

LAMPIRAN

Lampiran 1: LOA



PERJANJIAN PEMAGANGAN
Nomor : 003731/HM.10/DP/5005608/2000/01.2024

Pada hari ini, Rabu tanggal 31 Januari 2024, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

I. Nama : **Muhamad Hwar**
Jabatan : GM of Corporate Learning and Development
PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT Semen Indonesia (Persero) Tbk., sesuai Surat Kuasa Nomor 012522/HK.01/SKU/50032577/2000/09.2023, tertanggal 25 September 2023, berkedudukan di Gedung South Quarter Tower A Lantai 19-20, Jalan R.A. Kartini Kav. 8, Jakarta Selatan 12430, selanjutnya disebut sebagai **PIHAK PERTAMA**:

II. Nama : **Mohammad Faizal Akmal**
Tempat / Tgl. Lahir : **Surakarta, 31 Oktober 2001**
Alamat : **Gubeng Kertajaya 9-B/15**
HP : **081338196106**

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama diri sendiri, selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA masing-masing disebut sebagai "**PIHAK**" dan secara bersama-sama disebut sebagai "**PARA PIHAK**" sepakat untuk memenuhi ketentuan-ketentuan dalam Perjanjian sebagaimana tercantum dalam pasal-pasal di bawah ini :

Pasal 1
Kesepakatan

PIHAK PERTAMA bersedia menerima PIHAK KEDUA sebagai peserta Program Pemagangan, dan PIHAK KEDUA menyatakan kesediaannya untuk mengikuti program Pemagangan yang dilaksanakan oleh PIHAK PERTAMA.

Pasal 2
Jangka Waktu

Perjanjian ini berlaku terhitung sejak tanggal 5 Februari 2024 s.d 31 Juli 2024.

Pasal 3
Uang Bantuan Pembelian Buku

Dibagikan Uang Bantuan Pembelian Buku sebesar Rp 531.915,- (Lima Ratus Tiga Puluh Satu Ribu Sembilan Ratus Lima Belas Rupiah) termasuk pajak penghasilan (PPH).

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.
South Quarter Tower A Lt. 19-20 Jl. R.A. Kartini Kav. 8, Jakarta Selatan 12430, Indonesia. p. +62 21 5261045 t. +62 21 5261076 www.sig.id





 Dipindai dengan CamScanner

Gambar 1. Lampiran LOA (1)



Pasal 4 Lokasi Penempatan

Lokasi penempatan di Jakarta.

Pasal 5 Kewajiban dan Hak

- (1) **PIHAK PERTAMA** berkewajiban :
- Membimbing PIHAK KEDUA sesuai dengan program yang ditetapkan
 - Memenuhi hak PIHAK KEDUA sesuai dengan isi Perjanjian ini
 - Menyediakan alat pelindung diri sesuai dengan persyaratan keselamatan dan kesehatan kerja
 - Memberikan perlindungan kepada PIHAK KEDUA sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.
 - Mengevaluasi pekerjaan dan tugas yang dilakukan PIHAK KEDUA
- (2) **PIHAK PERTAMA** berhak :
- Memeratakan hasil kerja PIHAK KEDUA.
 - Menggunakan PIHAK KEDUA untuk mengikuti perjalanan dinas sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - Memberlakukan tata tertib Perusahaan dan isi Perjanjian ini.
- (3) **PIHAK KEDUA** berkewajiban :
- Mentaati tata tertib Perusahaan dan isi Perjanjian ini.
 - Melakukan absensi dengan diketahui Mentor (Leader Unit Kerja).
 - Menjaga nama baik Perusahaan Penyelenggara Pemagangan.
 - Menjaga rahasia Perusahaan dengan tidak memberikan atau memberitahukan kepada pihak lain tentang data atau informasi Perusahaan yang bersifat rahasia dalam bentuk dan alasan apapun termasuk tetapi tidak terbatas pada peraturan kerahasiaan PIHAK PERTAMA yang diketahuinya baik langsung maupun tidak langsung.
 - Mentaati peraturan yang berlaku berkaitan penggunaan kendaraan pribadi sebagai pilihan transportasi menuju tempat kerja.
- (4) **PIHAK KEDUA** berhak :
- Memperoleh fasilitas keselamatan dan kesehatan selama mengikuti pemagangan.
 - Memperoleh Uang Bantuan Pembelian Buku sesuai ketentuan sebagaimana tercantum dalam Pasal 3 Perjanjian ini.
 - Memperoleh perlindungan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.
 - Memperoleh Kartu Tanda Pengenal Magang (KTPM).
 - Memperoleh cuti sebanyak 6 hari kerja selama masa berlakunya masa Perjanjian ini.

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.
South Quarter Tower A/L 19-29 J. R.A Kartini Kav. B, Jakarta Selatan 12430, Indonesia. p. +62 21 5261074-5 t. +62 21 5261074



Dipindai dengan CamScanner

Gambar 2. Lampiran LOA (2)



Pasal 6 Waktu Pelaksanaan Pekerjaan

- (1) PIHAK KEDUA dalam melaksanakan pekerjaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 Perjanjian Kerja ini pada setiap hari Senin sampai Jumat kecuali hari libur nasional :
- Jam kerja dalam sehari adalah minimum selama 9 (sembilan) jam termasuk waktu istirahat;
 - Perhitungan jam kedatangan paling cepat pukul 07.00 WIB dan paling lambat 07.30 WIB sehingga dengan demikian jam kepulangan paling cepat pukul 16.30 WIB.
 - Pelaksanaan penyesuaian Jam Kerja tersebut disesuaikan dengan kebutuhan Perusahaan yang telah dikordinasikan dengan atasan dan rekan kerja.
- (2) Dalam melakukan pekerjaan PIHAK KEDUA wajib melaporkan kemajuan pelaksanaan tugasnya secara teratur.
- (3) Dalam melakukan pekerjaan, PIHAK KEDUA wajib melakukan pencatatan kehadiran pada kedatangan dan kepulangan setiap hari

Pasal 7 Berakhinya Perjanjian

- (1) PIHAK PERTAMA mengakhiri Perjanjian ini tanpa adanya pembayaran ganti rugi dalam bentuk apapun kepada PIHAK KEDUA, bilamana :
- Jangka waktu Perjanjian antara PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA telah berakhir;
 - PIHAK KEDUA gagal, tidak cakap atau tidak mampu memenuhi persyaratan prestasi tertentu berdasarkan penilaian yang ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA;
 - PIHAK KEDUA melanggar tata tertib atau prosedur yang ditetapkan PIHAK PERTAMA.
- (2) PIHAK KEDUA dapat mengajukan permohonan mengakhiri Perjanjian ini dengan persyaratan sebagai berikut :
- Pengunduran diri dibuat secara tertulis dan diajukan kepada PIHAK PERTAMA selambat – lambatnya 30 (tiga puluh) hari kalender sebelum tanggal efektif pengunduran diri yang bersangkutan;
 - Merujuk pada poin a ayat 2 pasal ini, apabila PIHAK KEDUA tidak mematuhi ketentuan, maka PIHAK PERTAMA tidak akan menerbitkan Surat Keterangan;
 - PIHAK KEDUA tidak mendapatkan ganti rugi atas Uang Bantuan Pembelian Buku yang belum diterima sampai batas waktu berakhirnya Perjanjian ini.

Pasal 8 Ketentuan Lain-Lain

- (1) PIHAK KEDUA berkewajiban mengganti kerugian finansial atau kerusakan material yang diderita oleh PIHAK PERTAMA sebagai akibat kelalaian atau kecerobohan yang dilakukan oleh PIHAK KEDUA selama menjalani Perjanjian ini.
- (2) PIHAK PERTAMA berhak memperhitungkan kerugian finansial atau kerusakan material yang diderita dengan memotong Uang Bantuan Pembelian Buku PIHAK KEDUA setiap bulan hingga penggantian kerugian tersebut lunas.

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.
South Quarter Tower A/L 19-29 J. R.A Kartini Kav. B, Jakarta Selatan 12430, Indonesia. p. +62 21 5261074-5 t. +62 21 5261074



Dipindai dengan CamScanner

Gambar 3. Lampiran LOA (3)



(3) Setiap perselisihan, perbedaan penafsiran atau pendapat yang timbul berkenaan dengan pelaksanaan Perjanjian ini disepelekan oleh PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA untuk diselesaikan dengan cara musyawarah untuk mufakat. Apabila tidak tercapai mufakat maka perselisihan tersebut akan diselesaikan sesuai prosedur dan ketentuan yang berlaku.

Pasal 9 Penutup

Perjanjian ini ditandatangani di Jakarta pada hari, tanggal, bulan, dan tahun sebagaimana tersebut di awal. Perjanjian ini dibuat rangkai 2 (dua) bermeterai cukup dan mempunyai kekuatan hukum yang sama.

PIHAK PERTAMA


Muhamad Iqbal

PIHAK KEDUA


Mohammad Faizal Akmal

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.
South Quarter Tower A Lt. 18-20 @ SO Kertel Kav. 8, Jakarta Selatan 12423, Indonesia p. +62 21 5261074-5 E. +62 21 5261075 www.siga.co.id



Dipindai dengan CamScanner

Gambar 4. Lampiran LOA (4)

Lampiran 2: Target Pembelajaran

Kegiatan	Target Pengembangan	Detil Pembelajaran	Metode Assessment
Melaksanakan data testing (uji coba data) pada dataset yang akan digunakan (Uji Coba dan Implementasi)	Memiliki pemahaman mengenai analisis data yang akurat, mampu mengidentifikasi dan memperbaiki kesalahan atau anomali dalam data.	Penjelasan konsep-konsep dalam memeriksa kualitas data dan identifikasi kesalahan dalam data (analisis outlier, deteksi duplikasi, atau penanganan missing value). Mengerjakan proyek analisis data perusahaan secara nyata, mengidentifikasi anomali data untuk menghasilkan hasil analisis yang tepat, dan mempresentasikan hasil analisis data.	Assessment menggunakan metode observasi langsung dari pihak mentor
Melaksanakan penelusuran dan penggalian data perusahaan (Data Mining)	Memiliki pemahaman dan keterampilan dalam ekstraksi data, karakteristik, pola, dan tren dalam data kompleks.	Pemahaman konsep ekstraksi informasi dari data dengan menggunakan sistem bantuannya dan pemahaman relevansi serta kegunaannya dalam penerapan di perusahaan. Penerapan teknik penggalian data dalam mencari jalan keluar di suatu permasalahan bisnis.	Assessment menggunakan metode observasi langsung dari pihak mentor
Penerapan cara berpikir kritis heuristik dalam evaluasi analisis data (Teknik Heuristik)	Memiliki pemahaman mendalam mengenai konsep untuk menemukan solusi yang efektif dan efisien dalam memecahkan suatu permasalahan	Penerapan strategi heuristik dalam pemecahan masalah dan analisis data dengan pemetaan masalah yang tepat serta evaluasi efektifitas problem solving	Assessment menggunakan metode observasi langsung dari pihak mentor

Gambar 5. Tabel Ringkasan Silabus SIG (1)

Memvisualisasikan data berdasarkan hasil yang telah didapat dari tiap anak perusahaan (Data Visualisasi)	Mampu memvisualisasikan data tiap perusahaan dengan menggunakan Power BI	Menggunakan Software Power BI dalam visualisasi data dari tiap anak perusahaan	Assessment menggunakan metode observasi langsung dari pihak mentor
Preprocessing Data anak perusahaan yang didapat dari laporan penjualan harian tiap anak perusahaan (Data Processing)	Mampu mempersiapkan dan transformasi data menggunakan Ms. Excel dan Google Collab	Menggunakan MS. Excel dan Google Collab dalam transformasi data untuk dipersiapkan agar dapat dilakukan analisis lebih lanjut	Assessment menggunakan metode observasi langsung dari pihak mentor
Cleansing Data penjualan perusahaan dari laporan harian (Pembersihan Data)	Mampu mengidentifikasi dan memperbaiki kesalahan dalam data	Menggunakan MS. Excel dan Google Collab dalam memperbaiki inkonsistensi atau anomaly dalam data untuk memastikan keandalan data dalam analisis	Assessment menggunakan metode observasi langsung dari pihak mentor

Gambar 6. Tabel Ringkasan Silabus SIG (2)

**PROGRAM
PEMAGANGAN DALAM NEGERI
DI PT SEMEN INDONESIA (PERSERO) TBK.**



**Department of Corporate Learning & Development
PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.**

Gambar 7. Sampul Silabus SIG

PROGRAM PEMAGANGAN

1. Nama Program : Magang Bersertifikat (*Marketing Analyst*)
2. Tujuan Pemagangan :
 - 2.1. Mendukung program pemerintah terkait penyelenggaraan pemagangan di dalam negeri.
 - 2.2. Meningkatkan kompetensi peserta magang agar sesuai kebutuhan industri dengan memanfaatkan sumberdaya yang ada di perusahaan.
3. Jenjang Pemagangan : Non jenjang/berjenjang
4. Kompetensi yang dicapai :
 - 4.1. *Marketing Strategy & Planning*
 - 4.2. *Market Research*
 - 4.3. *Data Science & Management*
 - 4.4. *Sales Planning & Evaluation*
 - 4.5. *Business Process Management*
5. Durasi Pemagangan : 960 jam setara 6 bulan
6. Instruktur :
7. Supervisor :
8. Koordinator Jejaring :
9. Syarat Peserta :
 - 1) Pendidikan : Diploma / Sarjana
 - 2) Pelatihan/pengalaman kerja :-
 - 3) Umur/usia : Minimal 18 tahun
 - 4) Jenis kelamin : Pria / Wanita
 - 5) Kesehatan : sehat
 - 6) Test kemampuan awal :-
10. Perusahaan : PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Gambar 8. Silabus SIG (1)

KURIKULUM PEMAGANGAN *Marketing Analyst*

NO	UNIT KOMPETENSI	Level Kompetensi	JAM PEMAGANGAN		
			PENGETAHUAN	KETERAMPILAN	JUMLAH
1.	<i>Marketing Strategy & Planning</i>	2	32	160	192
2.	<i>Market Research</i>	1	32	160	192
3.	<i>Data Science & Management</i>	1	32	160	192
4.	<i>Sales Planning & Evaluation</i>	2	32	160	192
5.	<i>Business Process Management</i>	1	32	160	192
Jumlah			160	800	960

Gambar 9. Silabus SIG (2)

Unit Kompetensi : *Marketing Strategy & Planning*
 Perkiraan Waktu Pemagagan : 192 jam

Elemen Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Materi			Jumlah Jam	
		Pengetahuan	Keterampilan	Sikap	Pengetahuan	Keterampilan
Level 2 <i>Comprehension</i>	1.1. Mampu menjelaskan keterkaitan dari masing-masing elemen dalam strategi pemasaran. 1.2. Mampu menjelaskan proses penyusunan rencana implementasi strategi pemasaran sesuai dengan konteks perusahaan. 1.3. Mampu menjelaskan keterkaitan beberapa outlook dan tren industri dan kemungkinan dampak pada strategi pemasaran.	1. <i>Marketing Management</i> 2. <i>Dasar Analisis Data-data Pemasaran</i>	1. Mampu mengoperasikan komputer 2. Mampu Mengoperasikan Microsoft Excell, Office, dan Powerpoint	1. Teliti dalam membaca data yang diperlukan 2. Cermat dalam menganalisis dan cepat dalam memahami pengetahuan yang diberikan 3. Taat dalam memenuhi norma K3LH	32	160

Gambar 10. Silabus SIG (3)

Unit Kompetensi : *Market Research*
 Perkiraan Waktu Pemagagan : 192 jam

Elemen Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Materi			Jumlah Jam	
		Pengetahuan	Keterampilan	Sikap	Pengetahuan	Keterampilan
Level 1 <i>Knowledgeable</i>	1.1. Mampu mendeskripsikan aspek-aspek yang biasa dilihat dari riset pasar, seperti potensi pasar, <i>market share</i> , <i>competitor activity</i> , perilaku konsumen, dan lain sebagainya. 1.2. Mampu mendeskripsikan metode-metode pengumpulan data, seperti <i>interview</i> , <i>Focus Group Discussion</i> (FGD), survey dan lain sebagainya. 1.3. Mampu mendeskripsikan jenis-jenis pendekatan dalam riset pasar, seperti riset kualitatif, kuantitatif, eksperimental, <i>observational</i> , <i>case study</i> , dan lain sebagainya.	1. <i>Marketing Ecosystem</i> 2. <i>Product Knowledge Building Material Non-Semen</i> 3. <i>Product Knowledge Semen (General)</i>	1. Mampu mengoperasikan komputer 2. Mampu Mengoperasikan Microsoft Excell, Office, dan Powerpoint	1. Teliti dalam membaca data yang diperlukan 2. Cermat dalam menganalisis dan cepat dalam memahami pengetahuan yang diberikan 3. Taat dalam memenuhi norma K3LH	32	160

Gambar 11. Silabus SIG (4)

Unit Kompetensi : *Business Process Management*
 Perkiraan Waktu Pemagagan : 192 jam

Elemen Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Materi			Jumlah Jam	
		Pengetahuan	Keterampilan	Sikap	Pengetahuan	Keterampilan
Level 1 <i>Knowledgeable</i>	1.1. Mampu mendeskripsikan pendekatan umum dalam pengelolaan proses bisnis. 1.2. Mampu mendeskripsikan proses bisnis secara umum yang berjalan di perusahaan. 1.3. Mampu mendeskripsikan hirarki dokumen yang digunakan di perusahaan serta menjelaskan tingkat proses dalam desain proses bisnis. 1.4. Mampu menyebutkan teknik/ <i>tools</i> dalam menyusun proses bisnis	Pemetaan Proses Bisnis	1. Mampu mengoperasikan komputer 2. Mampu Mengoperasikan Microsoft Excell, Office, dan Powerpoint	1. Teliti dalam identifikasi abnormalitas 2. Cermat dalam menganalisis dan mengelola sumber daya. 3. Taat dalam memenuhi norma K3LH.	32	160

Gambar 12. Silabus SIG (5)

Unit Kompetensi : *Data Science & Management*
 Perkiraan Waktu Pemagagan : 192 jam

Elemen Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Materi			Jumlah Jam	
		Pengetahuan	Keterampilan	Sikap	Pengetahuan	Keterampilan
Level 1 <i>Knowledgeable</i>	1.1. Mampu mendeskripsikan secara umum mengenai <i>data science</i> mulai dari metode, teknik, hingga alat untuk mengekstrak data yang relevan. 1.2. Mampu mendeskripsikan secara umum terkait analisis statistika dasar. 1.3. Mampu mendeskripsikan secara umum terkait alur informasi <i>business intelligence</i> .	1. <i>Introduction to Data Science</i> 2. <i>Mastery Ms Excel</i>	1. Mampu mengoperasikan komputer 2. Mampu Mengoperasikan Microsoft Excell, Office, dan Powerpoint	1. Teliti dalam membaca data yang diperlukan 2. Cermat dalam menganalisis dan cepat dalam memahami pengetahuan yang diberikan 3. Taat dalam memenuhi norma K3LH	32	160

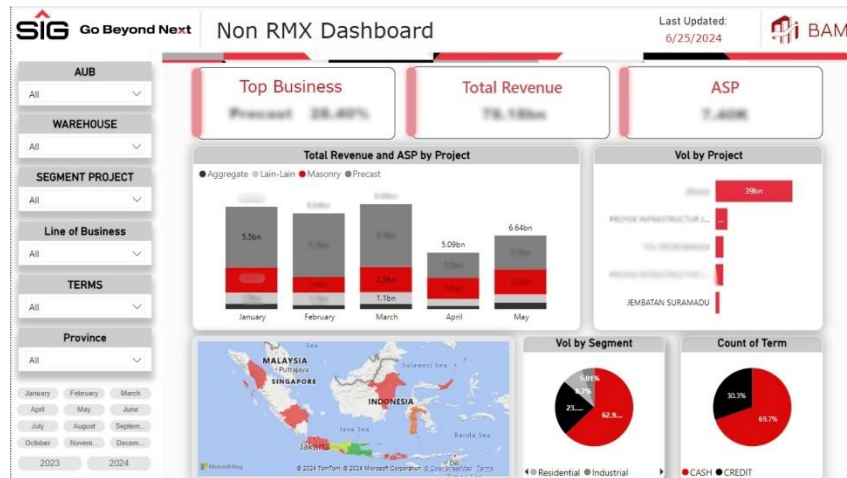
Gambar 13. Silabus SIG (6)

Unit Kompetensi : *Sales Planning & Evaluation*
 Perkiraan Waktu Pemagagan : 192 jam

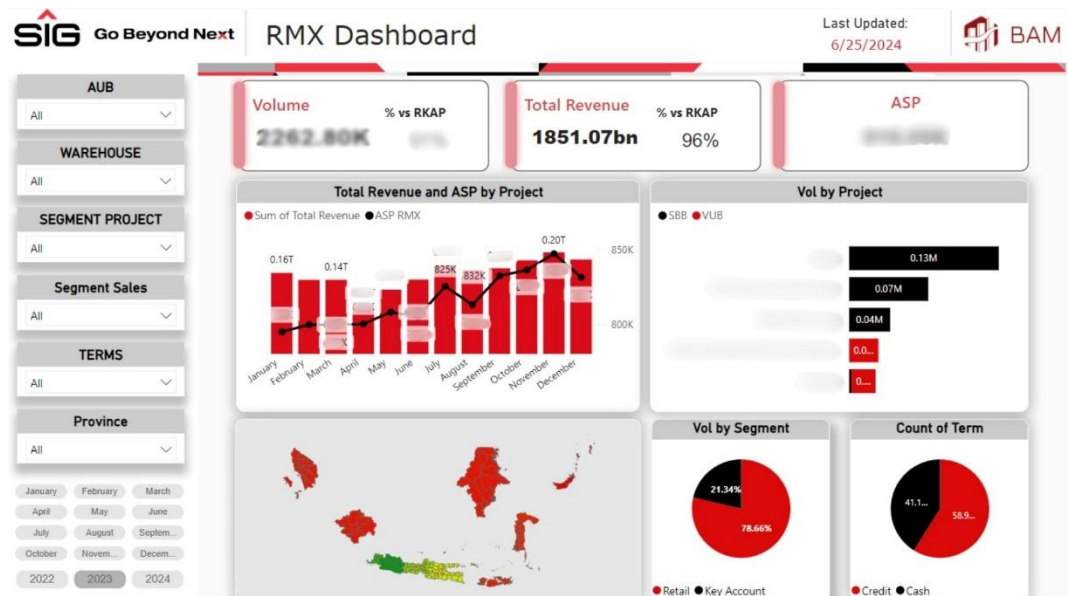
Elemen Kompetensi	Kriteria Unjuk Kerja	Materi			Jumlah Jam	
		Pengetahuan	Keterampilan	Sikap	Pengetahuan	Keterampilan
Level 2 <i>Comprehension</i>	1.1. Mampu menjelaskan keterkaitan strategi perusahaan dengan inisiatif-inisiatif <i>sales</i> yang perlu dilakukan. 1.2. Mampu menjelaskan faktor-faktor <i>critical</i> yang perlu dipertimbangkan dalam menyusun rencana penjualan sesuai dengan konteks bisnis yang dihadapi. 1.3. Mampu menjelaskan basis target yang potensial dipakai untuk mengukur kinerja penjualan sesuai dengan objektif yang ingin dicapai. 1.4. Mampu menjelaskan keterkaitan faktor-faktor yang digunakan dalam membuat <i>sales forecasting</i> .	<i>Sales operation excellence</i>	1. Mampu mengoperasikan komputer 2. Mampu Mengoperasikan Microsoft Excell, Office, dan Powerpoint	1. Teliti dalam identifikasi abnormalitas 2. Cermat dalam menganalisis dan cepat dalam memahami pengetahuan yang diberikan. 3. Taat dalam memenuhi norma K3LH.	32	160

Gambar 14. Silabus SIG (7)

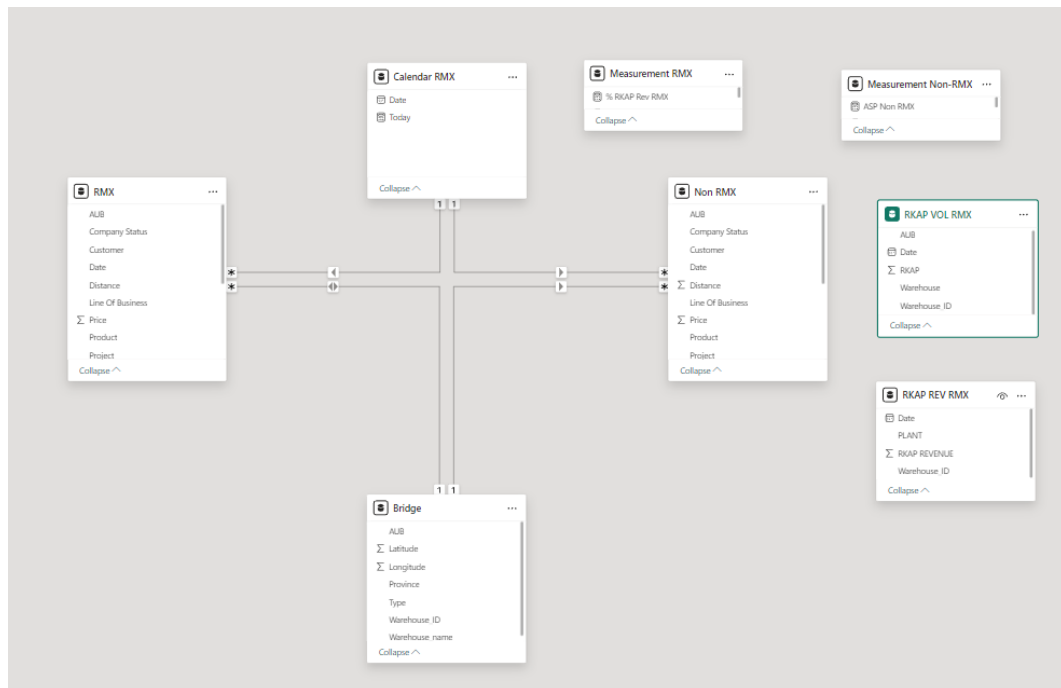
Lampiran 3: Dokumentasi Capstone Project



Gambar 15. Dashboard (1)



Gambar 16. Dashboard (2)



Gambar 17. Model View