

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Dilansir dari [liveandgo.co.id/home](https://liveandgo.co.id/home) startup ini berdiri pada bulan April 2023, dimulai dengan Tiktok Shop hingga terjadinya pemberhentian Tiktok Shop yang sempat ramai di tahun 2023, dan Live and Go sempat berhenti sejenak, dan pada bulan Desember 2023 Live and Go memutuskan untuk ekspansi juga ke Shopee Live dengan harapan yang lebih baik. Setelah cukup lama, Live and Go juga menetapkan PT yaitu PT. Belanja Online Streaming.



Gambar 1.1 Logo Live & Go

Sumber: [liveandgo.co.id/home](https://liveandgo.co.id/home)

Dilansir dari website Live and Go, mereka menawarkan banyak bentuk untuk dapat menaikkan sales, memaksimalkan ad campaigns, dan memprovide tugas jasa utama, yaitu:

1. Live Commerce, mengatur dari awal hingga akhir live ecommerce berlangsung, perencanaan konten, pemilihan produk, dan perencanaan promosi (bisa diproduksi dari pihak klien maupun pihak Live and Go), lalu mengoptimalkannya menggunakan data.
2. Short Video, membantu klien untuk merencanakan dan memproduksi short video untuk brand mereka, dan menggunakan data untuk memastikan dampak yang maksimal.

3. Ads Management, mendukung live streaming dan kinerja akun dan mencakup perencanaan media, eksekusi, dan peraturan iklan hingga optimasi berbasis data untuk meningkatkan hasil dari iklan tersebut.

Berikut SWOT dari Live and Go menurut penulis:

*Strengths:*

- Tim yang kompeten dalam produksi konten, manajemen iklan, dan analisis data.
- Kepastian produk yang dijual sesuai dengan yang ditawarkan ke calon pembeli.
- Live and Go juga memberikan benefit kepada calon pembeli bila mereka beruntung.
- Perusahaan merupakan joint company dari Vidio.com dengan Bukalapak yang merupakan perusahaan-perusahaan dalam naungan Emtek Group.

*Weaknesses:*

- Masih belum menemukan solusi untuk bagaimana agar *live streaming* kita tidak di *screen record* oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, dan di *re-livestream* oleh pihak tersebut yang merugikan kita.

*Opportunities:*

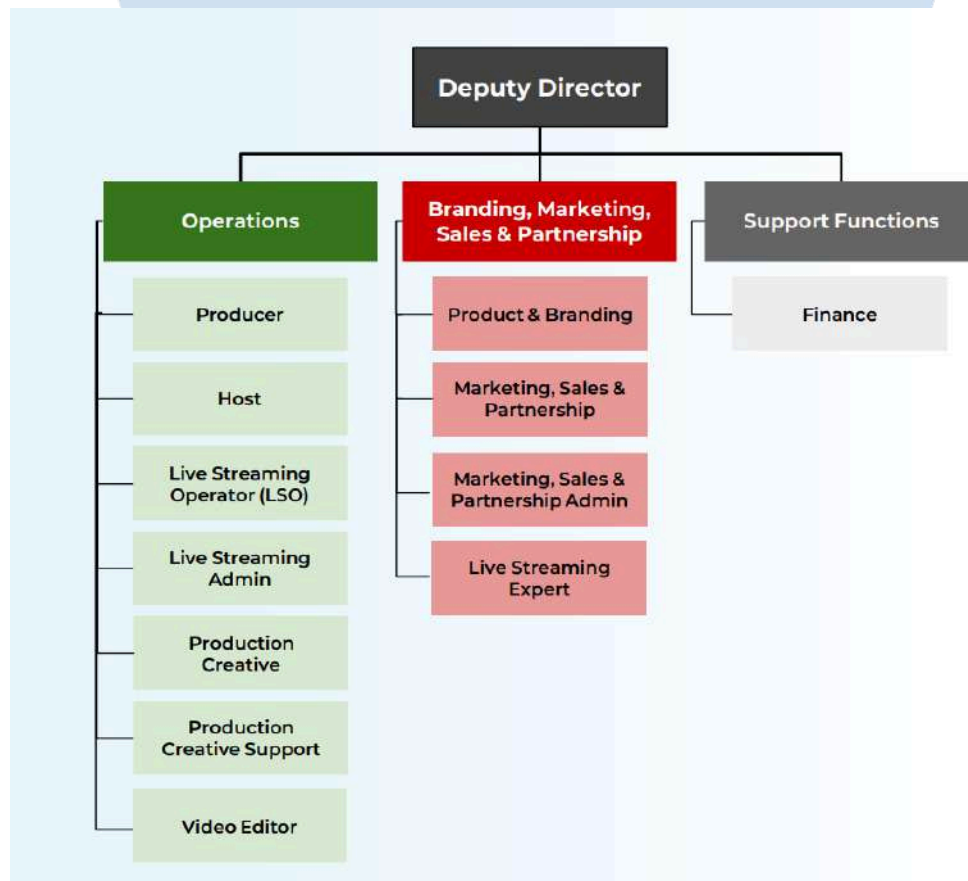
- Mayoritas orang yang bekerja menggunakan handphone, membuat lebih mudah mereka untuk mengakses konten dari Live and Go.
- Berpotensi untuk menarik segmen baru karena menggunakan *host* yang muda dan mengikuti zaman terutama yang berkaitan dengan Korea, dan sebagainya.
- Beberapa brand memiliki ikatan erat dengan Korea yang cukup terkenal, itulah yang menjadi peluang untuk meningkatkan awareness.

*Threats:*

- Persaingan ketat dengan perusahaan e-commerce livestream lainnya mungkin yang lebih menjatuhkan pada saat live dengan comment bertujuan untuk memberikan impresi buruk pada pihak Live and Go.
- Belum adanya *DRM (Digital Rights Management)* untuk melindungi hak cipta dan konten digital kita dalam platform yang kita gunakan yaitu Shopee Live dan TikTok Shop.

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam Live and Go juga memiliki bagian masing-masing untuk hasil yang maksimal, yaitu:



Gambar 1.2 Struktur Perusahaan Live and Go

Sumber: Data Perusahaan Live and Go

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