

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Istilah *startup* dipopulerkan oleh kalangan di *Silicon Valley* yang identik dengan teknologi. Namun sekarang ini, *startup* tidak hanya bergerak dalam bidang teknologi saja. *Startup* juga dapat bergerak di bidang lain dengan menyesuaikan perkembangan pasarnya. (Putra, 2020).

Startup adalah sekelompok individu yang membuat, menjual, ataupun memberikan layanan pada pasar. *Startup* terus mengalami kondisi pasar yang berubah dengan tidak ketidapastian tinggi. (Reis, 2011).

Perkembangan pasar dewasa ini mengharuskan *startup* untuk dapat memikirkan berbagai cara agar dapat bertahan hidup. *Startup* juga harus bersaing dengan kompetitor lain di industri yang sama ataupun berbeda. Sektor *marketing* adalah salah satu sektor yang harus diperhatikan oleh setiap *startup* saat ini. Banyak sekali *startup* yang mengandalkan *marketing* sebagai strategi utama mereka dalam menarik minat calon pembeli. Dalam memasarkan produk atau layanannya, *startup* harus meyakinkan calon pembeli melalui perkataan ataupun visual yang cocok. Oleh karena itu, *startup* sekarang memiliki banyak departemen, salah satunya adalah departemen kreatif.

Peran serta departemen kreatif pada *startup* di masa sekarang ini sangat krusial. Mereka tidak hanya sebatas ‘membuat’ konten. Konten tersebut harus dapat dipasarkan dan menjual produk atau jasa yang ditawarkan. Untuk dapat bersaing dengan kompetitornya, departemen kreatif harus menjadi lebih *stand out* dibanding yang lain. Salah satu caranya adalah dengan membuat desain yang unik dan menarik bagi calon pembeli. Peran tersebut mereka tugas dan tanggung jawab dari orang-orang yang berada di dalam departemen kreatif seperti *graphic designer* dan *video editor*.

Peran *video editor* dalam sebuah *startup* sangat dibutuhkan karena tanggung jawab akan konten bersifat video berada pada mereka. Konten yang telah dirancang

kemudian akan divisualisasi ke dalam bentuk gambar bergerak. Cakupan produksinya juga disesuaikan dengan *target market* dari *startup* itu sendiri. Saat ini, Instagram dan YouTube merupakan tempat utama bagi para calon pembeli untuk mendapatkan informasi yang cepat.

Saat ini, MyEduSolve memproduksi kontennya melalui beberapa *platform*. *Platform* utama yang sering dipakai adalah Instagram dan YouTube. Saat laporan ini ditulis, jumlah *followers* Instagram @myedusolve adalah sebanyak 15.892 *followers* dan jumlah *subscribers* YouTube sebanyak 768 *subscribers*.

Dengan keunikan *target market* serta lingkungan *startup* yang terus bergerak dengan cepat membuat penulis tertarik untuk dapat melakukan praktek kerja magang bersama dengan MyEduSolve. Selain itu, MyEduSolve menerapkan sistem kerja WFH (*Work From Home*) yang sesuai dengan situasi pandemi COVID-19 saat ini. Dengan melakukan praktek kerja magang di MyEduSolve, penulis mendapatkan ilmu lebih sebagai seorang *video editor* dalam sebuah *startup* dimana ilmu tersebut tidak akan didapatkan di tempat lain.

Berdasarkan pengamatan penulis selama masa praktek kerja magangnya, penulis menarik kesimpulan untuk analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sebagai berikut:

1. *Strength*

- a. Bisnis/jasa yang dijalankan oleh MyEduSolve dapat digunakan oleh seluruh masyarakat Indonesia.
- b. Target audiens sesuai dengan apa yang dijual.
- c. Tim MyEduSolve terdiri atas generasi-generasi muda yang berbakat dalam bidangnya masing-masing.
- d. MyEduSolve memiliki jaringan yang luas dan sudah bekerja sama dengan beberapa perusahaan asing seperti Microsoft dan Certiport.

2. *Weaknesses*

- a. Tim MyEduSolve tidak begitu banyak, terutama pada subdivisi penulis sebagai *video editor* yang hanya terdiri dari satu orang.
- b. *Workflow* sangat cepat, tidak sebanding dengan jumlah tim yang ada.

- c. *Selling point* yang masih kurang kuat.
 - d. Harga sertifikasi yang dijual tergolong mahal.
3. *Opportunities*
- a. Semakin banyak masyarakat Indonesia yang tertarik untuk bekerja di bidang kreatif, terutama generasi muda sekarang ini. Melalui sertifikasi yang dijual oleh MyEduSolve tentunya memberikan peluang yang lebih besar untuk bisnis tersebut.
 - b. MyEduSolve mengadakan *event* berskala nasional dan internasional untuk saat ini yaitu *MOS/ACP National Championship 2022*. Melalui *event* tersebut, pertumbuhan bisnis dari *startup* ini akan semakin dikenal dan berkembang.
 - c. Perusahaan lain dengan model bisnis yang sama masih sedikit.
4. *Threats*
- a. Ada perusahaan lain dengan model bisnis yang sama.
 - b. Pengguna mungkin tidak kembali membeli apa yang dijual.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

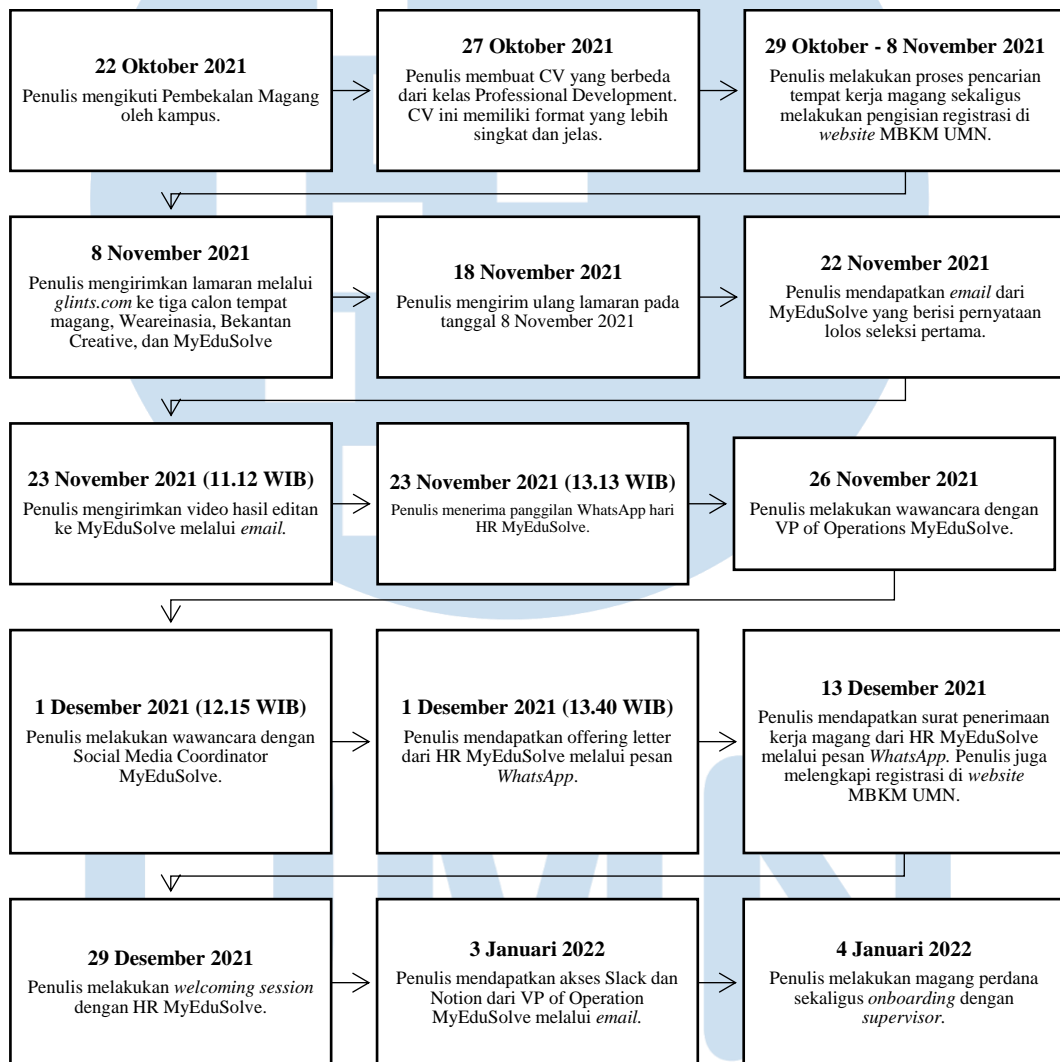
Pelaksanaan dari praktek kerja magang ini tidak hanya sebagai syarat kelulusan, tetapi juga untuk mengaplikasikan ilmu yang sudah didapat selama masa perkuliahan ke dalam bentuk kerja nyata.

Bentuk kontribusi yang diberikan oleh penulis selama proses praktek kerja magangnya adalah mengembangkan *video brief* dari tim, memberikan ide kreatif berupa konsep baru dan segar untuk video sesuai dengan target audiens, serta mengedit video sesuai dengan konsep yang telah disepakati.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Sesuai dengan kontrak yang disepakati, pelaksanaan kerja magang dimulai dari tanggal 1 Januari 2022 (terhitung dari 4 Januari) yang merupakan awal minggu pertama bulan Januari dan berakhir pada tanggal 30 Juni 2022 yang merupakan

akhir minggu kelima bulan Juni. Hari kerja dalam pelaksanaan kerja magang yang disepakati adalah lima hari kerja dimulai dari hari Senin sampai Jumat setiap minggunya. Jam kerja untuk setiap harinya adalah pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 17.30 WIB.



Gambar 1.1. Alur persiapan kerja magang

Sumber: Penulis (2022)

Pada tanggal 27 Oktober 2021, penulis membuat CV yang berbeda dari kelas *Professional Development* semester lalu. Alasannya karena CV tersebut

memiliki beberapa informasi yang kurang lengkap. Dalam pembuatan CV baru, penulis menggunakan *website* pembuatan resume gratis yakni *app.kinobi.asia*.

Selanjutnya, penulis melakukan lamaran pekerjaan magang melalui situs web *glints.com*. Proses pelamaran dilakukan dengan mengirimkan *cover letter* dari website MBKM UMN serta CV yang telah sebelumnya telah disiapkan oleh penulis. Ada beberapa instansi yang dilamar oleh penulis, Weareinasia, Bekantan Creative, dan MyEduSolve Indonesia. Proses lamaran ini berlangsung selama 29 Oktober hingga 8 November 2021.

Pada tanggal 22 November 2021, penulis mendapatkan *email* balasan dari MyEduSolve yang menjelaskan bahwa penulis telah lolos ke dalam seleksi pertama sebagai *video editor intern*. Selanjutnya, MyEduSolve meminta untuk mengedit video promosi sebuah *webinar* mereka sebagai tugas pertama. Penulis mengirimkan video hasil editannya pada tanggal 23 November 2021 pukul 11.12 WIB.

Di hari yang sama, tepatnya pukul 13.13 WIB, penulis menerima panggilan *WhatsApp* dari Nur Fathyah Hanum, HR MyEduSolve, yang menyatakan bahwa mereka bersedia merekrut saya sebagai *video editor intern*. Wawancara selanjutnya kemudian dilaksanakan pada tanggal 26 November 2021 pukul 2.30 WIB melalui aplikasi Zoom bersama dengan Isabella Lau, *VP of Operation* MyEduSolve. Pada wawancara kali ini, beliau memperkenalkan tentang MyEduSolve dan menjelaskan tentang pekerjaan yang akan dilakukan selama proses magang sebagai *video editor*. Setelah wawancara selesai, beliau meminta penulis untuk melakukan wawancara sekali lagi dengan Kenanga Sekar Putri, *Social Media Coordinator* MyEduSolve.

Wawancara berikutnya dilaksanakan pada tanggal 1 Desember 2021 pukul 12.15 WIB melalui aplikasi Zoom. Pada wawancara ini, Kenanga menjelaskan mengenai tim kreatif serta kondisi internal dari MyEduSolve. Kenanga juga akan berperan sebagai mentor penulis selama masa praktek kerja magang.

Di hari yang sama setelah melakukan wawancara dengan Kenanga, tepatnya pukul 13.40 WIB, penulis mendapatkan pesan *WhatsApp* dari Nur Hanum yang berisikan *offering letter* dari MyEduSolve.

Pada tanggal 13 Desember 2021 pukul 08.13 WIB, penulis mendapatkan pesan *WhatsApp* dari Nur Hanum mengenai surat penerimaan kerja magang.

Melalui surat tersebut, periode kerja magang ditentukan selama enam bulan, mulai dari 1 Januari hingga 30 Juni 2022. Penulis juga melengkapi formulir registrasi pada *website* MBKM UMN. Adapun beberapa informasi tambahan mengenai surat penerimaan kerja magang adalah sebagai berikut:

1. Nama Perusahaan : PT Dwi Inti Putra (MyEduSolve Indonesia)
2. Nama CEO : Stephanie Seputra
3. Posisi Selama Kerja Magang : *Video editor* Intern
4. Periode Magang : 6 Bulan (1 Januari – 30 Juni 2022)

Pada tanggal 29 Desember 2022, penulis melakukan *welcoming session* pada pukul 16.00 WIB melalui aplikasi Zoom yang dihadiri oleh Nur Hanum serta dua partisipan lain yang bekerja *fulltime*. Pada *welcoming session* ini, penulis dikenalkan secara singkat tentang profil perusahaan serta etika perusahaan melalui *handbook* yang telah disediakan. Nur Hanum juga membagikan Google Calendar perusahaan melalui *email* penulis.

Pada tanggal 3 Januari 2022 pukul 6.49 WIB, penulis mendapatkan *email* dari Isabella Lau. Dalam *email* tersebut, penulis mendapatkan undangan untuk segera bergabung dengan perusahaan melalui aplikasi Slack dan Notion.

Pada tanggal 4 Januari 2022 pukul 8.30 WIB, penulis melakukan magang perdana dengan MyEduSolve sekaligus *onboarding* dengan Kenanga selaku *supervisor* magang. Pada sesi *onboarding* ini, penulis dikenalkan lebih lanjut lagi tentang profil perusahaan, ruang lingkup kerja sebagai *video editor*, serta berkenalan dengan anggota tim kreatif lainnya.

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