



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman sekarang di abad ke-21 ini seluruh kegiatan transaksi menjual ataupun membeli, mencari barang ataupun jasa sudah sebagian besar dilaksanakan secara daring terutama pada proses pengadaan suatu barang ataupun jasa juga sudah ada via *Online* biasanya dikenal dengan *E-procurement*. *E-procurement* merupakan sebuah integrasi secara elektronik pada pengelolaan seluruh kegiatan pengadaan, termasuk pembelian, permintaan, otorisasi pemesanan, pengiriman serta pembayaran antara pembeli dan pemasok (Chaffey, 2009). Dengan adanya *e-procurement* akan memudahkan proses pengadaan barang ataupun jasa secara elektronik akan meningkatkan transparansi, sehingga akan merealisasikan persaingan yang sehat antar penyedia barang maupun jasa (Arief, 2016).

Menurut Adi (2018) sesuai dengan peraturan pemerintah yang tercantum pada peraturan presiden Nomor 54 tahun 2010 terkait pengadaan barang dan jasa serta perubahannya diamanatkan untuk dilaksanakan secara elektronik. Berdasarkan amanat ini, pemerintah membentuk suatu Lembaga kebijakan pengadaan dengan membentuk Lembaga kebijakan pengadaan pemerintah (LKPP) yang bertugas untuk merumuskan peraturan di bidang pengadaan barang dan jasa serta membentuk suatu layanan pengadaan barang dan jasa secara elektronik.

Dengan adanya *E-Procurement* merupakan suatu pengaplikasian dari teknologi yang disruptif karena dapat memungkinkan *Strategic Sourcing* (S2C) menjadi prediktif, transaksi pengadaan menjadi terotomatisasi, dan dapat manajemen resiko pemasok menjadi lebih proaktif (Delloite,2017).

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 1.1 Karakteristik dari *E-Procurement*

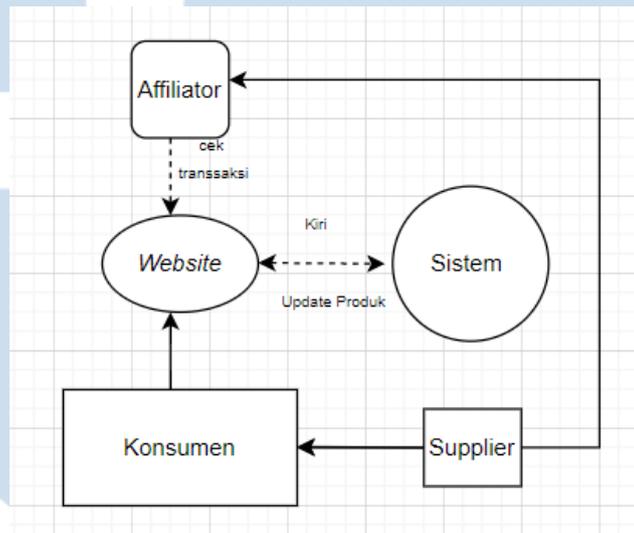
Sumber : *Digital Procurement New Capabilities from Disruptive Technologies*
(Delloite, 2017)

Di zaman industri 4.0 ini hampir seluruh kebutuhan suatu perusahaan sudah dilakukan secara online dimana perusahaan menggunakan jasa platform seperti Papabli, Bukalapak, Indotrade, dan lain-lain untuk memenuhi kebutuhan barang oleh perusahaan mereka menggunakan platform penyedia jasa dimana platform tersebut menghubungkan supplier yang menyediakan barang ataupun jasa ke perusahaan yang membutuhkan barang ataupun jasa. Biasa ini sering disebut dengan *e-commerce B2B (Business to Business)*. Terlebih dalam pandemi COVID-19 ini telah memberi dampak yang cukup signifikan bagi para pelaku *e-commerce B2B* (Gabriella, 2021).

Dimasa pandemi ini merupakan sebuah tantangan bagi perusahaan dimana yang sebelumnya seluruh kebutuhan perusahaan mayoritas dilakukan secara konvensional menjadi *online*. Menurut Handy (2021), bahwa ia meyakini bisnis *e-commerce B2B* di Indonesia dapat terus tumbuh seiring semakin tingginya kesadaran suatu perusahaan baik itu di sisi supplier sebagai penyedia barang atau jasa maupun sisi perusahaan yang akan membutuhkan barang ataupun jasa, akan teknologi dalam mendukung dan memudahkan proses operasional bisnis mereka terutama dalam hal logistic dan pengadaan barang.

Dalam bisnis *e-commerce* sendiri memiliki potensi untuk berkembang menjadi lebih pesat kerdapannya dikarenakan kebutuhan dari pengadaan suatu perusahaan terus

meningkat. Di beberapa negara mencatatkan angka transaksi *e-commerce* B2B lebih besar dibandingkan B2C. termasuk Indonesia transaksi *e-commerce* B2B meningkat pesat lebih dikutip dari laporan EigenRe, Ukuran pasar B2B di Indonesia diprediksi mencapai US\$21,3 miliar pada 2023 mendatang. Dapat diketahui bahwa dalam bisnis *e-commerce* berkembang dengan pesat terutama di Indonesia (kata data,2020).



Gambar 1.2 Bagan *e-commerce* B2B pada manufacturing supply chain

Sumber : Jurnal Informatika dan computer Vol 2 (Febri, 2017)

Pada gambar 1.2 menunjukkan sebuah proses B2B yang melibatkan *manufacturing supply chain*. *Manufacturing supply chain* terdiri dari, afiliator atau disebut sebagai agen dan konsumen akhir. Prosesnya adalah dimana konsumen akhir melakukan order pada *website afiliator* atau sebagai penyedia layanan jasa, lalu *website afiliator* akan mengirimkan data order ke supplier. Jadi dalam kasus ini afiliator melakukan order dengan supplier berdasarkan permintaan dari konsumen akhir. Setelah itu supplier akan memproses pesanan dan mengirimkan barang atau jasa ke konsumen akhir berdasarkan permintaan yang dipesan. Disamping itu afiliator sebagai penyedia jasa akan mendapatkan komisi. Affiliator dapat memonitoring atas segala transaksi secara online. Jadi seluruh transaksi yang dilakukan dalam basis online akan terlihat jelas dan transparan sehingga peluang terjadinya kecurangan dapat diminimalisir. (Febri, 2017)

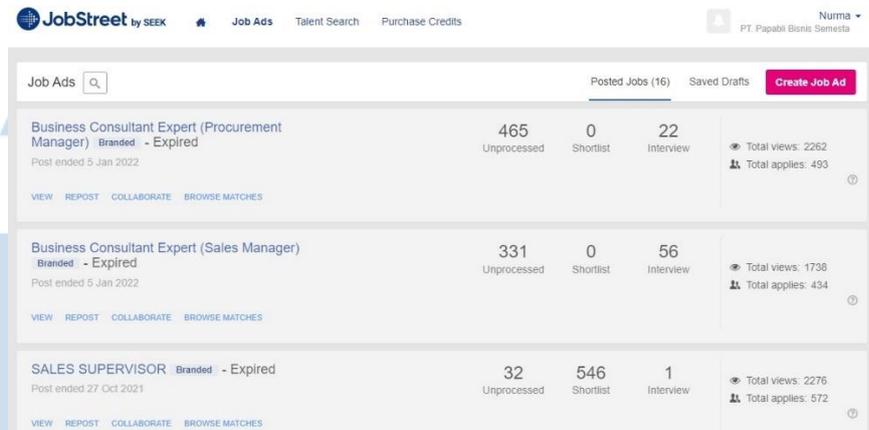
Salah satu perusahaan yang menerapkan sistem *E-commerce* B2B adalah PT Papabli Bisnis Semesta. Menurut Alessandrina (2020), bahwa sejak desember 2020, telah terjadi penurunan permintaan barang pada beberapa kategori. Kategori yang mengalami penurunan adalah kategori promosi dan periklanan menurun sebesar 84%, hiburan dan pesta sebesar 95,35%, energi sebesar 93,48% serta penginapan dan perhotelan sebesar 82,24%. Meskipun demikian ada juga kategori yang justru mengalami peningkatan selama masa pandemic COVID-19, kategori itu merupakan makanan dan minuman meningkat sebesar 234,74%, pabrik dan industri meningkat sebesar 201,73%, produk kimia dan kesehatan meningkat sebesar 186,49% serta alat pelindung diri sebesar 222.27% . Dikarenakan efek dari pandemic COVID-19 mengakibatkan permintaan barang dari konsumen menjadi berubah.

PT Papabli Bisnis semesta merupakan perusahaan yang berkembang dibidang jasa *e-commerce* B2B. Agar dapat bersaing dengan kompetitor lainnya, Papabli membutuhkan sumber daya manusia yang berkualitas dan kompeten sebagai keunggulan dari Papabli khususnya dalam bidang *sales*. Karena bidang ini lah yang akan langsung berhubungan dengan para pengguna dan dapat mempengaruhi penjualan jasa perusahaan ke konsumen. Metode yang dilakukan oleh Papabli dalam mendapatkan sumber daya manusia yang berkompeten dan berkualitas adalah dengan metode *interview* yang dilakukan secara *online* melalui aplikasi ZOOM.

Dalam upaya untuk mendapatkan sumber daya manusia yang berkualitas dan kompeten perusahaan harus selektif dalam memilih calon kandidat yang mengisi posisi yang dibutuhkan oleh perusahaan. PT Papabli Bisnis Semesta melakukan rekrutmen secara *Online* untuk mendapatkan sumber daya manusia yang sesuai dengan kriteria perusahaan. Salah satu mediasi yang digunakan oleh PT Papabli Bisnis Semesta adalah *jobstreet.com*.

Jobstreet.com merupakan salah satu platform untuk menghubungkan para pencari kerja dengan pemberi lowongan pekerjaan secara *online*. Dengan adanya Platform ini perusahaan dimudahkan dalam melakukan *recruitment* pada karyawan baru. Dengan adanya *Platform recruitment online* seperti *jobstreet*, dapat memudahkan bagi perusahaan dalam melakukan *recruitment* karena melalui *platform* tersebut terdapat beberapa

indikator yang membantu para *recruiter* dalam melakukan seleksi untuk menyesuaikan dengan kriteria yang dibutuhkan oleh perusahaan.



Job Title	Unprocessed	Shortlist	Interview	Total views	Total applies
Business Consultant Expert (Procurement Manager) - Expired Post ended 5 Jan 2022	465	0	22	2262	493
Business Consultant Expert (Sales Manager) - Expired Post ended 5 Jan 2022	331	0	56	1738	434
SALES SUPERVISOR - Expired Post ended 27 Oct 2021	32	546	1	2276	572

Gambar 1.3 Jumlah Pendaftar kerja pada PT Papabli Bisnis Semesta

Sumber : SIVA *Jobstreet*, 2021

Gambar 1.3 merupakan banyaknya calon pekerja yang tertarik dalam melamar pekerjaan pada perusahaan yang bergerak dibidang teknologi. Dengan begitu perusahaan harus menerapkan proses rekrutmen yang selektif dalam menentukan calon kandidat yang tepat untuk menempati suatu jabatan yang tersedia. Dengan menempatkan sumber daya manusia yang tepat dapat melancarkan seluruh kegiatan operasional dalam PT Papabli Bisnis Semesta.

Sumber daya manusia merupakan aset penting bagi perusahaan dan harus dikembangkan dengan baik. Maka dari itu penting bagi perusahaan terutama pada HRD dalam menjalankan rekrutmen dan seleksi yang tepat dalam mendapatkan sumber daya manusia yang tepat dalam mencapai visi dan misi perusahaan. Rekrutmen penting dilakukan oleh perusahaan karena salah satu tujuan utama dari pelaksanaan rekrutmen adalah untuk mencari seorang kandidat yang memiliki kualitas yang baik yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan suatu perusahaan (Hartoko, 2016).

Salah satu tantangan bagi PT Papabli Bisnis Semesta dalam melaksanakan proses rekrutmen dan seleksi adalah bersaing dengan perusahaan besar dalam mendapatkan calon sumber daya manusia yang berkualitas, yang dimana kandidat yang memiliki

kualitas yang baik akan lebih memilih untuk bekerja di perusahaan besar dengan benefit yang lebih dibandingkan dengan perusahaan *start-up*. Sebagai perusahaan *start-up* Papabli membutuhkan sumber daya manusia yang berkompeten dan berkualitas untuk mencapai visi dan misi perusahaan. Maka dari pentingnya bagi perusahaan mampu menerapkan rekrutmen dengan benefit yang dapat bersaing dengan perusahaan kompetitor dalam mendapatkan sumber daya manusia yang berkualitas dan berkompeten.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sumber daya manusia sangat berperan penting perusahaan terutama yang sedang berkembang. Proses rekrutmen dan seleksi dibutuhkan oleh suatu perusahaan dalam mendapatkan sumber daya manusia yang berkualitas dan berkompeten serta dapat memberikan perfoma maksimal kepada perusahaan. Maka dari itu penulis memilih topik “ Penerapan *Recruitment* Dan *Selection* Karyawan Baru Pada PT Papabli Bisnis Semesta”. Sebagai topik dari laporan kerja magang yang sudah penulis lakukan.

1.2 Maksud Dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Salah satu syarat kelulusan program studi S1 di Universitas Multimedia Nusantara adalah harus pernah terlibat dalam program kerja magang selama kurang lebih tiga bulan atau 60 hari kerja. Penulis melakukan program kerja magang di PT Papabli Bisnis Semesta dengan maksud sebagai berikut:

1. Memperdalam ilmu-ilmu dari dalam dunia kerja untuk mengembangkan potensi diri menjadi lebih baik lagi
2. Mengimplementasikan hal-hal yang sudah pernah dipelajari di dunia kampus kedalam dunia kerja yang actual
3. Merasakan secara langsung menjadi *Talent Acquisition* pada PT Papabli Bisnis Semesta.
4. Membantu PT Papabli Bisnis Semesta untuk mendapatkan calon kandidat karyawan yang berkualitas sesuai dengan perusahaan.

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Tujuan penulis melakukan praktik kerja magang di PT Papabli Bisnis Semesta adalah dengan tujuan sebagai berikut:

1. Memenuhi syarat kelulusan program studi manajemen yang berfokus pada *Human Resource* fakultas bisnis di Universitas Multimedia Nusantara
2. Mengimplementasikan apa yang sudah dipelajari di dunia kampus kedalam dunia pekerjaan
3. Memperluas pengetahuan terkait proses rekrutmen dan hal-hal baru dalam satu perusahaan
4. Merasakan pengalaman kerja yang sesungguhnya di PT Papabli Bisnis Semesta.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Penulis melaksanakan praktik kerja magang di PT Papabli Bisnis Semesta sesuai dengan ketentuan dari program studi manajemen *Human Resource* di Universitas Multimedia Nusantara. Berikut adalah detail pelaksanaan kerja magang sebagai berikut

Nama Perusahaan	: PT Papabli Bisnis Semesta
Alamat Perusahaan	: Soho Capital Building 19 th Floor Jalan Letjend S. Parman Kav. 28
Waktu Pelaksanaan	: 23 Agustus 2021 – 19 November 2021
Posisi Magang	: Talent Acquisition

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam menyelesaikan program kerja magang di Universitas Multimedia Nusantara, penulis harus mengikuti ketentuan dan prosedur yang berlaku. Berikut merupakan prosedur yang dilaksanakan oleh penulis dari memulai magang sampai selesai dalam melaksanakan praktik kerja magang:

1. Mencari perusahaan yang memiliki lowongan tersedia untuk menerima mahasiswa magang dengan minimal 60 hari kerja.

2. Melakukan permohonan transkrip nilai terbaru yang dilakukan melalui gapura
3. Meminta surat pernyataan magang dari prodi melalui ibu Widya via *E-Mail*.
4. Mengisi dan mengirim kembali seluruh dokumen yang diperintahkan dari email yang dikirim oleh Ibu Widya yaitu mengisi formulir KM 1 dengan tandatangan Bapak Annas serta melampirkan transkrip nilai setelah itu akan dikiriknya kembali berupa Surat Keterangan Magang 2 (KM2)
5. Mengirim CV beserta data yang diperlukan ke perusahaan tempat kerja penulis
6. Melakukan sesi interview dengan HR dari PT Papabli Bisnis Semesta
7. Penulis diterima menjadi karyawan magang di perusahaan dan penulis meminta supervisi penulis untuk memberikan surat pernyataan diterima magang untuk membuktikan bahwa penulis pernah atau sedang magang di perusahaan PT Papabli Bisnis Semesta
8. Surat keterangan magang yang diberikakan dari perusahaan penulis memasukkan surat tersebut melalui *Google Drive* yang sudah dikiriknya melalui *e-mail* agar penulis mendapatkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pekerjaan yang dilakukan seperti KM03-KM07 meliputi formulir kehadiran kerja magang, formulir profil kerja magang, formulir kerja mingguan serta formulir laporan penilaian kerja magang.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan praktek kerja magang ini bertujuan untuk dapat lebih memahami dengan jelas terkait materi yang ditulis oleh penulis dengan menyampaikan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada BAB ini penulis menguraikan dan menjelaskan terkait latarbelakang untuk memperjelas terkait pembuatan laporan magang ini. Pada BAB I meliputi tentang latar belakang, tujuan pelaksanaan magang, waktu dan prosedur pelaksanaan magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada BAB ini menjelaskan tentang gambaran umum terkait profil perusahaan tempat magang penulis serta landasan teori yang berhubungan dalam penulisan laporan magang.

BAB III PELAKSANAAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam BAB ini penulis menceritakan terkait pekerjaan yang sudah pernah dilakukan di perusahaan PT Papabli Bisnis Semesta selama kurang lebih 3 bulan, kendala yang dialami penulis saat pelaksanaan magang berlangsung dan solusi penulis dalam menghadapi kendala yang dihadapi.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi kesimpulan yang didapatkan oleh penulis selama melakukan praktik kerja magang dan saran yang berisi saran dan masukan untuk PT Papabli Bisnis Semesta kedepannya agar menjadi lebih baik lagi kedepannya.

