

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dalam Kerja Magang

Tujuan dari program magang ini untuk memberikan pengalaman langsung di industri *e-commerce* mulai dari proses perekrutan talenta untuk *live shopping* dan video pendek hingga pelacakan performa talenta. Selama magang di SIRCLO, perusahaan menggunakan sistem Hybrid yang memungkinkan seorang pemagang bekerja di kantor (*Work From Office/WFO*) pada hari Selasa dan Kamis dan untuk selebihnya pemagang dapat bekerja dari rumah (*Work From Home/WFH*). Dalam magang ini, pemagang memiliki tanggung jawab mencari talenta-talenta baru, melakukan *onboarding* dan wawancara serta penjadwalan talenta-talenta tersebut. SIRCLO juga mengadakan kegiatan untuk memperkuat hubungan antar pemagang, seperti *intern bonding*, dengan tujuan untuk menjalin hubungan antar sesama pemagang, SIRCLO juga menyelenggarakan acara *meet the management* yang memberikan kesempatan kepada para pemagang untuk bertemu dan berinteraksi dengan pihak manajemen SIRCLO.

Selama masa kegiatan magang di SIRCLO, pemagang disupervisi oleh *Senior Talent Coordinator Executive* sebuah posisi yang dipegang oleh Rara Fitriani, sebagai supervisi yang memiliki pengalaman yang luas dalam bidang ini. Sebagai *supervisor*, Rara Fitriani memberikan pengarahan dan panduan dalam melaksanakan tugas – tugas sebagai *Talent Coordinator*. Untuk mendukung program magang di SIRCLO, pemagang menggunakan beberapa aplikasi yang dapat mendukung kelancaran pekerjaan. Di antaranya ada Google Workspce yang terintegrasi dengan Zoho untuk menerima *email*, Talenta untuk mencatat absensi kehadiran, Slack untuk komunikasi dengan tim atau antar tim, serta Google Meet dan Zoom untuk mengadakan pertemuan *online*.

3.2 Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang

Selama berlangsungnya proses kerja magang selama enam bulan, pemagang melaksanakan pekerjaan *Talent Coordinator* yang mencakup tahapan dari penjadwalan, pengajuan daftar talenta kepada pihak terkait, menjadi perantara

komunikasi tim internal dengan talenta eksternal hingga keterlibatan dengan berbagai pihak terkait. Kegiatan utama mencakup pencarian bakat baru yang berpotensi, perancangan jadwal untuk para talent, memberikan umpan balik dan evaluasi terhadap kinerja mereka, serta melaksanakan tracking terhadap perkembangan para talent. Di samping itu, pemegang bertugas sebagai perantara komunikasi antara *Account Executives* (AE) atau *Key Account Executives* (KAE) dengan para talenta, menjaga alur informasi dan kebutuhan yang diperlukan oleh keduanya. Selain itu, pemegang juga terlibat dalam upaya pengembangan para talenta, bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan mereka. Dalam rentang waktu magang ini, beragam tugas tersebut tidak hanya meningkatkan pemahaman terhadap industri ini, tetapi juga memperkaya keterampilan manajerial dan komunikasi pemegang.

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Selama kegiatan magang berlangsung, sebagai *talent coordinator intern*, pemegang diberikan tanggung jawab yang berkaitan dengan produksi *live stream* dan *short video* dalam industri *live streaming* dan *short video production* untuk suatu *brand*.

Sebagai *Talent Coordinator Intern*, tugas yang menjadi tanggung jawab pemegang adalah:

1. Mencari talenta – talenta baru untuk dijadikan bagian dari talent pool SIRCLO Streamlabs.
2. Mewawancarai dan memperkenalkan SIRCLO Streamlabs kepada talenta – talenta baru.
3. Menyusun jadwal *live streaming* untuk para talenta.
4. Mengatur komunikasi antara talenta dengan AE/KAE dari setiap *brand*.
5. Mengajukan talenta baru untuk *brand – brand* yang membutuhkan talenta baru.

3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Pada pelaksanaan praktik kerja magang di SIRCLO, pemegang mendapatkan tugas – tugas yang berhubungan dengan talenta untuk kebutuhan dalam *e-commerce*. Pemegang dituntut untuk memiliki komunikasi antarpribadi yang baik, manajemen waktu yang baik, manajemen orang dan kepemimpinan

berkualitas serta *platformnya* seperti *e-commerce* yang sudah tersedia seperti sekarang untuk terus meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Dalam *e-commerce* tradisional, konsumen hanya bisa menelusuri satu arah dan hanya bisa membaca konten produk saja dalam bentuk teks, gambar dan video yang direkam sebelumnya secara *online* untuk mendapatkan informasi produk. Namun, dengan adanya *live streaming* dalam *e-commerce* dapat membantu konsumen untuk dapat membeli produk secara *real time* dan konsumen juga dapat langsung berkomunikasi dengan para *streamer* untuk menanyakan produk secara lebih jelas (Xu, Wu, & Li, 2020).

Tugas pemegang sebagai *talent coordinator* di SIRCLO adalah mencari, menyeleksi, dan mengatur *talent* yang memiliki tingkat komunikasi yang baik, dimana mereka ahli dalam memandu acara *live streaming* dan memiliki daya tarik yang tinggi agar dapat menarik perhatian penonton. Dalam hal ini, pemegang bekerja sama dengan tim kreatif dan produksi untuk memastikan setiap acara *live streaming* berjalan lancar termasuk koordinasi dengan operator untuk pengambilan foto *preview* sebelum *live* berlangsung.

Selain itu, pemegang juga mencari *talent video* yang akan bekerja sebagai aktor/aktris dalam *short video* yang akan digunakan dalam media sosial *brand* klien SIRCLO. Dalam hal ini, yang pemegang lakukan adalah mencari, menyeleksi *talent* yang memiliki keahlian dalam berakting dan mampu membawa karakter sesuai dengan apa yang dibutuhkan di dalam *short video brand client*. Pemegang bekerja sama dengan tim kreatif dan produksi untuk memastikan proses produksi berjalan lancar.

Sebagai *talent coordinator*, pemegang memiliki tanggung jawab untuk menjaga relasi dengan para talenta dengan menggunakan kemampuan komunikasi antarpribadi yang baik. Menurut (Sari, 2017) komunikasi antarpribadi adalah komunikasi yang dilakukan antara 2 orang di suatu situasi tertentu dengan tujuan untuk melihat reaksi orang tersebut dalam bentuk ekspresi maupun kata – kata. Dengan menggunakan kemampuan ini, pemegang dapat berkomunikasi secara efektif dengan para talenta, memberikan informasi terkait jadwal atau kebutuhan persiapan produksi dan menyampaikan umpan balik, kritik soal performa talenta pada saat produksi dari tim AE/KAE selaku perwakilan *brand* tanpa menyinggung atau menyakiti perasaan talenta tersebut.

Berdasarkan dari pengalaman pemegang, tugas utama seorang *talent coordinator* di perusahaan SIRCLO adalah *talent scouting*, *talent proposing* and *talent scheduling* dan *talent developing*.



Gambar 3.1 Bagan Proses Koordinasi Talenta di SIRCLO Streamlabs

Sumber: Data Olahan Pemegang (2023)

A. Pencarian dan Perekrutan Talenta

Pencarian talenta merupakan proses yang dilakukan untuk memperluas bank talent SIRCLO Streamlabs dengan mencari talenta – talenta baru. Proses ini menjadi proses yang penting untuk perusahaan dalam mencari dan mengidentifikasi talenta-talenta potensial yang dibutuhkan perusahaan. Tujuan dari pencarian talenta ini adalah menemukan talenta dengan kemampuan dan kualitas yang dibutuhkan dalam bidang *live shopping* dan video pendek untuk menjadi bagian dari bank talenta SIRCLO Streamlabs.

Proses pencarian talenta dilakukan melalui menghubungi calon – calon talenta yang memiliki potensi melalui media sosial Instagram, Tiktok ataupun LinkedIn. Selain menggunakan media sosial, pencarian talenta juga dapat dilakukan dengan memanfaatkan koneksi yang sudah dimiliki oleh *talent coordinator*.

Setelah dihubungi, mereka akan diarahkan untuk mengisi form *freelance talent recruitment* yang pemegang buat untuk tim *talent coordinator*. Form

ini dibuat menggunakan Google Form dan informasi dari calon *talent* yang diminta meliputi:

- a. Email,
- b. Nama
- c. Usia
- d. Gender
- e. Nomor telepon
- f. Status pernikahan
- g. Tautan media sosial (Tiktok, Instagram dan Youtube)
- h. Tautan Google Drive portfolio yang berisi sampel foto dan video.

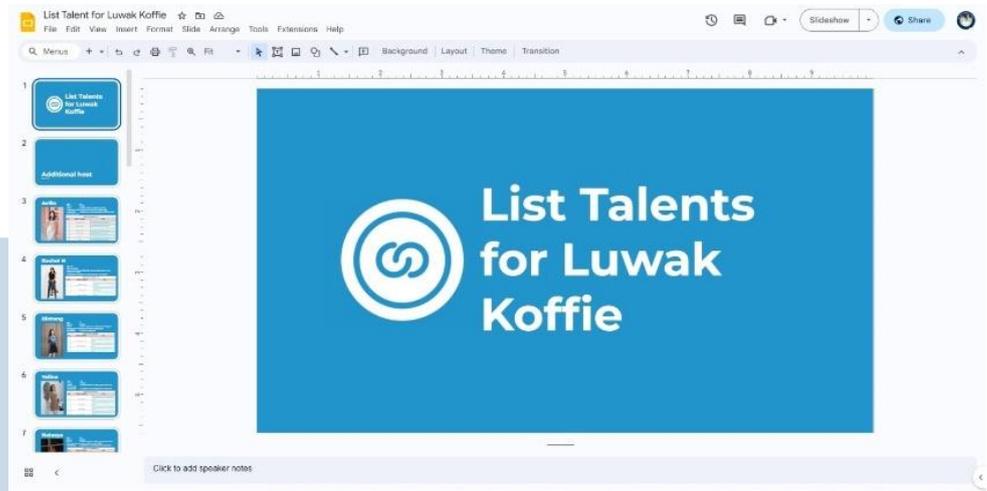
Setelah calon talenta selesai mengisi form tersebut, datanya akan diolah agar calon talenta tersebut dapat melakukan wawancara luring di studio SIRCLO.

Jika wawancara berjalan lancar, calon talenta akan berhasil menjadi seorang *freelance* talenta untuk SIRCLO Streamlabs dan kemudian akan dicarikan *brand* yang akan cocok dengan talenta tersebut.

B. Pengajuan Talenta

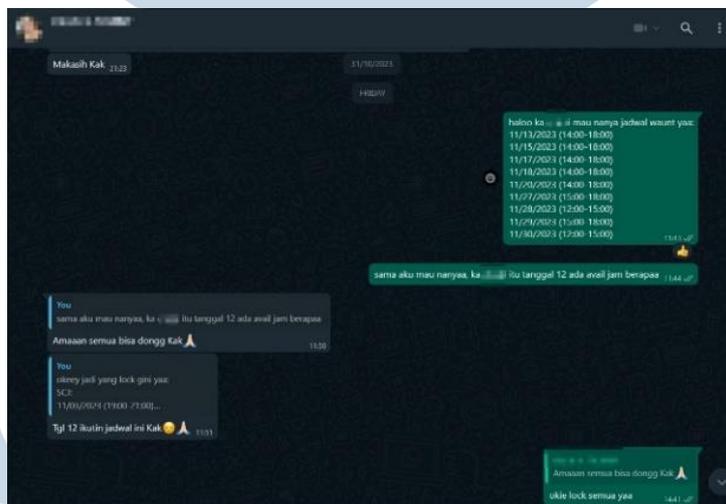
Setelah talenta berhasil menjadi bagian dari bank talenta SIRCLO Streamlabs, langkah selanjutnya adalah mencari *brand* yang cocok dengan talenta tersebut. Proses ini dilakukan melalui pengajuan talent untuk *brand* oleh *Account Executive* (AE). *Talent Coordinator* menyusun list talenta yang dianggap sesuai dengan kebutuhan *brand* dan menyampaikan informasi tersebut kepada klien atau *brand* terkait. Pengajuan talenta oleh *Talent Coordinator* menggunakan Google Slides yang disampaikan ke *brand* melalui AE menggunakan Whatsapp. Metode pengajuan ini menjadi metode komunikasi utama untuk melakukan pengajuan talenta. Daftar talenta yang diajukan mencakup informasi tentang keahlian, pengalaman, dan atribut lainnya. Klien atau *brand* memiliki kewenangan untuk menerima atau menolak talenta sesuai dengan preferensi mereka. Setelah itu, *Talent Coordinator* mengkoordinasikan jumlah talenta yang dibutuhkan, sesuai dengan hasil penerimaan atau penolakan dari klien. Keselarasan antara

talenta dan brand serta kelancaran proses seleksi dan manajemen talenta sangat bergantung pada komunikasi efektif antara semua pihak terlibat.



Gambar 3. 2 Pemilihan Talents untuk Brand
Sumber: Data Olahan Pemegang (2023)

C. Penjadwalan Talenta



Gambar 3. 3 Tangkapan Layar Proses Scheduling Talent

Sumber: Data Olahan Pemegang (2023)

Setelah pihak *brand* dan AE sudah menyetujui talenta yang diajukan, pemegang dapat melanjutkan ke tahap *scheduling* dimana pemegang akan menyusun jadwal para *talent* yang sudah diterima oleh *brand* masing – masing. Proses *scheduling* ini akan dilakukan berdasarkan dari kalender jadwal *live stream* dan *shooting*. Jadwal *live* yang sudah diberikan oleh tim AE akan ditawarkan kepada para *talent* dan teruntut jadwal-jadwal *live*

yang cocok, jadwal tersebut akan di-lock dengan *talent-talent* terkait. Proses *scheduling* ini dilakukan untuk *live streaming* dan juga *shooting short video*. Penentuan jadwal ini dilakukan dengan cara berkomunikasi dengan *talent* untuk melakukan penyelarasan jadwal *live* atau *shooting* dengan jadwal sehari-hari para *talent*. Komunikasi tersebut menggunakan aplikasi *Whatsapp*.

Gambar 3. 4 Kalender Jadwal Live Stream dan Shooting

Sumber: Data Olahan Pemangang (2023)

Pemangang menggunakan Google Sheets untuk melihat jadwal perharinya yang berbentuk kalender jadwal berlangsungnya *live streaming* dan *shooting*. Kalender Google Sheets ini hanya dapat dilihat oleh pihak internal SIRCLO Streamlabs dan bukan pihak eksternal. Selain itu, Talent Coordinator juga menggunakan Google Sheets untuk memonitor, *tracking*, dan memperbarui proses *scheduling*.

Gambar 3. 5 Scheduling menggunakan Google Sheets

Sumber: Data Olahan Pemangang (2023)

D. Pengembangan Talenta

Pemangang memiliki tanggung jawab untuk mengembangkan *talent* setelah *talent* tersebut menjadi *host live stream* atau *talent video* agar

mereka dapat meraih potensi tertingginya di SIRCLO. Salah satu cara untuk mengembangkan *talent* adalah dengan meminta *feedback* atau penilaian dari *brand* klien melalui AE yang bertugas untuk mewakili *brand* tersebut. *Feedback* atau penilaian ini akan disampaikan ke *talent* melalui *Talent Coordinator* guna menjaga relasi antara *brand* dan SIRCLO dengan *talent* terkait maka dari itu seorang *Talent Coordinator* wajib menguasai komunikasi interpersonal.

Selain itu, pemegang juga mempelajari perilaku dan performa dari para *talent* dengan tujuan jika para *talent* memiliki performa dan perilaku yang baik yang nantinya akan diberikan keringanan dalam bentuk diberikan waktu *live* lebih banyak. Begitu juga sebaliknya, jika *talent* memiliki performa yang kurang maka akan diberikan hukuman dalam bentuk jam *live* yang lebih sedikit. Hal ini sejalan dengan teori *Operant Conditioning* dalam (Maghfur, 2022) dimana *operant* berarti setiap tindakan akan menimbulkan akibat – akibat tertentu seperti hadiah makanan atau satu kejutan listrik. Sedangkan *conditioning* berarti mempelajari respon tertentu.

3.2.2.2 Host Live Stream

Seorang *host live shopping* memiliki peran yang sangat vital dalam mengarahkan dan memandu acara *live shopping* untuk mempromosikan produk kepada audiens (Chen & Lin, 2018). Dalam menjalankan tugas ini, kemampuan berkomunikasi menjadi kunci penting, di mana pemegang harus dapat menyampaikan informasi produk secara jelas dan persuasif kepada audiens. Komunikasi persuasif melibatkan pengaruh psikologis untuk memengaruhi sikap, kepercayaan, dan perilaku individu (Kriyantono, 2014).



Gambar 3.6 Tangkapan Layar Pemegang Menjadi Host Live

Sumber: Tangkapan Layar Pemegang (2022)

Host live stream shopping menggunakan dua pendekatan berbeda dalam menjual produk, yaitu *soft selling* dan *hard selling*. *Soft selling* lebih berfokus pada memberikan informasi yang komprehensif tentang produk, menjelaskan fitur-fitur dan manfaatnya, serta memberikan ulasan objektif (Moriarty et al., 2015). Pendekatan *soft selling* bertujuan untuk memberikan pengetahuan mendalam kepada audiens agar dapat membuat keputusan pembelian yang terinformasi. Di sisi lain, *hard selling* lebih aktif dalam mendorong audiens untuk melakukan pembelian impulsif dengan menggunakan teknik seperti penawaran terbatas waktu dan penekanan pada keuntungan instan.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.7 Foto Studio SIRCLO Streamlabs

Sumber: Data Internal SIRCLO (2022)

Selama menjadi *host live shopping*, pemegang juga berkolaborasi dengan tim lain, terutama *operator*, untuk memastikan kelancaran *live shopping*. Kolaborasi ini mencakup pengambilan foto *preview* sebelum *live shopping*, *briefing* dengan *script writer* dan *account executive*, serta interaksi dengan AE untuk memastikan persiapan teknis dan strategi komunikasi. *Briefing* dengan AE juga membahas kebutuhan dan harapan klien terkait *live shopping*, sehingga pesan brand dapat tersampaikan dengan baik.

Melalui kolaborasi dan *briefing*, pemegang dan tim memastikan bahwa visi, tujuan, dan pesan acara live stream dipahami dengan baik, memungkinkan persiapan yang baik untuk acara yang menghibur, memenuhi ekspektasi audiens, dan memberikan dampak positif kepada klien.

3.2.2.3 Meeting

A. Pertemuan Internal

Pertemuan internal yang diadakan oleh *Talent Coordinator* melibatkan pertemuan bersama dengan *Account Executive* (AE) serta tim produksi, termasuk Tim Video, *Operator*, dan *Project Officer*. Dalam pertemuan ini, topik pembahasan mencakup optimalisasi alur operasional produksi dan *project meeting* bersama AE.

Dalam konteks pertemuan dengan *Talent Coordinator* dan tim produksi berdiskusi tentang berbagai aspek produksi, termasuk bagaimana meningkatkan efisiensi alur kerja. Hal ini mencakup peninjauan proses produksi, peningkatan kualitas, dan identifikasi area yang dapat dioptimalkan untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Pembahasan tentang alur operasional produksi melibatkan pertukaran ide antara *Talent Coordinator*, Tim Video, *Operator*, dan *Project Officer*. Mereka bersama-sama mengevaluasi langkah-langkah yang dilibatkan dalam produksi, memastikan bahwa setiap tahapan berjalan dengan lancar dan efisien.

Selain itu, pertemuan ini juga mencakup *project meeting* bersama AE, di mana *Talent Coordinator* dan tim produksi berkolaborasi untuk merencanakan dan menyelaraskan *project* dengan tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini mencakup peninjauan target, jadwal produksi *live shopping* dan *short video*.

B. Pertemuan Eksternal

Pertemuan eksternal yang melibatkan *talent coordinator* meliputi, pertemuan bersama pihak *talenta* dalam bentuk *rebriefing* ketika diperlukan. *Rebriefing* bersama *host* dilakukan apabila ada masukan atau kritik dari pihak *brand* yang harus disampaikan untuk mengoptimalkan *live shopping* dan produksi video pendek. Pertemuan eksternal lain yang melibatkan *talent coordinator* meliputi pertemuan *project* bersama pihak *brand* yang diadakan dengan tujuan optimisasi produksi *live shopping* dan produksi video pendek dari segi penggunaan talenta.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Berikut adalah beberapa kendala yang pemegang hadapi ketika melakukan magang di SIRCLO sebagai *talent coordinator intern* :

- a. Kendala selanjutnya adalah jarak relasi interpersonal antar tim produksi (*Talent Coordinator*, *Project Officer*, *Video and Livestreaming Production*) dan tim commerce (*Account Executive*, and *Business Development*) di SIRCLO

Streamlabs yang cukup jauh yang membuat komunikasi dan relasi antara kedua tim ini yang kurang baik.

- b. Kendala berikutnya adalah ketika adanya regulasi untuk Tiktok Shop yang berdampak kepada SIRCLO yang mengubah target untuk memaksimalkan efisiensi yang membuat semua karyawan SIRCLO Streamlabs menjadi talent internal, hal ini menyebabkan terhambatnya operasional *day to day* tim khususnya talent coordinator.
- c. Menurut teori *Operant Conditioning* seharusnya ada *punishment* dan *reward* untuk *freelance talent* dan *host* yang berkerja Bersama dengan SIRCLO. Namun, pada kenyataannya tidak ada imbalan ketika seorang talent memiliki performa yang bagus, dan tidak ada juga sanksi kepada talent yang performanya berkurang.

3.4 Solusi atas Kendala yang Dihadapi

Dari kendala yang telah dijelaskan, berikut adalah beberapa cara bagaimana pemegang dapat menyelesaikan kendala – kendala tersebut:

- a. Dalam mengatasi kendala jarak relasi interpersonal antara tim produksi (*Talent Coordinator, Project Officer, Video and Livestreaming Production*) dan tim *commercial* (*Account Executive, dan Business Development*) di SIRCLO Streamlabs, pemegang merekomendasikan peningkatan transparansi serta pelaksanaan pertemuan offline guna memperkuat keterhubungan antar tim.

Untuk meningkatkan transparansi, penting untuk memanfaatkan platform *digital* yang mendukung berbagi informasi terkait *progress*, tujuan, dan kegiatan masing-masing tim. Pemanfaatan alat ini diharapkan dapat membuka jalur komunikasi dan membangun pemahaman bersama.

Selain itu, pelaksanaan pertemuan luring secara berkala dapat menjadi langkah strategis untuk mempererat hubungan interpersonal antar anggota tim.

Pertemuan tersebut dapat menciptakan suasana yang lebih akrab dan mendukung terbentuknya relasi yang lebih kuat di luar konteks pekerjaan.

Pendekatan ini sejalan dengan prinsip-prinsip manajemen interpersonal dan teori hubungan antarmanusia. Dengan demikian, diharapkan tindakan ini dapat mengatasi kendala jarak relasi interpersonal dan menciptakan lingkungan kerja yang lebih kolaboratif.

- b. Dalam menghadapi perubahan *job description* akibat regulasi TikTok Shop, khususnya pergeseran semua karyawan SIRCLO Streamlabs menjadi talenta internal. Pemegang menyarankan solusi dalam beberapa langkah konkret. Pertama, perlu dilakukan penyesuaian *job description* agar sesuai dengan perubahan regulasi dan tuntutan baru sebagai talenta internal. Kedua, meningkatkan komunikasi dan kolaborasi di dalam tim untuk memastikan pemahaman yang jelas tentang peran dan tanggung jawab yang diperbarui. Ketiga, memastikan adanya pelatihan yang relevan untuk memperkuat keterampilan yang dibutuhkan dalam konteks perubahan ini. Dengan pendekatan ini, diharapkan tim *Talent Coordinator* dapat mengelola perubahan dengan efektif tanpa menghambat operasional sehari-hari.
- c. Untuk penerapan hukuman dan imbalan sesuai dengan teori *operant conditioning*, pemegang menyarankan sebuah solusi dalam bentuk sebuah *tracker* yang dapat memantau performa dari tiap-tiap talent, dan sesuai dengan data yang ada di dalam *tracker* tersebut, *Talent Coordinator* dapat memberikan imbalan kepada talenta yang memiliki performa bagus dimana talenta-talenta tersebut dapat diberikan lebih banyak jadwal *shooting* atau *live*. Kepada talenta yang performanya kurang, akan diberikan sanksi berupa lebih sedikit jadwal *live* atau *shooting*.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA