

BAB I

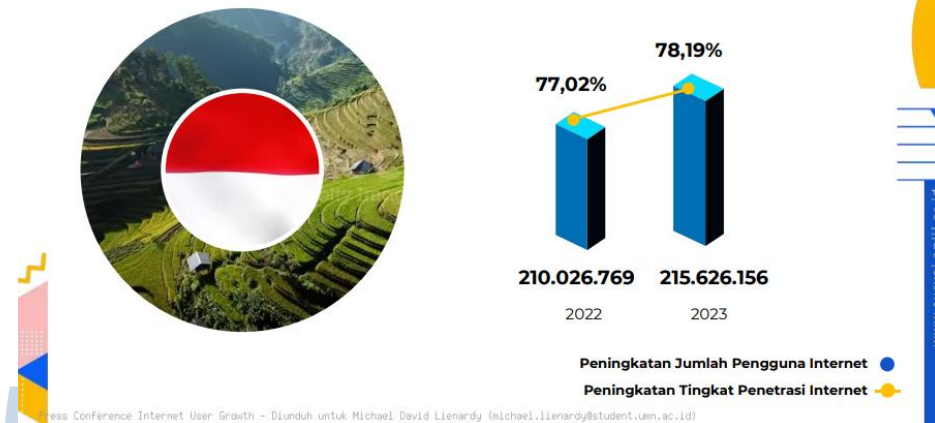
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pesatnya kemajuan teknologi internet dimulai sejak era tahun 2000, sebagian besar masyarakat sudah menggunakan internet untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti berkomunikasi, menerima informasi, melakukan transaksi, mendapatkan edukasi hingga hiburan (Danuri, 2019). Internet (*Interconnection-networking*), juga dapat menghubungkan antara satu dengan yang lain di seluruh penjuru dunia secara instan (Gani, 2020). Dengan hadirnya Internet, masyarakat lebih mudah melakukan transaksi secara online menggunakan *e-commerce* dibandingkan secara konvensional (Fransiska & Paramita, 2020). Salah satu inovasi dalam industri *e-commerce* adalah *live shopping* atau proses jual beli melalui *e-commerce* yang dilakukan menggunakan siaran langsung bersama *host*, memungkinkan adanya komunikasi *real time* antara *host* dengan penonton (Fransiska & Paramita, 2020). Tingginya permintaan *live shopping* dari bisnis lokal dan internasional di Indonesia berpengaruh langsung kepada kenaikan permintaan *live host* yang akan membutuhkan koordinator atau manajemen.

Internet adalah hasil kemajuan teknologi yang memungkinkan komunikasi antarmanusia dan menghubungkan mereka dengan seluruh dunia melalui komputer dan berbagai perangkat lainnya. Hadirnya internet memberikan manfaat yang luar biasa ke aspek kehidupan manusia terutama ekonomi dan bisnis. Selain itu, aspek lainnya yaitu pendidikan, pemerintahan, sosial, dan keagamaan (Haryanti, Paramarta, Wulansari, Rachmadanti, & Diotama, 2023).

Internet di Indonesia mengalami peningkatan signifikan, terlihat dari laporan survei oleh APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) pada Januari tahun 2023. Survei tersebut melibatkan 8.510 responden di seluruh Indonesia, dikumpulkan melalui teknik *multi-stage random sampling* dan wawancara menggunakan kuesioner (APJII, 2023).



Gambar 1.1 Data Tingkat Penetrasi Internet di Indonesia Tahun 2023

Sumber: APJII (2023)

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh APJII, terlihat adanya peningkatan tingkat penetrasi internet di Indonesia dari 77,02% pada tahun 2022 menjadi 78,19% pada tahun 2023. Selain itu, jumlah pengguna internet di Indonesia juga mengalami peningkatan yang signifikan, meningkat dari 210 juta pada tahun 2022 menjadi 215 juta pada tahun 2023 (APJII, 2023).

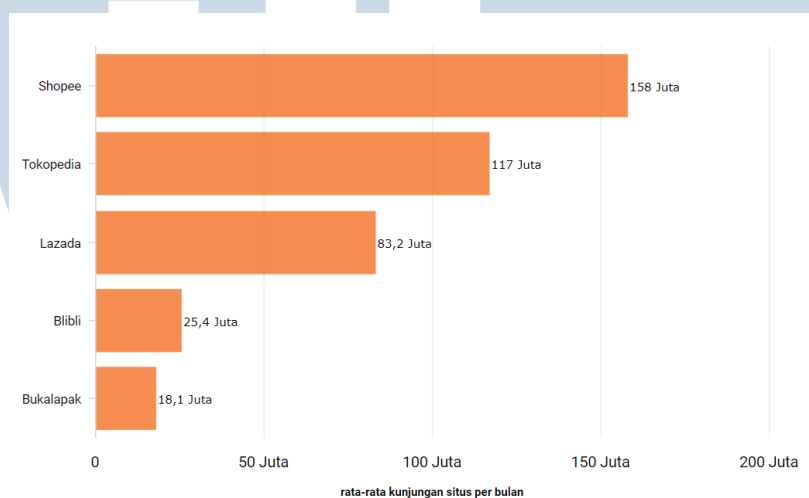
Hadirnya internet membuka mata dunia akan komunikasi dan cara transaksi baru dengan jaringan bisnis dunia yang tanpa batas seperti *e-commerce*. *E-commerce* merupakan transaksi bisnis dengan proses pelaksanaannya yaitu distribusi, pembelian, penjualan dan pelayanan dengan metode elektronik yang membutuhkan jaringan internet. Tahap – tahap dalam *e-commerce* yaitu proses produksi produk, marketing dan pembelian. Parameter dari *e-commerce* adalah akses internet, kemudahan informasi, kemampuan sumber daya manusia dan tanggung jawab managerial informasi (Teresya, Nabillah, & Tunnajah, 2022).

Dengan *e-commerce* juga memberikan kesempatan dan peluang yang sama kepada seluruh manusia di muka bumi untuk bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya. Kehadiran *e-commerce* juga mengubah pola belanja konsumen dimana sebelumnya konsumen datang langsung untuk berbelanja, namun sekarang sudah tidak perlu lagi karena konsumen cukup mengakses internet dengan membuka *platform e-commerce* untuk berbelanja (Ratama, Munawaroh, & Mulyati, 2022).

Sejak tahun 1994, Indonesia telah memiliki platform toko online, yaitu Kaskus. Namun, platform ini memiliki sedikit pengguna karena teknologinya belum efektif. Seiring berjalannya waktu, perkembangan toko online di Indonesia mengalami pertumbuhan yang

pesat. Hal ini menciptakan beragam platform toko online yang kini dapat dimanfaatkan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk menjalankan kegiatan berjualan secara online. Semua toko *online* yang hadir saat ini menawarkan berbagai macam fitur yang dapat digunakan oleh para pelaku bisnis UMKM untuk memperkenalkan produknya kepada khalayak luas (Andika, Masithoh, Kholiq, Nisa, & Rohmah, 2021).

Di Indonesia, *platform e-commerce* yang paling banyak di kunjungi adalah Shopee, Tokopedia, Lazada, BliBli dan Bukalapak. Dapat dilihat dari data SimilarWeb yang mengatakan bahwa Shopee mendapatkan jumlah kunjungan situs terbanyak di Indonesia pada kuartal I 2023 .



Gambar 1. 2 Data Jumlah Kunjungan E-Commerce Terbanyak Kuartal I 2023

Sumber: databoks.katadata.co.id (2023)

Dari data berikut dalam periode Januari – Maret pada tahun ini, Shopee mendapat kunjungan rata – rata 157,9 juta per bulan. Dilanjut dengan Tokopedia yang mendapat kunjungan rata – rata 117 juta, situs Lazada dengan 83,2 juta kunjungan, situs BliBli 25,4 juta kunjungan dan situs Bukalapak 18,1 juta kunjungan per bulan (Ahdiat, 2023).

Dengan pertumbuhan *platform e-commerce* di Indonesia yang menjamur, ternyata menurut Wardhana dalam (Murti, 2023) masih banyak para pelaku bisnis UMKM yang belum bisa memanfaatkan *platform* ini sepenuhnya karena keterbatasan pengetahuan akan teknologi. Salah satunya dengan memaksimalkan penjualan dengan menggunakan fitur *live streaming* yang sudah tersedia dalam *platform e-commerce*.

Menurut Chen dan Lin (2018) *live streaming* merupakan transmisi audio dan video dengan waktu nyata atas suatu peristiwa melalui internet sehingga memungkinkan audiens merasa seperti hadir di peristiwa tersebut (Primadewi, Fitriyani , & W, 2022). *Live shopping* digunakan untuk melakukan promosi produk hingga melakukan

aktivitas jual beli. Dalam hal ini ruang *live streaming* menciptakan ruang virtual bagi *live streamer* untuk *streaming* dan memberi pengunjung untuk menonton dan berkomunikasi dengan *streamer* langsung (Suhyar & Pratminingsih, 2023).

Aktivitas *live streaming* ini merupakan sesuatu yang kreatif, karena hal ini merupakan salah satu upaya untuk mengikuti tren dan inovasi digital yang berkembang. Dengan adanya aktivitas *live streaming* diharapkan dapat memberikan pengaruh secara langsung bagi konsumen terhadap keputusan pembelian dan dapat menciptakan kepercayaan, sikap dan perilaku aktif pengunjung dalam berkomunikasi sekaligus bertransaksi (Suhyar & Pratminingsih, 2023).

Berdasarkan dari penjelasan di atas, dapat kita simpulkan bahwa perdagangan *live streaming* adalah salah satu hal yang sangat menguntungkan untuk dilakukan oleh penjual untuk meningkatkan angka penjualan karena perdagangan *live streaming* mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian melalui kepercayaan konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung (Saputra & Fadhilah, 2022).

PT Koneksi Niaga Solusindo atau SIRCLO adalah perusahaan teknologi yang bergerak di bidang *e-commerce enabler* yang sudah berdiri sejak tahun 2013. Perusahaan ini menyediakan layanan untuk membantu *brand* atau penjual untuk membangun toko *online* mereka dengan cepat dan mudah. Selain itu, SIRCLO juga menyediakan solusi *e-commerce end-to-end* mulai dari *platform*, integrasi ke *marketplace*, *payment gateway*, hingga logistik. SIRCLO telah bekerja sama dengan berbagai *brand* ternama di Indonesia dan telah membantu mereka meningkatkan penjualan di platform *online* (SIRCLO, 2023). Selain itu, salah satu layanan yang disediakan oleh SIRCLO melalui SIRCLO Streamlabs adalah *live shopping* di *social commerce* seperti Tiktok, atau *e-commerce* seperti Shopee, Lazada, dan Tokopedia (SIRCLO, 2023).

1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang

Pemagang mengikuti program kerja magang di PT Koneksi Niaga Solusindo (SIRCLO) sebagai *talent coordinator* dengan tujuan untuk:

1. Mendapat pemahaman yang mendalam mengenai proses *end to end* dari posisi *Talent Coordinator* di SIRCLO sebagai perusahaan pilihan pemagang untuk melaksanakan program magang.
2. Untuk mendapatkan pengetahuan serta ilmu praktis yang dapat dijadikan bekal untuk membangun karir di dalam industry sejenis ataupun di industry lain dalam posisi yang berhubungan dengan posisi *Talent Coordinator*.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang di PT Koneksi Niaga Solusindo (SIRCLO) memiliki durasi selama 3-6 bulan. Proses pendaftaran dimulai dengan mengirimkan Curriculum Vitae (CV), yang kemudian akan melalui tahap seleksi oleh tim SIRCLO. Setelah melewati seleksi, calon pemegang akan menjalani wawancara dengan HRD dan setelah itu *user* yang merupakan calon *direct report* dari calon pemegang. Jika dinyatakan lolos tahap wawancara, calon pemegang akan menerima offering letter sebagai tanda dimulainya pekerjaan di SIRCLO, dengan pendampingan langsung dari supervisor SIRCLO.

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

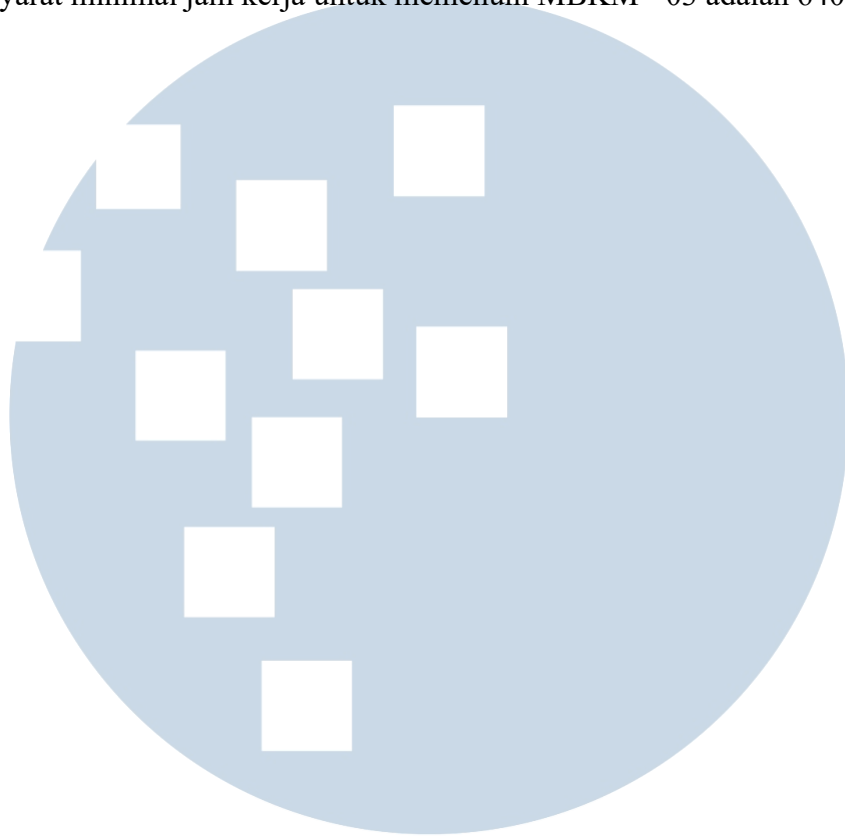
Jadwal kerja magang di PT Koneksi Niaga Solusindo (SIRCLO) dilaksanakan dari hari Senin hingga Jumat, dengan waktu mulai pukul 09.00 hingga 18.00, termasuk satu jam istirahat di antara jam 12.00 hingga 13.00. Oleh karena itu, setiap harinya, jam kerja yang harus dilakukan adalah 8 jam. Kegiatan magang di PT Koneksi Niaga Solusindo (SIRCLO) ini dilaksanakan secara *hybrid* yang berarti pemegang dapat melaksanakan tugasnya secara WFH atau *work from home*. Namun pada hari Selasa dan Kamis, pemegang harus melaksanakan tugasnya secara WFO atau *work from office* di SIRCLO Warehouse yang beralamat di Taman Tekno BSD, Blk. D2, Setu, South Tangerang City, Banten 15314. Pelaksanaan kerja magang ini dimulai pada tanggal 12 Juni 2023 hingga 11 Desember 2023, dan akan mencakup 640 jam kerja sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut prosedur pelaksanaan kerja magang di PT Koneksi Niaga Solusindo:

1. Membuat *Curriculum Vitae* (CV) untuk melamar ke perusahaan yang dituju.
2. Mencari lowongan Magang dan mendaftarkan diri ke perusahaan yang dituju dan mengirimkan CV ke perusahaan yang dituju sesuai dengan jurusan yang diambil.
3. Mengajukan MBKM - 01 ke kampus melalui *website* merdeka.umn.ac.id.
4. Mengirimkan surat pengantar keterangan dari kampus ke perusahaan atau mengajukan MBKM - 02.
5. Melengkapi registrasi di *website* merdeka.umn.ac.id.

6. Mengisi MBKM - 03 guna mengisi laporan *daily task* yang merupakan laporan kegiatan sehari-hari selama program magang di PT Koneksi Niaga Solusindo. Syarat minimal jam kerja untuk memenuhi MBKM - 03 adalah 640 jam kerja.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA