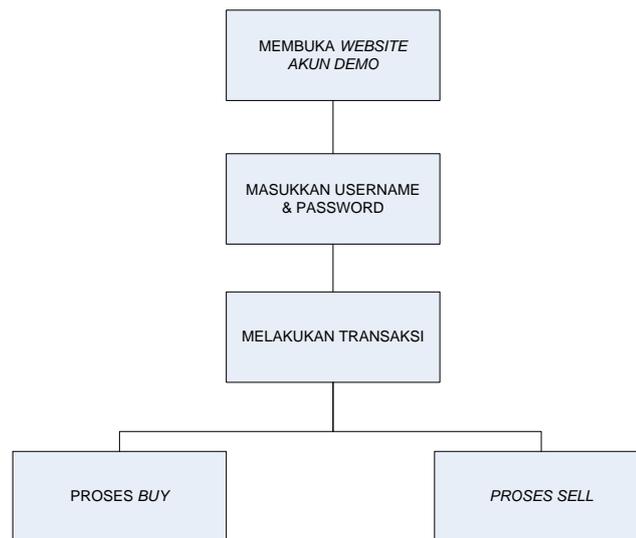
3.2.10.3 Akun Demo

Pada materi akun demo ini, para mahasiswa yang melaksanakan kerja praktik, diberikan kesempatan untuk melakukan percobaan menggunakan akun demo ini. Akun demo merupakan akun yang digunakan untuk melatih nasabah sebelum melakukan *trading* dengan akun asli. Akun demo adalah simulasi yang

mirip dengan akun asli agar mahasiswa maupun calon nasabah bisa melihat gambaran dari akun yang asli. Akun demo dapat dilihat pada **Gambar 3.4**.

Gambar 3.4

Akun Demo



(Sumber: Data Perusahaan)

3.2.11 *Input Data Vehicle*

Vehicle merupakan informasi yang perusahaan gunakan untuk melakukan kontak dengan *driver* yang bertugas untuk mengantar karyawan dalam proses turun lapangan. Sebelum melakukan turun lapangan terutama untuk jalur di luar kota Manado, karyawan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk terlebih dahulu menginput data *vehicle* agar dapat informasi mengenai kendaraan dan *driver* yang akan mengantar. Pengantaran disesuaikan dengan jadwal *appointment* dengan mengisi tanggal, jalur yang akan di kunjungi agar lebih

mudah untuk menjalankan kegiatan. Perusahaan membagi jalur kedalam 2 bagian yaitu:

1. Perjalanan Dalam Kota: Jalur 1, Jalur 2, Jalur 3, dst
2. Luar Kota: Tondano, Ratahan, Amurang, Langowan dan Kotamobagu

3.2.12 Briefing Pagi

Sebelum menjalankan tugas dan tanggung jawab, karyawan dan mahasiswa wajib mengikuti *briefing* di pagi hari di jam 8 pagi sampai selesai kurang lebih 30 menit. Mahasiswa wajib mengikuti *briefing* untuk menyesuaikan dengan peraturan perusahaan dan lebih mengenal setiap karyawan. *Briefing* dilaksanakan di ruangan *training* dan dipimpin oleh Kepala Cabang PT. Equityworld Futures. Kegiatan ini dijelaskan mengenai target perusahaan, informasi pergerakan harga, perencanaan kerja, evaluasi kinerja serta diberikan motivasi untuk lebih semangat dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab. Dalam kegiatan ini, mahasiswa bisa lebih mengenal dan berinteraksi dengan banyak karyawan dan semua mahasiswa kerja praktik yang berbeda ruangan kerja.

3.2.13 Mengikuti Ibadah Rutin

Dengan tetap menjalankan nilai kerohanian ditengah tugas dan tanggung jawab di perusahaan, setiap hari Rabu pukul 15.00 WITA-Selesai perusahaan mengadakan jadwal untuk beribadah. Ibadah dilakukan oleh semua karyawan dan mahasiswa kerja praktik untuk lebih menumbuhkan rasa kerohanian bersama, dan menjalin kerukunan di tengah perusahaan. Ibadah dilaksanakan sesuai dengan kepercayaan masing-masing. Agama Kristen diruangan yang berbeda, begitu pun

dengan agama lainnya. Selain itu, pemimpin ibadah dijadwalkan secara bergilir dari tiap tim yang ada di perusahaan. Ibadah rutin dapat dilihat pada lampiran **Gambar 3.5**.

3.2.14 Evaluasi dan Pembahasan Kinerja

Di PT. Equityworld Futures ini, waktu yang kosong atau sebelum menyelesaikan pekerjaan kantor, dilakukan evaluasi kerja. Evaluasi kerja dilakukan untuk mengukur setiap pencapaian dari masing-masing karyawan termasuk didalamnya mahasiswa kerja praktik. Dalam evaluasi kerja dibahas mengenai target *appointment*, target mencari MGM, dan pergerakan *trading* emas yang terbaru. Selain itu, mahasiswa diberikan kesempatan untuk mulai beradaptasi dan berkomunikasi dengan seluruh anggota tim. Melalui evaluasi kerja dan pembahasan kerja inilah, mahasiswa menemukan informasi perusahaan yang lainnya seperti:

1. PT. Equityworld Futures Manado sering mengadakan *event* di luar kantor untuk mengikuti seminar-seminar terkait perdagangan emas, dan menjalin kerjasama dengan universitas ternama di Kota Manado.
2. Adanya persaingan diantara perusahaan perdagangan emas seperti, PT. Victory International Futures. Modal awal yang ditawarkan oleh perusahaan ini jauh lebih rendah atau dapat dilihat pada **Gambar 3.6**. Sehingga, lebih memikat para calon nasabah dibandingkan dengan PT. Equityworld Futures.
3. Pengetahuan masyarakat terkait perdagangan emas ini sangatlah kurang sehingga menimbulkan keraguan di kalangan masyarakat untuk melakukan

transaksi di PT. Equityworld Futures. Masyarakat lebih mempercayai tempat-tempat tertentu yang serupa dan sudah pasti merasa aman dan lebih terbiasa.

4. Merekrut masyarakat untuk masuk ke dalam perusahaan sangatlah sulit. Karena, ketika menjadi karyawan di PT. Equityworld Futures belum ada gaji pokok atau gaji tetap sebelum mengikuti tahapan-tahapan yang diberikan oleh perusahaan sehingga membuat karyawan cepat *resign* dari perusahaan. Itulah salah satu faktor, sulit untuk mencari MGM karena informasi-informasi kurang baik yang telah sampai ke telinga masyarakat.

Gambar 3.6

Spesifikasi *Trading* Emas PT. Victory International Futures

| Instrument | GBPUSD | USDCHF | EURUSD | NZDUSD | AUDUSD | USDCAD | USDJPY |
|-----------------|--------|--------|--------|---------------------|--------|--------|--------|
| Size of 1 Lot | | | | 100,000 | | | |
| Spread | | | | 30 | | | |
| Stops Level | | | | 100 | | | |
| Margin Currency | | | | USD | | | |
| Initial Margin | | | | \$1,000 | | | |
| Hedge Margin | | | | \$200 | | | |
| Chart Mode | | | | By Bid Price | | | |
| Execution | | | | Market | | | |
| GTC Mode | | | | Good till cancelled | | | |

(Sumber: <https://vifx.co.id/produk-fitur/produk/trading-forex/>)

3.2.15 *Outbond & Gathering*

Outbond merupakan kegiatan diluar ruangan untuk menambah aktivitas pengembangan diri dan menikmati alam. *Gathering* adalah kegiatan untuk satu komunitas, keluarga maupun perusahaan dilokasi tertentu untuk menjalin kekeluargaan yang lebih erat, membangun keakraban antar karyawan jika berada

dalam satu perusahaan dengan mengikuti tema yang telah tersedia. Pada hari Jumat, 17 November 2023, PT. Equityworld Futures Manado mengadakan *Outbond* dan *Gathering* di Rumah Alam Manado. Bukan hanya karyawan di PT. Equityword Futures Manado saja yang diwajibkan ikut, tetap seluruh mahasiswa kerja praktik diwajibkan untuk ikut.

Mengikuti *outbond* karyawan dan mahasiswa dibagi menjadi beberapa kelompok. Namun kelompok dengan tim yang berbeda dari kantor. Tujuannya, untuk lebih saling mengenal sebagai sesama pekerja di perusahaan yang sama. Berbagai wahana dimainkan dan permainan-permainan kreatif untuk lebih mempererat kerjasama hingga mengumpulkan poin terbanyak. Selain untuk bersenang-senang, arti dari permainan dalam *outbond* agar lebih mempererat kerjasama demi mencapai tujuan bersama yang lebih baik. Setelah bermain dengan permainan menarik, kami pun makan bersama, ibadah bersama dan bersiap kembali untuk melanjutkan aktivitas masing-masing. Kegiatan *Outbond* dan *Gathering* dapat dilihat pada lampiran **Gambar 3.7**.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kerja praktik adalah bentuk perkuliahan dimana mahasiswa diwajibkan untuk mendapatkan pengalaman di dunia kerja. PT. Equityworld Futures Manado adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam perdagangan *trading* emas yang menerima mahasiswa untuk melaksanakan kerja praktik. Sesuai dengan konsentrasi mata kuliah yaitu *marketing* maka mahasiswa ditempatkan dalam proses kerja yang menyangkut dengan kegiatan pemasaran. Kesimpulan yang didapatkan dari hasil kerja praktik:

1. Kesempatan bekerja secara langsung di PT. Equityworld Futures Manado.
2. Mahasiswa diberikan materi yang menyangkut pekerjaan perusahaan sehingga lebih memahami sistem kerja di perusahaan.
3. Mahasiswa menerapkan teori dan konsep dari mata kuliah yang telah dipelajari di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik De La Salle yaitu, strategi pemasaran. Strategi pemasaran yang diterapkan dalam perusahaan seperti *Direct Selling* dan *Telemarketing*.
4. Melalui kerja praktik ini mahasiswa telah memiliki koneksi dengan para karyawan sehingga lebih luas juga untuk jejaring pada dunia pekerjaan.
5. Dengan adanya kerja praktik ini, mahasiswa menambah pengetahuan mengenai *trading* emas, proses-proses dalam melakukan *trading* emas, untung dan ruginya suatu perdagangan emas dan pencapaian-pencapaian perusahaan ketika menjalankan bisnis berjangka komoditi.

6. PT. Equityword Futures mampu mempertahankan loyalitas perusahaan ditengah-tengah pesaing bisnis yang menawarkan nilai rendah untuk para calon nasabah.
7. Strategi Pemasaran PT. Equityworld Futures dilakukan secara langsung dengan calon nasabah.
8. Risiko-risiko yang kemungkinan akan terjadi, telah di-*manage* dengan baik oleh PT. Equityworld Futures sehingga telah siap jika ada risiko yang tidak diinginkan terjadi.

4.2 Saran

Pada laporan ini, mahasiswa memberikan saran seperti:

1. PT. Equityworld Futures Manado lebih memperluas jejaring di dalam masyarakat, mempromosikan sistem kerja dengan hal-hal yang lebih menarik agar lebih menambah minat masyarakat bukan hanya menjadi nasabah tetapi masuk sebagai karyawan.
2. Perusahaan lebih banyak lagi membuat *event-event* terkait perdagangan berjangka komoditi, agar semakin menambah pengetahuan masyarakat dan bisa mengubah citra nama baik perusahaan menjadi lebih baik.
3. Perusahaan dapat memikirkan kembali untuk pemberian gaji pokok terutama pada bagian *marketing* agar karyawan bisa bertahan di perusahaan, dan perusahaan pun mendapat *feedback* yang lebih baik.
4. Nominal investasi untuk calon nasabah bisa dipertimbangkan kembali oleh pihak perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Sunaryo (2022) ‘DETERMINAN HARGA EMAS (Studi Kasus Pada PT Aneka Tambang, Tbk. Periode Tahun 2010 - 2019)’, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 5(1), pp. 1–17.
2. Trivaika, E. and Senubekti, M. A. (2022) ‘Perancangan Aplikasi Pengelola Keuangan Pribadi Berbasis Android’, *Nuansa Informatika*, 16(1), pp. 33–40. doi: 10.25134/nuansa.v16i1.4670.
3. Herman (2021) ‘Pengaruh Motivasi, Kepribadian, Pelatihan Dan Karakteristik Pekerjaan Terhadap Keterlibatan Pekerjaan Pegawai Dinas Kesehatan Pengendalian Penduduk Dan Keluarga Berencana Kota Tanjungpinang’, *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(2), pp. 575–586.
4. Pramesti, R. D. and Izzati, U. A. (2021) ‘Hubungan antara keterlibatan kerja dengan kualitas kehidupan kerja pada karyawan’, *Character: Jurnal Penelitian Psikologi*, 8(4), pp. 1–12.
5. Yusra, Z., Zulkarnain, R. and Sofino, S. (2021) ‘Pengelolaan Lkp Pada Masa Pendmik Covid-19’, *Journal Of Lifelong Learning*, 4(1), pp. 15–22. doi: 10.33369/joll.4.1.15-22.
6. Sari, E. A. and Wijaya, L. S. (2020) ‘Strategi Promosi Melalui Direct Marketing Untuk Meningkatkan Jumlah Mahasiswa Baru’, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 17(1), p. 16. doi: 10.31315/jik.v17i1.2608.
7. Nurdania, N. (2019) ‘Mekanisme Pasar Dalam Konteks Idealita Dan Realita (Analisis Pemikiran Abu Yusuf dan Ibn Khaldun)’, *BALANCA : Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), pp. 1–15. doi: 10.35905/balanca.v1i1.1036.
8. Muslih, M. (2020) ‘Penerapan Manajemen Risiko Dalam Pengelolaan Dana Desa: Perspektif Konseptual’, *Jurnal Media Birokrasi*, 2(1), pp. 73–86. Available at: <https://ejournal.ipdn.ac.id/JMB/article/view/2290>.
9. Ayumsari, R. (2022) ‘Peran Dokumentasi Informasi Terhadap Keberlangsungan Kegiatan Organisasi Mahasiswa’, *Tibannbaru : Jurnal Ilmu Perpustakaan dan Informasi*, 6(1), pp. 63–78. doi: 10.30742/tb.v6i1.2044.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Formulir Data Kunjungan



The image shows a visit data form for Equityworld Futures. At the top left is the company logo, a globe with the text 'EQUITYWORLD FUTURES'. To the right of the logo is the text 'NAMA BC:'. Below this is the title 'DATA KUNJUNGAN'. The form contains several sections: a personal information section with fields for Name, Address, No. Telp/HP, Pekerjaan, Alamat Kantor, Nama Sman/Unit, and Pengalaman Investasi; a 'HASIL PERTEMUAN' section with checkboxes for 'Tertarik' and 'Ada Dana', and 'Tidak Tertarik' and 'Tidak ada Dana'; a 'KETERANGAN' section with a large empty box; and a 'DATA REFERENSI' table with columns for 'NAMA', 'ALAMAT', and 'No. Tlp/HP'. At the bottom right, it says 'Tim Saratulanggi Reborn Manado, 2023'. At the bottom left, it says 'Yang Bersangkutan,' and at the bottom right, 'Business Manager,'.

Gambar 3.2 Formulir Data Kunjungan

(Sumber: Data Perusahaan)

Lampiran 2: Ibadah Rutin



Gambar 3.5 Ibadah Rutin

(Sumber: Dokumentasi Pribadi)

Lampiran 3: *Outbond & Gathering 2023*



Gambar 3.7 *Outbond & Gathering*

(Sumber: Dokumentasi Pribadi)

Lampiran 4: Surat Permohonan Kerja Praktik



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat: Kel. Kairagi Satu, Kec. Mapanget, Kota Manado - Sulawesi Utara - 95253

Telepon: +62 811-4390-1500

Surel: sekretariatrektor@unikadelasalle.ac.id, info@unikadelasalle.ac.id
<https://unikadelasalle.ac.id>

Nomor : 0349/Pm/D2/FEB/IX/2023

Manado, 08 September 2023

Lampiran : -

Perihal : Permohonan Kerja Praktik

Kepada Yth.:

PT EquityWorld Futures Manado

Di-

Tempat

Dalam rangka meningkatkan keterampilan dan untuk mempraktikkan ilmu para Mahasiswa Program Studi Manajemen, maka dengan ini kami menyampaikan permohonan untuk implementasi Kerja Praktik untuk Mahasiswa kami :

Nama : Brayen Kalimbe
NIM : 19342059
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Marketing

Adapun Program Kerja Praktik ini akan diterapkan selama 10 (Sepuluh) minggu.

Program Kerja Praktik ini merupakan salah satu syarat bagi mahasiswa untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) dan sebagai kewajiban yang harus dilakukan mahasiswa. Terlampir dokumen pendukung untuk pelaksanaan program ini.

Besar harapan kami permohonan ini dapat diterima. Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya yang baik.

Hormat kami,

Dr. Avonne Angelic Umboh, S.E., M.Si.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Tembusan :
- Arsip.



Lampiran 5: Surat Diterima Kerja Praktik



PT. Equityworld Futures

Member of Jakarta Futures Exchange
Member of Indonesian Derivatives Clearing House

No. Surat : 032/EWF-MND/IX/2023
Perihal : Konfirmasi Kerja Praktik
Lampiran : 1 (satu) Nama-nama Mahasiswa

Manado, 22 September 2023

KepadaYth :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik De La Salle Manado
Di Tempat

Dengan hormat,

Berdasarkan permohonan kerja praktik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik De La Salle Manado serta Kerjasama PT Equityworld Futures Manado dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik De La Salle Manado, maka melalui surat ini kami menyampaikan bahwa nama-nama mahasiswa yang terlampir dalam surat ini telah kami terima untuk melaksanakan kerja praktik di PT Equityworld Futures Manado.

Demikian surat konfirmasi ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Hormat kami,
MANAGEMENT
PT EQUITYWORLD FUTURES


Joko Santoso, ST
Branch Manager

Kompleks Ruko Mega Mas Blok I D1 No. 24-25, Jl. Piere Tendean, Manado 95111
Telp : (0431) 879618 (Hunting), Fax : (0431) 879610
Email : corporate@equityworld-futures.co.id • Website : www.equityworld-futures.com

Scanned with AnyScanner



PT. Equityworld Futures

Member of Jakarta Futures Exchange
Member of Indonesian Derivatives Clearing House

Lampiran Surat No. : 032/EWF-MND/IX/2023 tgl. 22 September 2023

tentang : "Konfirmasi Kerja Praktik"

| NO. | NAMA/ NIM | NIM | PROGRAM STUDI/ KONSENTRASI | TGL. KERJA PRAKTIK |
|-----|-----------------------------------|----------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | Meyfiie Anggreini Teresa Potabuga | 19041031 | Akuntansi | 11 September 2023 – 18 November 2023 |
| 2 | Ni Made Dian Widianti | 19041033 | Akuntansi | 11 September 2023 – 18 November 2023 |
| 3 | Enis Tube | 20042024 | Kewirausahaan | 11 September 2023 – 18 November 2023 |
| 4 | Aksel Derek Andolo | 20042032 | Manajemen/ Marketing Manajemen | 11 September 2023 – 18 November 2023 |
| 5 | Brayen Kalimbe | 19342059 | Manajemen/ Marketing | 11 September 2023 – 18 November 2023 |

Manado, 22 September 2023

MANAGEMENT
PT EQUITYWORLD FUTURES


Joko Santoso, ST
Branch Manager

Kompleks Ruko Mega Mas Blok I D1 No. 24-25, Jl. Piere Tendean, Manado 95111
Telp : (0431) 879618 (Hunting), Fax : (0431) 879610
Email : corporate@equityworld-futures.co.id • Website : www.equityworld-futures.com

Scanned with AnyScanner

Lampiran 6: Daily Activity Kerja Praktik



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972
Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>
E-mail : Info@delasalle.ac.id

LAPORAN AKTIVITAS HARIAN

KEGIATAN KERJA PRAKTEK

Nama : Brayen Valentino Kalimbe
NIM : 19342059
Nama Perusahaan : PT. Equity World Futures Cabang Manado
Departemen : Marketing
Periode Kerja Praktek : 2 September – 18 November 2023 (10 Minggu)
Supervisor : Martha Magdalena Pangemanan
Dosen Pembimbing : Patricia G.J. Petrus, S.E., M.M.

| Hari | Tanggal | Jenis Kegiatan |
|--------|----------|--|
| Sabtu | 02-09-23 | - Pengenalan Ruang, Manager-Manager dan Karyawan - Pembahasan Kinerja |
| Senin | 04-09-23 | Mengikuti Materi - Pengenalan Produk dan Sistem Perdagangan - Manajemen Resiko Dalam Transaksi |
| Selasa | 05-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Beradaptasi Suasana Kantor - Izin ke kampus ikut Mata Kuliah |
| Rabu | 06-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Lanjut Mengikuti Materi Manajemen Resiko - Adaptasi Suasana Kantor - Mengikuti Ibadah Rutin |
| Kamis | 07-09-23 | - Izin ke kampus ambil Surat Permohonan Kerja Praktek - Belajar Cara Melakukan Prospek - <i>Appoinment</i> di Kantor Kelurahan Tuminting |
| Jumat | 08-09-23 | - Izin ke kampus ambil Surat Permohonan Kerja Praktek - Mengikuti Materi Akun Demo - Mengerjakan Soal Perhitungan |



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara

Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972

Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>

E-mail : Info@delasalle.ac.id

| Hari | Tanggal | Jenis Kegiatan |
|--------|----------|--|
| Senin | 11-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Melakukan <i>Appointment</i> Jalur Tuminting |
| Selasa | 12-09-23 | - Izin ke Kampus Mengikuti Mata Kuliah |
| Rabu | 13-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Melakukan Pengolahan Data - <i>Contacting</i> - Mengikuti Ibadah Rutin |
| Kamis | 14-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Posting Lowongan Kerja - <i>Contacting</i> - Mencari MGM |
| Jumat | 15-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Mencari MGM |
| Senin | 18-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Mendampingi MGM <i>Interview</i> - <i>Contacting</i> - Mencetak Proposal |
| Selasa | 19-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Posting Lowongan Kerja - <i>Contacting</i> - Izin Ikut Mata Kuliah di Kampus |
| Rabu | 20-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - <i>Follow Up</i> di Daerah Tuminting - Menulis Data Harian |
| Kamis | 21-09-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Menyiapkan Proposal - <i>Appointment</i> Daerah Tondano (Sampai Malam) |



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972

Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>

E-mail : Info@delasalle.ac.id

| Hari | Tanggal | Jensis Kegiatan |
|-------------|----------------|---|
| Jumat | 22-09-23 | Appointment Daerah Ratahan (Sampai Sore) |
| Senin | 25-09-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Terima Materi & Latihan Prospek |
| Selasa | 26-09-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - Pengolahan Data - <i>Contacting</i> - Izin ke Kampus Ikut Mata Kuliah |
| Rabu | 27-09-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - <i>Appointment</i> Jalur Teling - <i>Contacting</i> - Ikut Ibadah Rutin |
| Kamis | 28-09-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Posting Info Lowongan Kerja |
| Jumat | 29-09-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Memposting Info Lowongan Kerja |
| Senin | 02-10-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - Meeting Kecil Mencari MGM - Mendampingi MGM |
| Selasa | 03-10-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - Mencari MGM - Izin ke Kampus ikut Mata Kuliah |
| Rabu | 04-10-23 | - Mengikuti <i>Breaſing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Memposting Info Lowongan Kerja |



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
 Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972

Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>

E-mail : Info@delasalle.ac.id

| Hari | Tanggal | Jenis Kegiatan |
|--------|----------|---|
| Kamis | 05-10-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Appoinment Jalur Tondano Kampus UNIMA |
| Jumat | 06-10-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Printout Proposal, Data Kunjungan - <i>Contacting</i> - Input Vehicle |
| Senin | 09-10-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Meeting Tim Kecil - Evaluasi Kinerja |
| Selasa | 10-10-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Evaluasi Kinerja - <i>Contacting</i> - Izin ke Kampus ikut Mata Kuliah |
| Rabu | 11-10-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Printout Proposal - Appointment di Rumah Kopi Billy - Ikut Ibadah Rutin |
| Kamis | 12-10-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Mengikuti Materi - Appointment/Canvasing di Megamall |
| Jumat | 13-10-23 | - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Input Vehicle - Posting Info Lowongan Kerja |



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
 Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972
 Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>
 E-mail : Info@delasalle.ac.id

| Hari | Tanggal | Jenis Kegiatan |
|--------|----------|---|
| Senin | 16-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Mendampingi MGM - Memberikan Pelatihan Kepada MGM yang baru masuk - <i>Contacting</i> |
| Selasa | 17-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Mencari MGM - Posting Info Lowongan Kerja - <i>Contacting</i> - Izin Masuk Kelas di Kampus |
| Rabu | 18-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Izin Tidak Masuk Karena Sakit |
| Kamis | 19-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Melakukan Appointment Jalur Banjer dan Teling |
| Jumat | 20-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Posting Info Lowongan Kerja - <i>Contacting</i> |
| Senin | 23-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Evaluasi Kinerja - Posting Infor Lowongan Kerja - Mencari MGM |
| Selasa | 24-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Melakukan Appointment di Jl. 17 Agustus - <i>Input Vehicle</i> - Izin Masuk Kelas di Kampus |
| Rabu | 25-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Membicarakan Soal Pencapaian Appointment - <i>Contacting</i> - Ikut Ibadah Rutin |



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
 Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972
 Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>
 E-mail : Info@delasalle.ac.id

| Hari | Tanggal | Jenis Kegiatan |
|--------|----------|--|
| Kamis | 26-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Appointment Jalur Tuminting - <i>Contacting</i> - Pembahasan Kinerja - Appoinment Jalur Winangun |
| Jumat | 27-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan Appointment Jalur Tuminting - <i>Contacting</i> - Pembahasan Kinerja dan Pencapaian MGM |
| Senin | 30-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan Appointment Jalur Karombasan - <i>Contacting</i> - Pembahasan Kinerja - Mengatur Data Kunjungan |
| Selasa | 31-10-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Posting Lowongan Kerja - Izin ikut kelas di Kampus |
| Rabu | 01-11-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan Appointment Jalur Wonasa - Pembahasan Kinerja - Ikut Ibadah Rutin |
| Kamis | 02-11-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - <i>Contacting</i> - Kegiatan Bebas |
| Jumat | 03-11-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi - Pembahasan Kinerja - Appointment Jalur Perkamil |
| Senin | 06-11-23 | <ul style="list-style-type: none"> - Kegiatan Bebas dalam Ruangan - <i>Contacting</i> - Appointment Jalur Winangun - Pembahasan Kinerja |



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972

Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>

E-mail : Info@delasalle.ac.id

| Hari | Tanggal | Jenis Kegiatan |
|--------|----------|---|
| Selasa | 07-11-23 | <ul style="list-style-type: none">- Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi- Meeting Bersama Tim Kecil- <i>Contacting</i>- Izin masuk kelas di Kampus |
| Rabu | 08-11-23 | <ul style="list-style-type: none">- Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi- <i>Contacting</i>- Posting Info Lowongan Kerja- Appointment Jalur Karombasan |
| Kamis | 09-11-23 | Izin Tidak Masuk Karena Sakit |
| Jumat | 10-11-23 | <ul style="list-style-type: none">- Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi- <i>Contacting</i>- Mengatur Data Kunjungan- Pembahasan Kinerja Tim |
| Senin | 13-11-23 | <ul style="list-style-type: none">- Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi- Pembahasan Target MGM dan Appointment- <i>Contacting</i> |
| Selasa | 14-11-23 | <ul style="list-style-type: none">- Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi- <i>Contacting</i>- Pembahasan Kinerja Tim- Izin Masuk Kelas di Kampus |
| Rabu | 15-11-23 | <ul style="list-style-type: none">- Mengikuti <i>Breafing</i> Pagi- <i>Contacting</i>- Mencari MGM- Mengikuti Ibadah Rutin |
| Kamis | 16-11-23 | <ul style="list-style-type: none">- Appointment Jalur Tuminting- <i>Contacting</i>- Pembahasan Pencapaian MGM dan Appointment |



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972
Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>
E-mail : Info@delasalle.ac.id

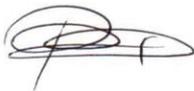
| Hari | Tanggal | Jenis Kegiatan |
|-------|----------|--|
| Jumat | 17-11-23 | Mengikuti Kegiatan Outbond dan Gathering PT. Equityworld Futures |
| Sabtu | 18-11-23 | Tidak ada kegiatan di Kantor dan masa Kerja Praktek telah berakhir |

Manado, 18 November 2023

Mengetahui,



Magdalena Pangemanan
Kepala Tim



Patricia G.J. Petrus, S.E., M.M.
Dosen Pembimbing



Patricia G.J. Petrus, S.E., M.M.
Ketua Program Studi Manajemen

Lampiran 7: Evaluasi Kerja Praktik



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi 1, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
 Telp. (0431) 813160, 813150, 813148. Fax. (0431) 813160
 Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>

EVALUASI KERJA PRAKTEK

Nama Mahasiswa : Brayen Valentino Kalimbe
 NIM : 19342059
 Nama Perusahaan : PT. Equity World Futures cabang Manado
 Periode Kerja Praktek : 11 September 2023 – 17 November 2023 (10Minggu)

KOMPONEN EVALUASI :

| No. | KOMPONEN EVALUASI | NILAI* | KETERANGAN |
|-----|----------------------------|--------|------------|
| 1. | Disiplin | 9,5 | |
| 2. | Ketrampilan | 9,2 | |
| 3. | Tanggungjawab | 9,7 | |
| 4. | Adaptasi | 9,9 | |
| 5. | Komunikasi | 9,8 | |
| 6. | Kerjasama dalam kelompok | 9,9 | |
| 7. | Kontribusi pada perusahaan | 9,5 | |
| | Nilai total | 67,5 | |
| | Nilai rata - rata | 9,64 | |

*Rentang Nilai 0-10

CATATAN TAMBAHAN :

1. Bagaimana pendapat Bapak / Ibu tentang pelaksanaan kerja praktek mahasiswa/i di perusahaan Anda?

- SANGAT BAIK KARENA KAMI BISA MENGENALKAN TENTANG PERUSAHAAN PADA MAHASISWA DAN PELUANG LAYANAN KERJA KE DEPAN

2. Apa kritik dan saran yang bisa diberikan untuk pelaksanaan kerja praktek di masa yang akan datang?

- SUMBAH PESERTA MAGANG YANG LEBIH BANYAK

Manado, 17 November 2023

Supervisor,


 PT. Equity World Futures
 MANADO
 Magdalena Pangemanan

Lampiran 8: Berita Acara Penarikan Mahasiswa KP



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE MANADO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
(Terakreditasi B)

Alamat : Kairagi I, Kombos, Manado – Sulawesi Utara
Telp. (0431) 871957, 871971, 877512. Fax. (0431) 871972
Website : <http://www.unikadelasalle.ac.id>
E-mail : Info@delasalle.ac.id

BERITA ACARA
PENARIKAN MAHASISWA KERJA PRAKTIK

Pada Hari jumat 17 november 2023, dosen pembimbing yang bertanda tangan di bawah ini telah melaksanakan Penarikan Mahasiswa Kerja Praktik atas nama:

Nama Mahasiswa : Brayen Valentino Kalimbe
NIM : 19342059
Objek KP : PT. Equity World Futures Cabang Manado

Adapun topik yang didiskusikan bersama supervisor/pengarahpara hadirin di objek KP sebagai berikut :

Demikian berita acara ini dibuat, untuk digunakan sebagaimana mestinya

Manado, 17 November 2023

| | |
|--|--|
| Brayen Valentino Kalimbe Mahasiswa |  |
| Martha Magdalena Pangemanan Supervisor/pengarah |   |
| Patricia G.J. Petrus, S.E., M.M. Dosen Pembimbing |  |

Lampiran 9: Formulir Bimbingan Kerja Praktik



UNIVERSITAS KATOLIK DE LA SALLE
MANADO INDONESIA
Kalragi I Kombos Manado - 95253
Telp. 0811-4390-1500
E-mail: info@unikadolasalle.ac.id

DAFTAR BIMBINGAN KERJA PRAKTEK

NAMA : BRAYEN VALENTINO KALIMBE
NIM : 19342059
Judul :
DPI : Patricia G. J. Petrus, S.E., M.M.

| No. | Hari/Tanggal/Jam | Perihal | TTD DP1 | Keterangan |
|-----|-------------------------------------|---|---------|------------|
| 1 | Jumat/ 13 Oktober 2023/10:00-11:00 | Konsultasi dan kunjungan dosen pembimbing di lokasi kerja praktik | | |
| 2 | Rabu/ 22 November 2023/10:00-11:00 | Konsultasi Judul dan BAB 1 | | |
| 3 | Kamis/ 23 November 2023/09:50-10:50 | Konsultasi BAB 2 | | |
| 4 | Jumat/ 24 November 2023/10:00-11:00 | Konsultasi BAB 3 | | |
| 5 | Senin/ 27 November 2023/09:45-11:00 | Revisi BAB 3 dan Konsultasi BAB 4 | | |
| 6 | Rabu/ 29 November 2023/10:00-10:55 | Konsultasi Revisi BAB 4 | | |
| 7 | Kamis/ 30 November 2023/10:00-11:00 | Periksa Kelengkapan Berkas | | |
| 8 | Jumat/ 1 Desember 2023/13:30-14:30 | Review Keseluruhan Laporan | | |

Manado, 1 Desember 2023
Ketua Program Studi,

(Patricia G. J. Petrus, S.E., M.M.)



Lampiran 10: Daftar Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

A. Wawancara Kepada Kepala Kepada Kepala Tim Arnold Mononutu:

1. Sejak kapan PT. Equityworld Futures Cabang Manado di didirikan?
2. Siapa Kepala Cabang di PT. Equityworld Futures Manado?
3. Bagaimana sturktur organisasi dalam perusahaan?
4. Apa pencapaian PT. Equityworld Futures Manado?
5. Apa yang menjadi visi dan misi perusahaan?
6. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan dalam perusahaan?

B. Wawancara Kepada Kepala Kepada Manager Tim Arnold Mononutu:

1. Apa saja produk yang dipasarkan di perusahaan?
2. Apa yang dibutuhkan saat melakukan prospek?
3. Adakah masalah yang terjadi saat melakukan pemasaran?
4. Bagaimana cara menjalankan akun demo?