

Walk in Interview PT Geotronix Pratama Jaring Tim di ITN Malang

Ir. I Wayan Mundra, MT., Kepala Pusat Karir ITN Malang saat ditemui lokasi walk in Interview, PT Geotronix Pratama, Jumat (04/2/2022).

Malang, ITN.AC.ID. – Pusat Karir Institut Teknologi Nasional (ITN) Malang terbuka dalam bermitra dengan perusahaan. Kegiatan yang dijalankan mulai dari publikasi lowongan pekerjaan, *job fair*, *campus hiring*, dan *recruitment*, hingga *walk in interview*.

Salah satu perusahaan yang menjalin kerjasama adalah PT Geotronix Pratama Indonesia. Perusahaan penyedia teknologi survei yang berkantor pusat di Jakarta ini selama tiga hari Rabu – Jumat (2-4/02/2022) melakukan *walk in interview* di Kampus 1 ITN Malang.

“Semua pihak kami gandeng untuk melakukan perekrutan SDM. Kalau Geotronix ini sudah kedua kalinya melakukan perekrutan di ITN. Pusat karir pro aktif ke alumni, dan ke mitra dunia usaha dan dunia industri,” ujar Ir. I Wayan Mundra, MT., Kepala Pusat Karir ITN Malang saat ditemui lokasi kegiatan, Jumat (04/2/2022).

Dikatakan Mundra akrab disapa, program pusat karir yang juga akan dilakukan adalah melayani peningkatan karir bagi *fresh graduate*. Melalui program pelatihan sertifikasi keahlian bekerjasama dengan pihak-pihak yang bisa mengeluarkan sertifikat-sertifikat tersebut.

“Pusat karir pelayanan untuk alumni. Bagaimana peran mereka menjelang lulus, setelah lulus, dan ketika sudah bekerja.

Harapannya dengan pelayanan pusat karir terhadap alumni akan semakin cepat alumni terserap di lapangan kerja,” imbuhnya.

Pusat Karir ITN Malang juga memantau waktu tunggu alumni dalam mendapatkan pekerjaan untuk pertama kalinya. Kesesuaian pekerjaan dengan bidang studi, serta gaji pertama yang mereka peroleh. “Karena, itu juga menjadi salah satu Indikator Kinerja Perguruan Tinggi (IKU). Dan unsur alumni posisinya di nomor satu atau IKU 1. Terkait keterserapan alumni di dunia kerja,” jelas dosen Teknik Sipil S-1 ini.

Sementara itu, Sales Manager PT Geotronix, Arieza Priatna Putri mengatakan, *work in interview* kali ini diadakan untuk mengisi dua posisi, yakni *sales support and engineer*, dan *technical support engineer*.

Baca juga : [Tips dan Trik Pilih Pekerjaan Tepat Sesuai Isu Revolusi Industri 4.0 dan Society 5.0](#)

“Geotronix di awal tahun rutin melakukan *recruitment* untuk menambah tim baru. Kami sengaja ke ITN Malang mencari kandidat untuk posisi tersebut. *Recruitment* ini juga terbuka untuk umum,” kata Puput sapaan akrab Arieza Priatna Putri saat ditemui di sela-sela kegiatan.

Menurut Puput, untuk latar belakang yang dibutuhkan dari *sales support and engineer* adalah mahasiswa/lulusan geodesi atau *geomatic engineering*, dan untuk *technical support engineer* berlatar belakang *electrical engineering* (teknik elektro) dan mechatronics (*mechanical engineering-electronic engineering*).



Sales Manager PT Geotronix, Arieza Priatna Putri (berjilbab) melakukan wawancara dengan Valentine Kilau Intan, mahasiswa Teknik Elektro S-1 ITN Malang. (Foto: Yanuar/humas)

“*Sales support and engineer* salah satunya yang dicari dari teknik geodesi. Kalau mechatronics bisa dari elektro. Kalau

untuk umum, khususnya *technical support* banyak juga yang mendaftar seperti dari Polinema, Pens (Politeknik Elektronika Negeri Surabaya), PPNS (Politeknik Perkapalan Negeri Surabaya), ITS (Institusi Teknologi Surabaya), serta ITN Malang tentunya. Mereka dari teknik elektro mulai jenjang D-3, D-4, dan S-1,” imbuh alumni Teknik Geodesi S-1 ITN Malang angkatan 2014 ini.

Sebagai alumni Kampus Biru yang berkarir awal di Geotronix lewat *walk in interview*, Puput memberikan trik agar sukses lolos *recruitment*. Menurutnya pelamar harus percaya diri. Karena penguji akan melihat pelamar dari mulai masuk ruangan *recruitment*, cara berpakaian rapi dan sopan, cara duduk, cara awal kali menyapa dan berbicara, menguasai apa yang diinginkan perusahaan, serta *curriculum vitae*.

“Saya dulu juga hasil dari *walk in interview* (masuk) Geotronix. Jadi memang harus dipersiapkan sebelum wawancara. Pengalaman kerja kami lihat kalau dia *non fresh graduate*. Sedangkan untuk *fresh graduate* kami tanyakan bagaimana aktivitasnya selama di perkuliahan,” imbuh Puput yang datang ke ITN Malang bersama tim *head of sales, marketing manager, technical manager*.

Menurut Puput, untuk hal-hal teknik, misalnya *technical support* pelamar harus bisa bongkar peralatan. Sementara kalau *sales support* harus memiliki *skill* yang baik, dan akan memiliki nilai tambah jika memiliki pengalaman.

Kesempatan *walk in interview* Geotronix dimanfaatkan betul oleh Valentine Kilau Intan, mahasiswa Teknik Elektro S-1 ITN Malang. Datang dihari pertama Valentin baru kali pertama mengikuti *walk in interview*. Alasannya adalah untuk menambah pengalaman bagaimana menghadapi *interview* di sebuah perusahaan.

Baca juga : [Sumbangsih pada Almamater, Alumni ITN Malang Surabaya Raya Gelar Temu Akbar](#)

“Tadi waktu wawancara, seputar pengenalan ditanya lebih detail. Seperti saat kuliah aktivitas saya apa saja, terus minat kerjanya dimana? Kalau saya berminat di FMCG (*Fast Moving Consumer Goods*). Ditanya juga pernah bongkar pasang peralatan atau tidak,” ungkap mahasiswa semester 7 ini.

Valentin mengatakan, ekspektasinya terhadap perusahaan Geotronic sudah sesuai. Ia berharap bisa lolos. Namun, walaupun belum lolos Valentin selalu ingat nasehat yang diperoleh ketika mengikuti studi independent kampus merdeka. “Kalau memang belum lolos di (semua) pekerjaan bukan berarti kamu buruk, tapi mungkin pekerjaannya belum satu visi dengan kamu,” kata Valentin yang berharap sudah bisa bekerja sebelum lulus kuliah. (me/Humas ITN Malang).