BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

3.1.1 Kedudukan

Selama melakukan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia, penulis ditempatkan pada posisi Business Development - Campaign Merchandising Intern bagian Mall Flash Sale Shopee. Pada bagian Mall Flash Sale Shopee, penulis ditempatkan pada kategori *Fashion Apparel* dan *Fashion Non Apparel (Men Bags, Men Shoes,* dan *Muslim Fashion)*. Selama menjalani praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia dan mengerjakan seluruh pekerjaan yang diberikan, penulis dibimbing secara langsung dan berada di bawah tanggung jawab Kak Adi Kurnia selaku Senior Analyst (Mall Flash Sale Lead), Kak Anita Meidryastuti selaku Senior Analyst Business Development -Campaign Merchandising, dan Kak She Lizanoer Alviora selaku Analyst Business Development - Campaign Merchandising.

Job description yang diberikan selama penulis melakukan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia pada posisi Business Development - Campaign Merchandising Intern bagian Mall Flash Sale Shopee, yaitu membangun saluran kategori dengan membuat daftar dan menganalisis penjual potensial, konsolidasi status akuisisi penjual potensial dalam pipeline dengan manager kategori / penjualan, menghasilkan laporan harian untuk kinerja penjual potensial ke manajemen tingkat atas, dan bekerja sama dengan manajer atau pemimpin untuk meningkatkan peningkatan projek secara keseluruhan. Berikut ini merupakan struktur koordinasi tim Business Development selama penulis melakukan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia:



Gambar 3.1 Struktur Koordinasi Tim Business Development Sumber: Campaign Merchandising Team, 2021

3.1.2 Koordinasi

Dalam melaksanakan praktik kerja magang pada bagian Business Development - Campaign Merchandising Intern, penulis berkoordinasi secara langsung dengan Kak Adi Kurnia selaku Senior Analyst *(Mall Flash Sale Lead)* mengenai proses pekerjaan *boosting*, pengecekan nama produk saat *peak day*, dan *approval*. Penulis juga berkoordinasi secara langsung dengan Kak Shafira Ayuningtyas selaku Analyst Business Development - Campaign Merchandising, dan Kak Anita Meidryastuti selaku Senior Analyst Business Development -Campaign Merchandising mengenai proses *approval* yang merupakan bagian dari pekerjaan penulis.

Penulis juga mendapatkan kesempatan untuk hadir dan melakukan meeting bersama setiap minggu pada Hari Kamis. Meeting yang diadakan secara mingguan tersebut dihadiri oleh Kak Adi Kurnia selaku Senior Analyst (Mall Flash Sale Lead), Kak Anita Meidryastuti selaku Senior Analyst Business Development - Campaign Merchandising, Kak Julianti selaku Senior Analyst Business Development - Campaign Merchandising, Kak She Lizanoer Alviora selaku Analyst Business Development - Campaign Merchandising, Kak Zakiah Alfi Haryani selaku Campaign Merchandising Intern, dan Kak Fara Farisa Dhaifina selaku *Campaign Merchandising Intern* untuk membahas mengenai jumlah toko *online* yang bergabung dalam *Mall Flash Sale*, jumlah SKU produk yang dijual dalam *Mall Flash Sale*, kinerja *brand campaign* dalam 1 minggu, hal yang telah dilakukan dalam 1 minggu, hal yang perlu dilakukan selanjutnya, dan produk yang memiliki penjualan terbanyak dalam 1 minggu pada *Mall Flash Sale* Shopee.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas yang Dilakukan

Penulis melakukan praktik kerja magang pada divisi Business Development - Campaign Merchandising Intern di PT.Shopee International Indonesia pada 28 Desember 2021 - 27 Juni 2022. Selama 6 bulan melakukan praktik kerja magang, penulis selalu berkoordinasi dan berkomunikasi dengan satu tim *Campaign Merchandising* untuk bagian *Mall Flash Sale*. Selama menjalani praktik kerja magang, penulis melakukan beberapa pekerjaan seperti yang terlihat pada Tabel 3.1.

No	Pekerjaan	Tujuan	Koordinasi	Waktu
1.	Memeriksa dan	1. Mengetahui nama produk	Kak She Lizanoer	Harian
	mengoreksi nama	yang sesuai dengan SOP	Alviora (Analyst	
	produk In Shop Flash	2. Membenarkan nama produk	Business	
	Sale to Mall Flash	agar tidak terjadi	Development -	
	Sale (Screening)	kesalahpahaman saat dibaca	Campaign	
		oleh <i>customer</i>	Merchandising)	5
2.	Menentukan jumlah	1. Mengisi jumlah minimal	Kak She Lizanoer	Harian
	minimal / limit	pembelian untuk suatu produk	Alviora (Analyst	
	pembelian produk <i>In</i>	agar tidak terjadi pembelian	Business	
	Shop Flash Sale to	secara massal oleh customer	Development -	
	Mall Flash Sale	2. Penjualan dapat terbagi rata	Campaign	

Tabel 3.1 Pekerjaan Penulis Selama Praktik Kerja Magang

Peran Business Development..., Natasha Patricia Love, Universitas Multimedia Nusantara.

		untuk seluruh <i>customer</i> sesuai <i>stock</i> produk 3. Penjual dapat memperkirakan <i>stock</i> produk yang akan disediakan agar limit pembelian sesuai keinginan penjual	Merchandising)	
3.	<i>Reject</i> data pending produk	1. Menghapus produk yang invalid pada In Shop Flash Sale (ISFS) untuk dipindahkan ke Mall Flash Sale (MFS)	Kak She Lizanoer Alviora (Analyst Business Development - Campaign Merchandising)	Harian
4.	Approval SKU produk kategori Men Bags, Men Shoes, Muslim Fashion, Baby & Kids Fashion, Sports & Outdoor, dan Men Clothes	1. Memberikan <i>approval</i> untuk produk yang sesuai kriteria harga produk, kategori produk, limit pembelian produk, dan nama produk 2. <i>Reject</i> produk dengan harga yang tidak kompetitif dan tidak sesuai kriteria	 Kak Anita Meidryastuti (Senior Analyst Business Development - Campaign Merchandising) Kak Shafira Ayuningtyas (Analyst Business Development - Campaign Merchandising) Kak She Lizanoer Alviora (Analyst Business Development - Campaign Merchandising) 	Harian
	NUS	ANT	(Senior Analyst / Mall Flash Sale	

			Lead)	
5.	<i>Boosting brand</i> untuk di <i>Mall Flash Sale</i> Shopee	 Menaikkan brand - brand ternama untuk tampil 20 teratas pada halaman Mall Flash Sale Shopee Meningkatkan penjualan dari suatu brand 	Kak Adi Kurnia (Senior Analyst / Mall Flash Sale Lead)	Jika ada
6.	Roster check nama dan gambar produk melalui Back End yang akan ditampilkan pada halaman Current Flash Sale dan Mall Flash Sale Shopee	 Mengecek nama produk dan gambar produk yang sesuai dengan SOP Tidak terjadi perbedaan pengertian antara nama produk dan gambar produk 	Kak Dini Izzati (Reporting Manager)	Harian
7.	Tracking rejection rate In Shop Flash Sale to Mall Flash Sale	 Mengetahui persentase kriteria toko Mall Long Tail dan Mid Tail yang rejected Mengetahui jumlah penjual dan jumlah SKU produk pada Mall Mid Tail dan LongTail 	Kak She Lizanoer Alviora (Analyst Business Development - Campaign Merchandising)	Setiap 2 hari sekali
8.	Mengikuti sesi Learning and Development Shopee	 Mempelajari dan mengetahui value perusahaan PT. Shopee International Indonesia yang harus diterapkan Mempelajari dan mengetahui cyber security dan data security Mempelajari dan mengetahui cara dan template yang akan digunakan saat melakukan presentasi Mempelajari dan mengetahui cara untuk saling 	Divisi training PT. Shopee International Indonesia TAS	Jika ada

		menghargai dan menghormati dalam lingkungan kerja 5. Mempelajari dan mengetahui hal - hal yang <i>confidential</i> di Shopee dan SeaMoney		
9.	Cheap Shop 50%	 Memastikan bahwa seluruh produk menawarkan diskon lebih besar atau sama dengan dari 50% yang ada pada tampilan "Pasti Diskon 50%" Memastikan bahwa seluruh gambar produk memiliki <i>background</i> transparan Memastikan stok produk lebih dari 49 untuk produk yang masuk pada <i>campaign</i> "Pasti Diskon 50%" 	Kak Julianti (Senior Analyst Business Development - Campaign Merchandising)	Jika ada

3.2.2 Uraian Kerja Magang

Selama penulis melaksanakan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia, penulis diberikan beberapa tugas dan tanggung jawab oleh pembimbing lapangan penulis yang berkaitan dengan *business development* di PT. Shopee International Indonesia. Tugas yang diberikan bertujuan untuk meningkatkan projek secara keseluruhan, terutama pada bagian *Mall Flash Sale* Shopee. Berikut ini merupakan uraian pekerjaan yang dilakukan oleh penulis selama menjalankan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia, yaitu:

1) Memeriksa dan memberikan koreksi untuk nama produk *In Shop Flash Sale to Mall Flash Sale (Screening)*

Pada awal melakukan praktik kerja magang, penulis mendapatkan tugas memeriksa dan memberikan koreksi nama produk *In Shop Flash Sale* yang akan dipindahkan ke tampilan *Mall Flash Sale* Shopee setiap harinya. *In Shop Flash Sale* (ISFS) merupakan *flash sale* yang ditampilkan pada tampilan toko Shopee Mall. Sedangkan *Mall Flash Sale* (MFS) merupakan *flash sale* yang ditampilkan pada halaman utama aplikasi Shopee yang tergabung dari seluruh kategori.



36 Peran Business Development..., Natasha Patricia Love, Universitas Multimedia Nusantara.



Gambar 3.3 Tampilan In Shop Flash Sale Shopee Sumber: Data Pribadi, 2022

Pada tahap awal mengerjakan tugas ini, penulis diberikan arahan melalui Google Meet oleh Kak Shafira Ayuningtyas dan Kak Adi Kurnia. Penulis memeriksa nama produk yang tidak sesuai dengan SOP yang berlaku dari Shopee dan memberikan koreksi pada kolom "*suggested product name*" yang telah tersedia pada Google Spreadsheets. Rata - rata jumlah nama produk yang dikoreksi oleh penulis adalah sebanyak minimal 300 nama produk per tanggal. Namun, terkadang dalam 1 hari penulis mengoreksi nama produk per 2 tanggal. Berikut adalah contoh nama produk yang tidak sesuai kriteria, dimana nama produk ini mengandung beberapa kata dengan arti yang sama dan hasil koreksi nama produk

NUSANTARA



Gambar 3.5 Contoh Nama Produk yang Telah Dikoreksi Sumber: Data Pribadi, 2022

Dengan melakukan pengecekan dan memberikan koreksi terhadap nama produk, penulis belajar bahwa nama suatu produk yang dijual harus menarik dan sesuai dengan produk yang dijual, serta nama produk tidak mengandung beberapa kata yang memiliki arti yang sama agar mudah dimengerti oleh *customer*. Penulis juga dapat mengimplementasikan teori yang telah dipelajari, yaitu pada teori *product development*. Terdapat 6 aturan yang berlaku dalam penamaan produk, yaitu pilih nama produk yang mudah diucapkan dan mudah diingat, pilih nama yang deskriptif, menggunakan nama yang memenuhi syarat secara hukum, pilih nama untuk kemungkinan adanya promosi, dan pilih nama yang dapat digunakan di beberapa lini produk yang serupa. Sehingga, penulis dapat mengoreksi nama produk tersebut dan digunakan juga di beberapa lini produk, seperti "sandal wanita".

Penulis juga menghapus penulisan nama yang tidak mendeskripsikan produk tersebut, seperti "*original*" karena masih belum dapat dipastikan bahwa produk tersebut *original* untuk menghindari kekecewaan dari konsumen. Selain itu, jika terdapat nama produk yang mengandung Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris dengan arti yang sama, maka penulis juga akan menghapus kata dalam Bahasa Inggris, sehingga penamaan produk tersebut dapat dengan mudah diucapkan dan diingat. Penulis juga dapat *reject* nama produk yang mengandung unsur dewasa / 21+.

 Menentukan jumlah minimal / limit pembelian produk In Shop Flash Sale (ISFS) to Mall Flash Sale (MFS)

Penulis diberikan tugas untuk mengisi jumlah minimum pembelian masing - masing produk ISFS *to* MFS yang dilakukan setiap hari. Pada tahap awal, penulis diberikan arahan terkait cara pengerjaan oleh Kak Shafira Ayuningtyas dan Kak Adi Kurnia melalui Google Meet. Pengisian jumlah minimum pembelian produk didasarkan pada *Qty Committed* (jumlah stok produk ISFS *to* MFS yang tersedia untuk dijual). Penulis memberikan ide untuk membuat *range* stok produk dalam mengisi jumlah minimum pembelian produk seperti yang terlihat pada Tabel 3.2.

Qty Committed	Limit Pembelian
1 - 99 produk	2
100 - 399 produk	3
400 - 999 produk	5
> 999 produk	7

Tabel 3.2 Jumlah Limit Pembelian Produk

Hal ini dilakukan agar setiap karyawan yang mengisi jumlah limit pembelian tersebut sama dan penjual di Shopee juga tidak bingung terkait jumlah pembelian minimum penjualan mereka jika berbeda - beda. Dengan demikian, pemilik toko dapat mempersiapkan jumlah stok produk yang akan dijual. Berikut merupakan tampilan jumlah minimum pembelian yang diisi oleh penulis, yaitu:

≂ Suggested Product Name		Ŧ	Limit Purchase	Ŧ	R
🚾 Zahret - Setelan Koko Set Pria - Dzuhairi				3 -	
.cr Zahret - Setelan Koko Set Pria - Dzuhairi				3 -	
.cr Zahret - Setelan Koko Set Pria - Dzuhairi				3 -	
.cr Zahret - Setelan Koko Set Pria - Dzuhairi				3 -	
.cr Zahret - Gamis Pria - Dayyan				3 -	
.cr Zahret - Gamis Pria - Dayyan				3 -	
.cr Zahret - Gamis Pria - Dayyan				3 -	
.cr Zahret - Gamis Pria - Dayyan				3 -	
🚾 Faster W6 Water Based Marker isi 12 pcs - green				2 -	
<u>c</u> Ballpoint Faster FA-6,0.7mm.isi12pcs-blue				2 -	
.cc Ballpoint Faster R5 , 0.5mm isi 12 pcs - Black				2 -	

Gambar 3.6 Limit Purchase yang Telah Terisi Sumber: Data Pribadi, 2022

Dalam mengerjakan tugas pengisian limit pembelian produk, penulis dapat mengimplementasikan teori yang telah dipelajari, yaitu pada teori *sales forecasting*. Penjual dapat memperkirakan penjualan produk mereka melalui limit pembelian yang telah ditentukan tim Shopee. Penjual juga dapat menggunakan *direct forecasting* untuk mengetahui estimasi penjualan di masa depan dengan penjualan adalah variabel yang diestimasi berdasarkan limit pembelian produk untuk setiap konsumen.

3) Reject data pending produk

Tugas selanjutnya yang diberikan kepada penulis adalah reject data pending produk yang sesuai kriteria untuk dipindahkan ke tampilan *Mall Flash Sale* Shopee yang dilakukan setiap hari. Pada tahap awal, penulis diberikan arahan terkait cara pengerjaan reject data pending produk melalui Google Meet oleh Kak Shafira Ayuningtyas dan Kak Adi Kurnia..

Penulis diberikan data produk - produk untuk dipindahkan ke Mall Flash Sale karena setelah dilakukan locking, terdapat beberapa produk di ISFS yang stoknya tidak sesuai dengan data submission penjual antara back end dan front end atau invalid. Dengan demikian, penulis harus *reject* SKU produk tersebut melalui *Back End* admin Shopee <u>www.admin.shopee.co.id</u>. Penulis melakukan *reject* data pending pada beberapa SKU produk yang *invalid* pada *flash sale* di slot 12:00 AM, 12:00 PM, 06:00 PM, dan 09:00 PM. Berikut merupakan tampilan *Back End* Shopee Admin yang digunakan penulis untuk *reject* data pending produk yang akan dipindahkan ke *Mall Flash Sale* Shopee:

9	4388012773 Tshirt - White	Wea	arstatuquo s to ship : 2	Kaum 2 Limit	Rebah ::0	an Emb	proidery	/ Overs	ized		
X	Model ID	Orig Stock (Total)	Orig Stock (Warehouse)	Orig Stock (Seller)	Promo Stock	Orig Price (before tax)	Promo Price (before tax)	Orig Price (after tax)	Promo Price (after tax)	Disc %	Status
4.6	83332339468	11	Total: -		11 O	199,000	179,100	199,000	179,100	10	Manual Rejected
	Note: Due to different o	alculation	logic, the discount	% may be di	fferent from	n the one dis	played in the	FE.			

Gambar 3.7 Tampilan Shopee Admin Reject Data Pending Sumber: Data Pribadi, 2022

Namun, pada Bulan Maret 2022, tim menggunakan sistem baru, yaitu sistem FSCMT (Flash Sale Campaign Management Tools). Sehingga pekerjaan mengenai *reject* data pending dipindahkan dengan menggunakan promotion admin portal Shopee <u>www.admin.promotion.shopee.co.id</u> dengan tujuan agar pekerjaan menjadi lebih efektif. Berikut merupakan tampilan admin portal yang digunakan penulis untuk melakukan *reject* data pending:

MULTIMEDIA NUSANTARA

41

Product ID			Status All			V C Q S	earch
Select all fil	Itered models in this promotion	0				Reject all selected m	
Product ID · 12	700185256 Item Name · KAY	SER AREUM SDR KULOT JEA	ANS denim hitam putih p	los wanita cewek Purc	hase Limit · 1		
Product ID - 1270			Original Stock Original Stock Promo				
	Model ID *	Original (Total)	Original Stock	Original Stock	Promo Stat	lue	*
N	Model ID 💠	Original (Total) Stock ①	Original Stock (Warehouse)	Original Stock (Seller)	Promo Stat	tus	
N	Model ID ¢	Original (Total) Stock ①	Original Stock (Warehouse)	Original Stock (Seller)	Promo Stat	IUS	*
N	 Model ID ≑ 120000578039 120000578040 	Original (Total) Stock ① 4	Original Stock (Warehouse)	Original Stock (Seller)	Promo Stat 5 ① M4 5 ① M4		*

Gambar 3.8 Tampilan Admin Portal Reject Data Pending Sumber: Data Pribadi, 2022

Setelah penulis *reject* data pending SKU produk yang sesuai kriteria, maka SKU produk akan tampil pada *Mall Flash Sale* Shopee. Dengan melakukan pekerjaan *reject* data pending tersebut, penulis dapat mengimplementasikan teori yang telah dipelajari, yaitu pada *digital marketing* untuk penjualan melalui *marketplace*. Penjual dapat meningkatkan penjualannya dengan memberikan diskon produk pada slot jam tertentu yang telah ditentukan oleh Shopee (pukul 12:00 AM, 12:00 PM, 06:00 PM, dan 09:00 PM), yaitu pada *Mall Flash Sale* Shopee atau disebut dengan *promotional price*.

4) Approval SKU produk kategori Men Bags, Men Shoes, Muslim Fashion, Baby & Kids Fashion, Sports & Outdoor, dan Men Clothes Penulis diberikan tugas untuk memberikan approval produk yang akan masuk ke Mall Flash Sale Shopee untuk kategori Men Bags, Men Shoes, dan Muslim Fashion setiap harinya. Penulis melakukan pekerjaan approval pada setiap kategori dengan cara dan issue yang berbeda - beda.

a) Approval pada Kategori Men Bags

Pada awal pengerjaan, penulis diarahkan langsung oleh Kak Shafira Ayuningtyas melalui Google Meet. *Approval* kategori *Men Bags* dikerjakan penulis melalui Google Spreadsheets MFS. Pada sheets tersebut, penulis akan memberikan *approval* atau *reject* produk yang akan ditampilkan pada *Mall Flash Sale* Shopee pada setiap slot, yaitu slot 12:00 AM, 12:00 PM, 06:00 PM, dan 09:00 PM. Langkah - langkah yang dilakukan saat penulis melakukan *approval* untuk kategori *Men Bags*, yaitu:

 Penulis mengisi kolom "Stock Final Verdict", yaitu stok akhir produk yang akan tampil pada Mall Flash Sale Shopee

	Stock	Average Qty Sold/Suggeste d Stocks	Stock Final Verdict
5			5
5			5
5			5
2 5			5
3 5			5
7 5			5
4 5			5
5			5
5			5
5			5

Gambar 3.9 Pengisian Stock Final Verdict Sumber: Data Pribadi, 2022

(2) Penulis mengisi limit pembelian produk pada kolom "Limit Purchase per Person" sebanyak 1 per akun

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

Peran Business Development..., Natasha Patricia Love, Universitas Multimedia Nusantara.



Peran Business Development..., Natasha Patricia Love, Universitas Multimedia Nusantara.



Gambar 3.12 Pemberian Approval dan Reject Produk Sumber: Data Pribadi, 2022

Beberapa *issue* yang ada saat penulis melakukan *approval Men Bags*, yaitu:

(1) Price not competitive, artinya harga produk yang akan ditampilkan pada Mall Flash Sale tidak kompetitif dan masih ada produk yang sama, tetapi harga yang lebih murah di Shopee dan kompetitor. Dengan demikian, penulis reject produk dengan issue price not competitive.



(2) Confirm final price (discount > 80%), artinya produk yang akan ditampilkan pada Mall Flash Sale lebih besar dari 80%, sehingga harus memiliki konfirmasi dari tim kategori apakah harga produk tersebut diterima atau tidak. Jika telah mendapatkan konfirmasi dari tim kategori, maka penulis akan memberikan approval pada produk tersebut.



Gambar 3.14 Issue Produk Confirm Final Price Sumber: Data Pribadi, 2022

 (3) L1 Mismatch, yaitu kategori produk tersebut pada Back End berbeda dengan kategori di Front End (tampilan pada aplikasi Shopee). Namun, untuk issue ini, penulis tetap memberikan approval karena tidak ada subsidi dari Shopee.



Khusus untuk Puncak *Flash Sale*, seperti *double date*, Shopee Mantul Sale, dan *All Under 99k* memiliki slot yang lebih banyak, yaitu 12:00 AM, 09:00 AM, 12:00 PM, 01:00 PM, 04:00 PM, 06:00 PM, dan 09:00 PM. Penulis juga melakukan *approval* di Google Spreadsheets bersama dengan kategori lainnya untuk Puncak *Flash Sale* dengan cara yang sama. Namun, khusus untuk puncak *flash sale double date*, seperti 1.1, 2.2, dan lainnya akan dilakukan *approval* melalui Google Spreadsheets yang telah disediakan oleh rekan kerja penulis, yaitu Kak Shafira Ayuningtyas dan *issue* produk akan dipindahkan ke Google Spreadsheets bersama, seperti Google Spreadsheets MFS Peak 2.2. Cara melakukan pekerjaannya sama, hanya perbedaannya adalah penulis harus memindahkan lagi *issue - issue* tertentu pada Google Spreadsheets bersama dengan kategori lainnya untuk *reject* produk tertentu.



Peran Business Development..., Natasha Patricia Love, Universitas Multimedia Nusantara.



Gambar 3.19 Google Spreadsheets Peak Day Men Bags Sumber: Data Pribadi, 2022

b) Approval pada Kategori Men Shoes

Penulis melakukan *approval* kategori *Men Shoes* pada Google Spreadsheets MFS (bulan) - Fashion Apparel disesuaikan dengan jadwal *approval* yang telah ditentukan. Pada *approval* kategori *Men Shoes*, penulis melakukan beberapa langkah yang dilakukan, yaitu:

- Penulis *copy* kolom stok dan *paste* untuk mengisi kolom
 "Stock Final Verdict", yaitu stok akhir produk yang akan tampil pada *Mall Flash Sale* Shopee
- (2) Penulis mengisi "ok" untuk *picture screening* dan screening status karena gambar produk telah sesuai dengan kriteria

(3) Penulis mengisi kolom "rejection reason" dengan "all confirmed" jika produk tersebut tidak memiliki *issue* dan tetap tertulis "reject" jika terdapat *issue* tertentu pada produk tersebut. Beberapa *issue* yang ada saat penulis melakukan *approval* kategori *Men Bags* yang berbeda dari kategori lainnya, yaitu:

(1) Discount < 1%, yaitu diskon produk yang akan ditampilkan pada Mall Flash Sale kurang dari 1%, dimana harga promo saat ini lebih murah dibandingkan harga pada saat Mall Flash Sale. Sehingga, penulis harus reject produk tersebut karena tidak sesuai kriteria.

ID*	Model ID	Rejection Reason Remarks
300	132368542605	all confirmed
300	132368542608	all confirmed
300	132368542609	all confirmed
300	132368542610	all confirmed
819	27994861195	Discount <1%, Upcoming Promo Price is Cheaper.
518	27994981198	Discount <1%, Upcoming Promo Price is Cheaper
779	113795262698	Discount <1%, Upcoming Promo Pure is Cheaper
90	51757958831	all confirmed
90	51757956832	all confirmed

Gambar 3.20 Issue Produk Discount <1% Sumber: Data Pribadi, 2022

(2) Name Mismatch, yaitu nama produk yang berbeda antara nama produk yang akan ditampilkan pada Mall Flash Sale dengan nama produk yang telah dikoreksi saat melakukan screening. Sehingga, penulis harus copy nama produk yang telah dikoreksi ke nama produk yang akan ditampilkan pada Mall Flash Sale dan penulis dapat memberikan approval.

Khusus untuk Puncak *Flash Sale*, seperti *double date*, Shopee Mantul Sale, penulis melakukan *approval* sama seperti kategori lainnya melalui Google Spreadsheets pribadi.

MULIIMEDIA NUSANTARA

B		Qorry File E	r <mark>Peak</mark> D dit View	ay ☆ Insert F	@ ⊘ Format [Data	Tools	Extension	s He	lp							~	
1	5	~ 8	75	% • \$	% .0_	.00	123-	Arial	•	18	- B	I S A	è. ⊞	53 · E -	<u>+</u> + p +	₽ - G		γ • Σ •
A1:I1		-	∫x gin	IMICK ALL U	NDER 99K	6PM-	11.59PM	A, EVERYDA	1									
	A	9	c	D	E	F	G	н	1	J	к	L	м	ΑT	AU	AV	AW	AX
1	GIN	MICK	ALL U	NDER 9	9K 6PM	-11.	59 PM	, EVERY	DAY	0	Changes	Pending						
2			Category Tea	im to Fill In		=S Tea	m to Fill is	Category Team to	Fillin									
3	Date	Slot	Catego	ry Subcat	Submissi on Type	ADO	L3	Contact RM	Seller Statu s	Seller Usern ame*	Shop ID*	Product ID*	Model ID	Approval Status	Rejection Reas	Changes/Price Check Remarks	DIFF NORMAL PRICE 2	L1 Category
10	2.8444	10.00 41	Man Chan		Denvie v			lass Assetter	00	between 1	07501000	0005404055	45070700070	V				Mars Change

Gambar 3.21 Google Spreadsheets Pribadi Peak Day Men Shoes Sumber: Data Pribadi, 2022

c) Approval pada Kategori Muslim Fashion

Penulis melakukan pekerjaan *approval* kategori *Muslim Fashion* menggunakan Google Spreadsheets MFS - Fashion Apparel disesuaikan dengan jadwal *approval* yang telah ditentukan. Berikut langkah - langkah yang dilakukan penulis saat melakukan pekerjaan *approval* kategori *Muslim Fashion*, yaitu:

(1) Penulis mengecek harga *nett seller* dari setiap produk untuk setiap modelnya di toko yang sama. Jika harga yang tercantum untuk *Mall Flash Sale* berbeda, tetapi produk sama, maka penulis akan *reject* produk tersebut karena harga yang akan ditampilkan nantinya menjadi tidak menentu untuk produk yang sama. Penulis juga akan memberikan *remarks* agar tim kategori dapat mengoreksinya.

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA



Gambar 3.22 Tampilan Harga Nett Seller Berbeda Sumber: Data Pribadi, 2022

(2) Penulis mengecek jumlah limit pembelian dari setiap produk untuk setiap modelnya di toko yang sama. Jika limit pembelian berbeda, penulis juga akan *reject* produk tersebut dan memberikan *remarks* agar tim kategori dapat mengetahui dan mengoreksinya.



(3) Penulis *copy* stock ke kolom "Stock Final Verdict" agar terdeteksi jumlah stok produk yang akan ditampilkan pada *Mall Flash Sale* Shopee

(4) Penulis mengisi "ok" pada kolom "Product Screening" dan

"Picture Screening" karena gambar produk dan kriteria produk telah sesuai.

(5) Penulis memberikan approval atau tetap reject sesuai dengan issue - issue yang ada. Jika penulis memberikan approval, maka row tersebut akan menjadi warna hijau secara otomatis, namun jika reject maka akan menjadi warna merah untuk memudahkan pengecekan produk.

Issue yang ditemukan penulis saat melakukan pekerjaan approval Muslim Fashion yang berbeda dari kategori lainnya, yaitu Status Item - Normal Unlist Reject. Issue ini berarti produk yang akan ditampilkan pada Mall Flash Sale sedang diarsipkan oleh penjual. Sehingga, penulis harus menunggu konfirmasi dari tim kategori untuk memberitahu kepada penjual agar produknya tidak diarsipkan. Setelah produk tidak diarsipkan, maka penulis dapat memberikan approval pada produk tersebut.

Untuk Puncak *Flash Sale double date*, Shopee Mantul Sale, dan *All Items under 99k*, penulis melakukan cara *approval* yang sama, namun menggunakan Google Spreadsheets secara gabungan dengan kategori lainnya dengan slot yang lebih banyak, yaitu 12:00 AM, 09:00 AM, 12:00 PM, 01:00 PM, 04:00 PM, 06:00 PM, dan 09:00 PM.

Untuk *Flash Sale double date*, seperti 2.2 dan lainnya, penulis juga melakukan *approval* dengan cara yang sama dengan kategori lainnya, yaitu melalui Google Spreadsheets pribadi.

MULTIMEDIA NUSANTARA



Gambar 3.24 Google Spreadsheets Pribadi Muslim Fashion Sumber: Data Pribadi, 2022

d) Approval Kategori Baby & Kids Fashion, Sports & Outdoor, dan Men Clothes

Setelah adanya pembaruan sistem FSCMT (Flash Sale Campaign Management Tools), penulis diberi pekerjaan *approval* pada kategori *Baby & Kids Fashion, Sports & Outdoor,* dan *Men Clothes* yang dilakukan setiap hari. Proses pengerjaan yang dilakukan dalam 3 kategori tersebut sama, yaitu:

- Macro seluruh data pada Google Spreadsheets agar dapat terekam secara otomatis tanpa harus memasukkan rumus secara berulang. Dengan demikian, seluruh *issue* pada produk ditampilkan secara otomatis, seperti *price not competitive, discount < 1%, dan name mismatch.*
- (2) Melakukan *sort range* data agar seluruh product id dapat ditampilkan secara berurutan.
- (3) Reject produk dengan issue "same with model ID below", dimana terdapat model produk yang sama pada slot/waktu flash sale dan produk yang sama juga.

MULTIMEDIA NUSANTARA

Peran Business Development..., Natasha Patricia Love, Universitas Multimedia Nusantara.

OK	OK	Y	
OK	OK	Y	
Same Model ID	REJECT	N	Same Model ID with SKU below, REJECT,
ок	OK	Y	
Same Model ID	REJECT	N	Same Model ID with SKU below, REJECT,
ок	ок	Y	
ок	OK	Y	
OK	OK	Ŷ	
ок	OK	Y	

Gambar 3.25 Contoh Issue Same Model ID with SKU Below Sumber: Data Pribadi, 2022

Penulis mempelajari banyak hal dari melakukan pekerjaan *approval* ini, yaitu sebagai pemilik usaha nantinya dapat memberikan harga yang kompetitif dan juga melakukan analisis harga dari kompetitor untuk produk yang serupa dan kualitas yang lebih baik agar dapat meningkatkan kepuasan *customer*. Saat ingin melakukan promosi produk, pemilik usaha juga harus mempersiapkan produk yang *ready stock* agar tidak mengecewakan *customer*. Selain itu, pemilik usaha juga harus memberikan harga yang pasti untuk setiap model pada produk yang sama agar dapat meyakinkan *customer* saat ingin membeli produk.

Terkait teori yang telah penulis pelajari, penulis belajar bahwa sebagai *entrepreneur* juga dapat menganalisis harga yang ditawarkan dari kompetitor dengan industri yang sama atau disebut dengan *competitor pricing*. Dengan demikian, harga yang ditawarkan dapat menyesuaikan dengan harga pasar dengan produk yang lebih berkualitas, sehingga dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dan konsumen dapat lebih memilih untuk membeli produk tersebut dibandingkan di toko lain.

5) Boosting brand untuk di Mall Flash Sale Shopee

Penulis diberikan tugas untuk melakukan *boosting brand* yang akan ditampilkan pada *Mall Flash Sale* Shopee sesuai dengan pembagian tugas. *Boosting brand* merupakan pengerjaan yang dilakukan dengan menaikkan beberapa *brand* terkenal yang masuk pada *Mall Flash Sale* untuk menjadi 20 teratas pada tampilan *Mall Flash Sale* Shopee. Pada awal melakukan pekerjaan *boosting brand*, penulis diberikan arahan langsung oleh Kak Adi Kurnia melalui Google Meet. Penulis melakukan *boosting* melalui web Display Management dan mulai menaikkan *brand* - *brand* ternama atau *brand* yang harus dinaikkan karena sedang ada festival tertentu.

Suot	JLIST		Change sho	p Order Save Actions •
	#	Shop ID	Shop Name	Items Number
	1	214363833	Realfood Official Shop	3
	2	109623996	Vyatta Indonesia Official Shop	10
	3	51925611	Xiaomi Official Store	5
	4	25707188	Philips Audio Official Shop	2
	5	15429343	Bosch Automotive Official Shop	3
-		04440400	0.000	

Gambar 3.26 Tampilan Display Management Boosting Brand Sumber: Data Pribadi, 2022

Dalam melakukan pekerjaan ini tentunya penulis harus banyak mengetahui *brand - brand* yang menjual produknya di Mall Shopee termasuk produk yang dijual agar penulis tidak salah dalam menaikkan *brand* pada tampilan *Mall Flash Sale* Shopee. Sehingga, pada hari pertama, penulis diberikan beberapa penjelasan produk yang dijual dari beberapa *brand* yang masuk pada *Mall Flash Sale* Shopee dan penulis juga membaca lagi dan melihat *brand - brand* pada Shopee Mall.

Penulis dapat mengimplementasikan teori yang telah dipelajari saat melakukan *boosting* tersebut, yaitu manfaat dari *promotional price* dan *boosting* yang dilakukan. Penulis mempelajari bahwa penjual melakukan *promotional price* dengan memberikan diskon untuk jangka waktu tertentu di aplikasi Shopee dapat meningkatkan penjualan mereka. Dengan demikian, pengguna

Shopee dapat mengetahui *brand - brand* ternama yang terdapat pada Shopee Mall.

Penulis juga dapat mengimplementasikan teori lain yang dipelajari saat perkuliahan dalam pekerjaan *boosting* tersebut terkait teori *customer loyalty*. Dengan dilakukannya *boosting brand* di Mall Flash Sale Shopee, maka konsumen akan terus mengingat dan berbelanja produk dengan *brand* ternama dengan harga yang lebih murah melalui aplikasi Shopee. Sehingga hal ini juga dapat meningkatkan *customer loyalty* Shopee.

6)

Roster check nama dan gambar produk melalui Back End yang akan ditampilkan pada halaman Current Flash Sale dan Mall Flash Sale Shopee

Penulis diberikan tugas *roster check* setiap hari dengan tujuan agar seluruh nama produk yang akan ditampilkan pada *Current Flash Sale* (CFS) dan *Mall Flash Sale* (MFS) sesuai dengan SOP, sesuai juga dengan gambar produk yang akan dijual, dan gambar produk juga sesuai dengan aturan yang berlaku (memiliki *background* transparan). Pada awal melakukan pekerjaan *roster check*, penulis diberikan arahan oleh Kak Desta Bagas Wijaya selaku price check *intern*.

Dalam melakukan pekerjaan *roster check* tersebut, dalam satu tim penulis berbagi tugas dengan anggota tim lainnya. *Flash Sale* yang dikerjakan penulis untuk melakukan *roster check* disesuaikan dengan pembagian tugas yang telah diberikan, antara *Current Flash Sale* atau *Mall Flash Sale*. Setelah mengetahui slot dan tanggal yang akan dikerjakan, maka setiap tim akan membagi tugas untuk melakukan *roster check*. Dalam 1 slot, misalnya tanggal 1 Maret slot 12:00 AM, penulis biasanya mendapatkan tanggung jawab untuk mengecek nama produk dan gambar produk sebanyak minimal 150 SKU.

Penulis melakukan pengecekan nama dan gambar produk

yang telah *approved* dan akan ditampilkan pada *Current Flash Sale* atau *Mall Flash Sale* Shopee 1 hari sebelumnya melalui website <u>www.admin.shopee.co.id</u> pada bagian Product Screening. Contoh kesalahan nama produk (terdapat tanda �) saat penulis melakukan pengecekan adalah sebagai berikut:

T7239	M1 5	ophie M	artin Ta	as Sel	empa	ng V	Vanit	a Del	afon	a Bag		
T7239	M1 L	.imit:1										
Ratings	Likes	Condition	Resp.%	M-1 Sold	M-1 View	M- 1 CR	OA sold	OA view	OA CR	Logistic Cost	Days to Ship	Repetiti Risk
5.0	35	1	95	0	0	0		243			2	-

Gambar 3.27 Kesalahan Nama Produk Roster Check Sumber: Data Pribadi, 2022

Contoh kesalahan gambar produk (masih terdapat *label* produk) saat penulis melakukan pengecekan adalah sebagai berikut:

	Model ID	Orig Stock (Total)	Orig Stock (Warehouse)	Orig Stock (Seller)	Promo Stock	Orig Price (before tax)	Promo Price (before tax)	Orig Price (after tax)	Promo Price (after tax)	Reba Price
155 Paket Combo Sarden 8x	47065506019	99999	Total: -	-	300 0	97,600	72,100	97,600	72,100	0
gram Saus tonat car same Kateny Option 1: Manual upload promo image Choose File No file chosen Image										

Sumber: Data Pribadi, 2022

Setelah mengetahui nama produk dan gambar produk yang salah pada beberapa SKU produk yang akan ditampilkan, penulis akan memberikan catatan pengoreksian pada Google Spreadsheets CFS Locking's Master Gdocs pada sheets KPI Tracker. Selanjutnya tim Grand Design akan mengedit gambar yang salah dan mengedit penamaan produk yang salah sesuai dengan hasil koreksi dari penulis.

12294		
12295	pict belum edit	5257380210 natasha
12296	remove "?"	5283765664
12297	pict belum edit	7741712706
12298	remove "�"	8761373827
12299	pict not ok	8611572872
12300	pict belum edit	9239831069
12301	pict belum edit	9179238483
12302	pict belum edit	14250193209
12303	pict belum edit	11035563415
12304	remove "�"	11100687783
12305	remove "?"	13964794834
12306	remove "�"	14107603965
12307	pict not ok	12809437619
12308		

Gambar 3.29 Hasil Koreksi Penulis saat Roster Check Sumber: Data Pribadi, 2022

melakukan pekerjaan roster check ini, penulis Dari mempelajari bahwa saat menjual suatu produk, gambar produk harus menarik agar dapat menarik customer untuk membeli produk dan nama produk juga harus sesuai dengan produk yang dijual agar tidak mengecewakan customer karena salah pengertian dan tidak sesuai dengan produk yang dijual. Penulis juga dapat mengimplementasikan teori terkait product development. Penjual harus menawarkan produk dengan nama produk yang sesuai pada produk yang dijual dan mudah diingat. Selain itu, penjual juga dapat menawarkan produk dengan packaging yang menarik, sehingga saat konsumen melihat foto produk yang ditampilkan pada Mall Flash Sale Shopee atau Current Flash Sale Shopee, konsumen akan tertarik untuk membeli produknya.

7) Tracking rejection rate In Shop Flash Sale to Mall Flash Sale

Penulis diberikan tugas untuk *tracking rejection rate In Shop Flash Sale to Mall Flash Sale* setiap 2 minggu sekali, yaitu membuat laporan dengan mengisi pada Google Spreadsheets mengenai data jumlah toko dan produk yang *rejected* atau tidak lulus seleksi untuk masuk pada *Mall Flash Sale* Shopee. Tujuan dilakukannya pengerjaan *tracking rejection rate* ini adalah agar dapat mengetahui dan menganalisis peningkatan atau penurunan persentase toko dan produk yang tidak lulus seleksi masuk ke *Mall* *Flash Sale*. Penulis melakukan *tracking* data toko dan produk dari jenis toko Mall Long Tail dan Mall Mid Tail yang tidak lulus seleksi untuk masuk ke *Mall Flash Sale* Shopee.

Terdapat beberapa kriteria dari toko yang tidak lulus seleksi masuk ke *Mall Flash Sale*, yaitu:

- Memiliki poin penalti lebih dari 2
- Tipe toko non lokal
- Status *seller* tidak normal atau toko tutup
- *Rating* toko kurang dari 4.5
- *Review* toko yang kurang dari 50
- Respon membalas chat yang kurang dari 50%
- Toko tidak aktif selama lebih dari 7 hari.

Selain itu, beberapa kriteria produk yang tidak lulus seleksi untuk masuk ke *Mall Flash Sale* Shopee, yaitu:

- Stok produk kurang dari 10
- Produk pre-order
- Waktu pengiriman lebih dari 2 hari
- Diskon produk kurang dari 5%
- Lock di Mall Flash Sale selama kurang dari 5 hari
- Harga produk pada *flash sale* lebih tinggi 10% dari harga sebelum *flash sale*.

Berikut ini merupakan contoh tampilan data jumlah toko yang tidak lulus seleksi untuk masuk ke *Mall Flash Sale* Shopee:

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

Peran Business Development..., Natasha Patricia Love, Universitas Multimedia Nusantara.

-	Deinsting Deserve	AVC		22 E-h	DA Fals	2
4	Rejection Reason	AVG	-	Z3 Feb	24 Feb	2
а						
4	Shop Fulfilment (N)	17	#	19	10	
5	Penalty Point >2	0	#	2	0	
6	Shop Type CB	0	#	0	0	
7	Seller Status 🗢 Normal	0	#	0	0	
8	Shop Rating <4.5	3	#	2	1	
9	Shop Review <50	5	#	5	1	
10	Chat Response <50%	2	#	2	3	
11	LSR >20%	1	#	5	2	
12	NFR >20%	1	#	3	2	
13	Inactive for 7 days	5	#	3	1	
14	ON Vacation	0	#	0	0	
15						
16	Shop Fulfilment (N)	105.61%	96	115.79%	100.00%	
17	Penalty Point >2	2.34%	96	10.53%	0.00%	
19	Shop Type CB	0.05%	96	0.00%	0.00%	
19	Seller Status 🗢 Normal	0.11%	96	0.00%	0.00%	
20	Shop Rating <4.5	21.98%	96	10.53%	10.00%	
21	Shop Review <50	33.97%	96	26.32%	10.00%	
22	Chat Response <50%	11.93%	96	10.53%	30.00%	
23	LSR >20%	4.70%	96	26.32%	20.00%	
24	NFR >20%	6.71%	96	15.79%	20.00%	
25	Inactive for 7 days	24.25%	96	15.79%	10.00%	
26	ON Vacation	0.11%	96	0.00%	0.00%	
27						

Gambar 3.30 Data Jumlah Toko Tidak Lulus Seleksi Sumber: Data Pribadi, 2022

Berikut ini merupakan contoh tampilan data jumlah produk yang tidak lulus seleksi untuk masuk ke *Mall Flash Sale* Shopee:

27						
29	Item Fulfilment (N)	657	#	706	601	
29	Disc <5%	3	#	0	0	
30	Stock/SKU <10	151	#	134	129	
31	PreOrder	0	#	0	0	
32	DTS>2	1	#	0	0	
33	FS Price / Historical Price >0.9	571	#	626	526	
34	is locked in MFS <5 days gap	0	#	0	0	
35						
36	Item Fulfilment (N)	110.45%	%	107.65%	108.99%	
37	Disc <5%	0.66%	96	0.00%	0.00%	
38	Stock/SKU <10	23.18%	96	18.98%	21.46%	
39	PreOrder	0.05%	96	0.00%	0.00%	
40	DTS>2	0.10%	96	0.00%	0.00%	
41	FS Price / Historical Price >0.9	87.55%	96	88.67%	87.52%	
42	is locked in MFS <5 days gap	0.00%	96	0.00%	0.00%	
43	[10] J. L. B. Marshell, M. M. L. M. M. Marshell, and J. M. Marshell, Nucl. Phys. Rev. Lett. 76, 100 (1997).					



Penulis juga memindahkan data jumlah seluruh *Seller* dan jumlah produk dari jenis toko *Mall Long Tail* dan *Mall Mid Tail* yang masuk ke nominasi *Mall Flash Sale* Shopee. Berikut ini merupakan contoh tampilan jumlah toko dan produk dari jenis toko *Mall Long*

Tail dan Mall Mid Tail:

 (manual i	nput daily)	Pivot data model (distinct count) from Raw Lumos data				
Dete	Colley Trees	Submission				
Date	Seller type	# of Sellers	# of SKU			
23 Feb	Mall - Mid Tail	170	1020			
23 Feb	Mall - Long Tail	101	407			
24 Feb	Mall - Mid Tail	159	766			
24 Feb	Mall - Long Tail	89	297			
25 Feb	Mall - Mid Tail	159	892			
25 Feb	Mall - Long Tail	89	310			
26 Feb	Mall - Mid Tail	175	877			
26 Feb	Mall - Long Tail	102	362			

Gambar 3.32 Data Jumlah Toko dan Produk yang Masuk Nominasi Sumber: Data Pribadi, 2022

Dengan penulis melakukan pekerjaan *tracking rejection rate* tersebut, penulis dapat belajar bahwa sebagai pemilik usaha yang menjual produk harus memberikan yang terbaik juga kepada *customer*, seperti merespon *chat customer* lebih cepat, memberikan diskon produk yang pasti lebih murah dari harga normal (tidak menaikkan dahulu harga normal lalu diberikan diskon), selalu mempersiapkan stok produk yang sesuai dengan kebutuhan *customer*, dan memberikan kepuasan kepada *customer* agar *rating* dari *customer* juga baik.

8) Mengikuti sesi *Learning and Development* Shopee

Learning and Development Shopee merupakan platform dari Shopee untuk seluruh karyawannya dapat belajar berbagai hal terkait lingkungan kerja di Shopee. Penulis diberikan tugas untuk memahami seluruh materi yang disampaikan dan mengerjakan kuis yang disediakan pada setiap sesi melalui website www.learning.sea.com. Sesi yang diikuti oleh penulis, yaitu "Our Values", "Cybersecurity and Data Security", "Presentation Guidelines", assessment wajib post - orientation, "Building a Respectful Workplace", dan "Confidentiality at Shopee and SeaMoney".

Tugas tersebut diberikan dengan tujuan agar setiap karyawan dapat menciptakan lingkungan kerja yang aman dan nyaman, serta dapat menerapkan *value* Shopee Indonesia dalam lingkungan kerja.

learning.sea.com/m	y-learning/completed-session	ns			£ 0 €≦	Ē	
				English 💌	Natasha Patri	cia Love	
						Φ	User
Category V	Competency V Co	urse ID/Course Name	Start Date → End	Date 🖹 🕑	Q, Search	All	E-Lear
Date	Course Type	Course Name	Category	Competency	Trainer		
22 Feb 2022	E-Learning	[I <u>D] Building a</u> Respectful Workplace	Compulsory Courses	Others			
28 Dec 2021	E-Learning	[ID] Asesmen Wajib Post-Orientation	Compulsory Courses	Functional Excellence			
!9 Dec 2021	E-Learning	[ID] Presentation Guidelines	Compulsory Courses	Communication			
!8 Dec 2021	E-Learning	ID Cybersecurity and Data Security	Compulsory Courses	Execution	a.		
18 Dec 2021	E-Learning	IIDI Our Values	Compulsory Courses	Work Attitude and	2		

Gambar 3.33 Sesi Learning and Development Shopee Sumber: Data Pribadi, 2022

Pada saat mengerjakan kuis yang tersedia pada setiap sesi, penulis harus mencapai target penilaian, yaitu 80. Dengan mengikuti sesi Learning and Development yang diadakan oleh Shopee tersebut, penulis mempelajari banyak hal mengenai value karyawan dari perusahaan Shopee, bagaimana saling menghargai di lingkungan kerja, pentingnya kerahasiaan data perusahaan, dan bagaimana penulis dapat mempresentasikan sesuatu dengan baik dan benar. Penulis juga dapat belajar banyak hal dan dapat mengimplementasikannya karena berkaitan dengan teori - teori yang telah dipelajari penulis selama perkuliahan. Pada sesi "Our Values", penulis dapat mempelajari dan mengimplementasikannya juga untuk

kedepannya, yaitu untuk mengetahui karakteristik calon karyawan yang sesuai dengan *value* perusahaan dan penulis dapat menerapkan *value* perusahaan saat bekerja.

Pada sesi "*Presentation Guidelines*", penulis dapat menerapkannya dan mempelajarinya saat melakukan presentasi perencanaan bisnis. Hal ini berkaitan dengan teori yang telah dipelajari penulis, dimana saat melakukan presentasi *business plan* secara lisan terdapat aturan untuk mengikuti arahan selama presentasi dan disesuaikan dengan waktu yang telah ditentukan.

9)

Cheap Shop 50% / Pasti Diskon 50%

Penulis melakukan pekerjaan *Cheap Shop* 50% yang diberikan setiap 1 kali dalam sebulan. *Cheap Shop* 50% adalah pekerjaan yang dilakukan untuk mengecek produk yang terdapat pada aplikasi Shopee bernama "Pasti Diskon 50%". Dalam melakukan pekerjaan tersebut, penulis mengecek beberapa kriteria, yaitu:

- a. Foto produk memiliki background transparan/putih
- b. Produk yang ditampilkan menawarkan diskon lebih besar atau sama dengan 50%
- c. Produk yang ditampilkan pada "Pasti Diskon 50%" adalah sebanyak minimal 300 produk
- d. Toko yang masih aktif/buka
- e. Stok produk harus lebih dari 49

Jika terdapat produk yang ditampilkan pada "Pasti Diskon 50%" tidak sesuai dengan kriteria di atas, maka penulis akan menghapus produk tersebut melalui *back end* Shopee. Maka dari itu, produk tersebut tidak akan ditampilkan pada aplikasi Shopee. Dengan demikian, *customer* Shopee tidak akan kecewa karena produk yang ditampilkan sesuai dengan *campaign* yang dituju, yaitu "Pasti Diskon 50%".

NUSANTARA

63



3.2.3 Kendala yang Ditemukan

Selama melakukan tugas - tugas yang diberikan dalam praktik kerja magang, penulis mengalami beberapa kendala yang terjadi. Berikut beberapa kendala yang dialami oleh penulis, yaitu:

1) Issue dan cara pengerjaan yang baru dalam pekerjaan approval

Penulis mengalami kendala saat melakukan pekerjaan *approval* karena *issue* yang ditemukan akan berbeda - beda di setiap kategori. Sehingga, ada beberapa *issue* yang ditemukan dan belum diberitahu kepada penulis untuk tetap memberikan *approval* atau tidak terkait produk yang mengalami *issue* untuk ditampilkan pada *Mall Flash*

Sale Shopee. Pada setiap kategori juga memiliki cara pengerjaan *approval* yang berbeda - beda, sehingga penulis cukup kesulitan untuk membedakan cara pengerjaan antara satu kategori dan lainnya yang dapat menyebabkan cara pengerjaan yang terbalik.

2) Alur kerja dan pendelegasian *job desc* selama magang

Pada hari pertama masuk praktik kerja magang, penulis cukup kesulitan karena masih belum diberitahu tugas - tugas yang akan dikerjakan selama praktik kerja magang setelah mengikuti sesi on boarding. Penulis juga menunggu waktu yang cukup lama untuk mendapatkan pengumuman mengenai bagian tim yang akan menjadi tim penulis. Penulis juga mengalami kendala pada awal praktik kerja magang, dimana tugas yang diberikan kepada penulis masih sangat sedikit, yaitu hanya melakukan pengecekan nama dan boosting. Penulis cukup kebingungan karena pengecekan nama telah selesai dilakukan di siang hari dan tidak ada pekerjaan lainnya lagi. Lalu, penulis hanya menunggu untuk melakukan pekerjaan boosting di sore hari mendekati jam selesai kerja. Penulis juga mengalami kendala, dimana penulis tidak diberitahu deadline untuk menyelesaikan pekerjaan yang diberikan.

3) Pemahaman Brand knowledge

Penulis mengalami kesulitan saat melakukan pekerjaan *boosting* karena penulis hanya mengetahui beberapa *brand* yang terkenal dan menjual produk mereka di Shopee Mall. Hal ini dikarenakan pekerjaan tersebut harus banyak mengenal *brand* - *brand* yang cukup terkenal dan mengetahui produk yang dijual di setiap *brand*. Selain itu, penulis juga cukup kesulitan karena penulis mengetahui beberapa *brand* yang namanya sering terdengar, namun masih belum mengetahui lebih dalam terkait produk yang dijual oleh *brand* tersebut.

4) Penggunaan sistem baru *Flash Sale Campaign Management Tools* (FSCMT) Sejak awal mulai praktik kerja magang, seluruh pekerjaan yang diberikan kepada penulis dikerjakan melalui Google Spreadsheets, sehingga penulis telah memahami cara pengerjaan melalui Google Spreadsheets. Namun, mulai Bulan Februari, tim Campaign Merchandising akan menggunakan sistem yang baru dalam pengerjaan tugas - tugas, yaitu sistem FSCMT. Dengan demikian, beberapa pekerjaan penulis dipindahkan ke sistem FSCMT. Penulis cukup kesulitan dan kebingungan saat diajarkan cara penggunaan sistem FSCMT karena diajarkan secara *online* kepada seluruh tim Campaign Merchandising, termasuk karyawan tetap dan *intern*. Sehingga, sebagai posisi *intern*, penulis cukup kebingungan sapa yang dapat dikerjakan oleh posisi *intern*.

5) Proses peralihan ke sistem baru FSCMT

Pada saat peralihan untuk menggunakan sistem baru FSCMT, penulis merasa kebingungan kapan dimulainya menggunakan sistem baru tersebut untuk pekerjaan *approval*. Hal ini dikarenakan proses *approval* untuk posisi *intern* berbeda dengan yang telah dijadwalkan untuk mulai menggunakan sistem baru FSCMT.

3.2.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Berdasarkan beberapa kendala yang dialami oleh penulis selama melakukan praktik kerja magang, penulis menemukan beberapa solusi untuk menyelesaikan kendala tersebut, yaitu:

 Penulis merangkum seluruh *issues* yang selalu ada pada setiap kategori dan lebih aktif bertanya kepada rekan kerja penulis yang membimbing penulis saat menemukan *issue* yang baru

Issue yang terdapat pada setiap produk dalam setiap kategori berbeda - beda, sehingga penulis mencatat seluruh rangkuman *issues* yang ada untuk setiap kategori. Dengan demikian, penulis dapat membaca kembali jika menemukan *issues* tersebut saat melakukan pekerjaan *approval*. Untuk beberapa *issue* yang baru, penulis menemukan solusinya dengan aktif bertanya kepada rekan kerja penulis, Kak Anita Meidryastuti apakah dengan *issue* tersebut penulis dapat memberikan *approval* atau *reject* produk tersebut. Dengan demikian, penulis tidak lagi mengalami kesulitan jika menemukan *issue - issue* yang baru dalam melakukan pekerjaan *approval* dengan menjalin komunikasi dengan rekan kerja penulis dan membaca melalui Google Spreadsheets yang telah disediakan. Contoh hasil rangkuman penulis untuk *issue* pada kategori *Men Bags* terlihat pada Tabel 3.3.

		0
No.	Issues	Approval/Reject
1.	L1 mismatch	Approve (dengan syarat tidak ada
		rebate)
2.	Price not competitive	Reject
3.	Confirm final price	Approve

Tabel 3.3 Rangkuman Issue Men Bags

2) Penulis menjalin komunikasi dengan Reporting Manajer

Dalam menyelesaikan kendala penulis, dimana penulis menunggu cukup lama untuk mengetahui tim mana yang menjadi bagian tim dari penulis, maka penulis menghubungi ulang Reporting Manajer penulis, Kak Dini Izzati untuk diberikan tugas yang akan dikerjakan oleh penulis dan memberikan info bahwa penulis telah siap bekerja magang. Setelah itu, Kak Dini Izzati memasukkan penulis ke dalam grup *intern* dan penulis diberikan arahan untuk menghubungi *Lead* dari tim masing - masing. Dengan demikian, penulis mendapatkan arahan dan tugas yang akan dikerjakan selama praktik kerja magang dari *Lead* penulis di tim *Mall Flash Sale*, yaitu Kak Adi Kurnia. Tugas yang diberikan kepada penulis masih sedikit pada saat awal mulai praktik kerja magang, sehingga penulis menemukan solusi untuk aktif bertanya kepada Kak Adi Kurnia mengenai tugas lainnya yang akan diberikan karena tugas yang diberikan tersebut telah selesai dikerjakan oleh penulis. Dengan demikian, Kak Adi Kurnia memberikan tugas lain kepada penulis yang akan diajarkan keesokan harinya, yaitu *approval.* Selain itu, penulis juga mendapatkan pekerjaan lain, yaitu *roster check.* Sehingga, penulis dapat belajar dan mengetahui lebih banyak lagi terkait proses kerja di PT. Shopee International Indonesia selama melaksanakan praktik kerja magang. Selama berjalannya praktik kerja magang, penulis juga meminta pekerjaan lain yang dapat dibantu pada posisi *intern* dan penulis mendapatkan tugas baru, yaitu *tracking rejection rate.*

 Penulis lebih aktif membaca dan melihat di Shopee Mall mengenai brand yang menjual produk di Shopee Mall

Penulis belum memiliki pengalaman yang banyak mengenai *brand - brand* yang ada, terutama untuk *brand* yang menjual produknya pada Shopee Mall. Dalam hal tersebut, penulis menemukan solusi agar penulis dapat memperluas *brand knowledge* penulis, yaitu dengan banyak membuka Shopee Mall dan melihat *brand - brand*, serta melihat produk yang dijual. Dengan demikian, penulis dapat mengetahui cukup banyak *brand* yang menjual produk mereka di Shopee Mall dan penulis dapat menaikkan *brand - brand* ternama dengan kategori yang berbeda - beda pada tampilan *Mall Flash Sale* Shopee. Sehingga, setiap *brand* memiliki kesempatannya untuk tampil dalam 20 teratas pada *Mall Flash Sale* Shopee.

4) Penulis memahami ulang dan menonton record yang telah dijelaskan melalui aplikasi Zoom dan lebih aktif bertanya saat menghadiri weekly meeting untuk mengetahui seluruh alur kerja pada FSCMT Saat diajarkan cara melakukan pekerjaan dengan sistem yang baru, yaitu *Flash Sale Campaign Management Tools* (FSCMT), *host* Zoom merekam seluruh proses pengajaran yang dilakukan di Zoom. Dengan demikian, penulis menonton ulang dan memahami lagi cara - cara yang harus dilakukan untuk menyelesaikan pekerjaan pada sistem FSCMT tersebut. Lalu, untuk mengetahui proses pekerjaan bagian apa yang dilakukan oleh posisi *intern*, penulis aktif bertanya kepada *Lead* penulis saat menghadiri rapat mingguan bersama tim penulis. Dengan demikian, penulis telah mengetahui proses kerja yang dilakukan penulis pada sistem FSCMT tersebut.

5) Penulis mengajak berdiskusi dengan rekan kerja dan memahami panduan penggunaan sistem FSCMT yang telah diberikan untuk pekerjaan *approval*

Penulis merasa kebingungan kapan dimulainya pekerjaan *approval* menggunakan sistem FSCMT, sehingga penulis mengajak diskusi dengan rekan kerja penulis, Kak Anita Meidryastuti mengenai pekerjaan *approval* yang dapat dilakukan untuk posisi *intern*. Selain itu, penulis juga aktif bertanya kepada sesama rekan kerja yang berada di posisi *intern* untuk memastikan pekerjaan *approval* di sistem baru belum dimulai atau telah dimulai. Penulis juga membuka lagi dan memahami panduan dan alur penggunaan sistem FSCMT untuk setiap tugas agar saat diberikan tugasnya, penulis tidak kebingungan.

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA