

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dengan pesatnya perkembangan sistem informasi saat ini, teknologi informasi semakin luas dan penting dalam mendukung berbagai kegiatan. Hampir semua bidang telah terbantu oleh teknologi sistem informasi yang mempermudah langkah-langkahnya. Sekarang, setiap perusahaan, baik besar maupun kecil, membutuhkan sistem informasi. Penerapan sistem informasi membantu meningkatkan kinerja perusahaan dan memudahkan akses informasi [1].

Ada banyak fungsi dari sistem informasi yang bisa diterapkan pada perusahaan, contohnya adalah pembelian dan penjualan. Pembelian atau penjualan merupakan hal penting dalam operasional perusahaan. Pengelolaan pembelian dan penjualan harus dilakukan dengan teliti, tidak hanya terkait dengan penjualan produk, pengadaan barang dan jasa sesuai harga dan waktu yang ditentukan, tetapi juga bagaimana membangun kemitraan yang efektif antara perusahaan.

Dalam dunia bisnis, aktivitas menjual dan membeli barang memiliki peran yang sangat vital. Ketika sebuah perusahaan ingin membeli stok barang, mereka harus selektif dalam memilih supplier yang sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas perusahaan mereka [2]. Melalui proses negosiasi harga, perusahaan dapat membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan supplier, yang pada gilirannya akan mempengaruhi ketersediaan dan kualitas barang yang dibeli. Demikian pula, dalam menjalankan proses penjualan, perusahaan harus memperhatikan berbagai faktor seperti kondisi pasar, preferensi pembeli, dan strategi pemasaran yang efektif.

Dengan memahami pasar dan profil konsumen dengan baik, perusahaan dapat meningkatkan peluang mencapai target pasar yang diinginkan dan memperkuat citra merek mereka. Dengan demikian, menjual dan membeli bukan hanya sekedar

aktivitas transaksional, tetapi juga merupakan bagian penting dari strategi bisnis yang kompleks dan berkelanjutan. Perusahaan PT Point Digital Indonesia merupakan perusahaan jual beli yang berbasis website yang menjual layanan seperti produk dalam game, pulsa elektrik, voucher PLN, dan masih banyak lagi.

Produk yang terkenal dijual dalam perusahaan ini diantaranya adalah voucher game Mobile Legends, Free Fire, Genshin Impact, dan masih banyak lagi produk lainnya yang terdapat di website resmi mereka. Perusahaan ini membutuhkan sebuah tenaga kerja yang dapat membuat sebuah visualisasi dari data penjualan yang mereka punya agar dapat lebih transparan terhadap data transaksi jual beli yang dilakukan oleh perusahaan.

Setelah mempertimbangkan dengan cermat dan menghabiskan waktu yang cukup lama, Gabriel Buffon Harahap dari Universitas Multimedia Nusantara telah memutuskan untuk meningkatkan kemampuannya dalam analisis dan visualisasi data, dengan bergabung di divisi IT Data Analyst di perusahaan PT Point Digital Indonesia. Untuk mencapai tujuan ini, Gabriel Buffon Harahap akan mengikuti program magang selama lima bulan atau setara dengan 800 jam kerja. Melalui program ini, diharapkan Gabriel Buffon Harahap dapat mengembangkan bakatnya di bidang yang dipilih dan meraih pengetahuan serta pengalaman yang luas dalam dunia kerja.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Program kerja magang yang dilaksanakan dalam PT Point Digital Indonesia merupakan salah satu syarat untuk kelulusan dalam Program Studi Sistem Informasi Universitas Multimedia Nusantara. Kegiatan kerja magang yang dilaksanakan dalam PT Point Digital Indonesia berlangsung selama 640 jam kerja yang nantinya jam kerja tersebut akan dikonversikan menjadi 20 Satuan Kredit Semester (SKS). Program kerja magang ini dilakukan dengan tujuan untuk mempersiapkan mahasiswa ketika memasuki dunia kerja sesuai dengan bidang studi yang dipilih dan melatih mahasiswa dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama program kerja magang berlangsung.

Kerja magang sebagai Data Analyst di PT Point Digital Indonesia bertujuan untuk memberikan kontribusi dalam analisis penjualan perusahaan serta membantu dalam pengambilan keputusan strategis. Sebagai seorang Data Analyst, tanggung jawabnya meliputi penyusunan laporan profit harian, mingguan, dan bulanan, serta penyajian informasi kepada pemangku kepentingan perusahaan melalui presentasi rutin. Tugasnya juga melibatkan analisis rutin terhadap kondisi pasar setiap minggunya untuk memberikan wawasan yang relevan bagi perusahaan.

Selain itu, mahasiswa akan diberikan tugas untuk memahami data yang ada dan mengolahnya menjadi visualisasi yang mudah dipahami. Melalui rangkaian kegiatan ini, diharapkan mahasiswa dapat mengasah keterampilan analitis mereka, meningkatkan kemampuan berkomunikasi, serta memperoleh pengalaman praktis yang berharga dalam pengolahan dan interpretasi data. Dengan demikian, kerja magang ini tidak hanya menjadi sarana pembelajaran, tetapi juga merupakan langkah awal yang penting dalam mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja profesional.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut merupakan waktu pelaksanaan kerja magang yang dilakukan dalam perusahaan PT Point Digital Indonesia.

1.3.1. Waktu dan Lokasi Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang di PT Point Digital Indonesia berlangsung mulai tanggal 10 Januari 2024 hingga 10 Juni 2024, selama 108 hari. Magang ini memiliki jadwal kerja lima hari dalam seminggu, dimulai dari hari Senin hingga Jumat. Kantor perusahaan POINTGO terletak di Ruko Melody 2 Blok MLDD 27, Medang, Kecamatan Pagedangan, Kabupaten Tangerang, Banten 15334. Mahasiswa yang mengikuti program magang akan ditempatkan di divisi IT Data Analyst, dengan jam kerja dari pukul 08:00 hingga 17:00 WIB, selama delapan jam per hari. Program magang ini dilaksanakan secara luring atau offline, dengan ketentuan bahwa batas keterlambatan masuk maksimal adalah sepuluh menit.

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

No.	TUGAS	JANUARI			FEBRUARI				MARET					APRIL				MEI
		2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1
1	Perkenalan, penjelasan jobdesk, pemahaman dataset, dan mempelajari tools yang digunakan	■	■	■														
2	Melakukan preprocessing Terhadap Dataset			■								■	■	■	■	■	■	■
3	Melakukan research terhadap perusahaan dan Payment Gateway		■															
4	Membantu melakukan pembukuan terhadap rekening perusahaan																■	■
5	Meeting Akhir Bulan			■				■					■					■
6	Membuat dashboard untuk visual analytics			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7	Menganalisis event terhadap penjualan							■				■	■					■
8	Membuat weekly & monthly report							■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam prosedur pelaksanaan kerja magang terdapat tiga tahapan yang dilewati oleh mahasiswa yaitu Pra Magang, Kegiatan Magang, dan Pasca Magang.

1) Pra Magang

Dalam tahap Pra Magang ini mahasiswa diminta untuk menyiapkan CV, menyiapkan portofolio, mencari lowongan magang yang diminati, mengikuti wawancara dengan perusahaan yang dituju, dan menunggu penerimaan karyawan di perusahaan yang diminati. Dalam kasus ini, mahasiswa mencari perusahaan magang di internet sesuai dengan kemampuan dan minat yang diinginkan. Kemudian mahasiswa mengirimkan CV serta portofolio kepada perusahaan yang diminati untuk ditinjau lebih lanjut. Setelah lolos seleksi melalui tahapan CV, maka mahasiswa akan dipanggil oleh petinggi perusahaan untuk melakukan interview secara tatap muka untuk menunjukkan kelayakan dan minat dalam perusahaan serta divisi yang diinginkan. Setelah melakukan wawancara, maka mahasiswa akan mendapat pengumuman dari perusahaan mengenai informasi untuk memulai kerja secara luring.

2) Kegiatan Magang

Tahap selanjutnya adalah kegiatan magang yang dilakukan oleh mahasiswa yang dimulai dari tanggal 10 Januari 2024 hingga 10 Mei 2024 atau 88 hari dengan jumlah 5 hari kerja dalam seminggu dimulai dari hari Senin hingga Jumat. Mahasiswa melakukan magang dengan posisi Data Analyst Intern yang mempunyai Jobdesc menemukan masalah bisnis dengan klien dan mengusulkan analisis solusi subjek/desain, mengekstrak data dari aplikasi web administrasi dan beberapa sumber data, serta cleanse, prepare, dan analisis data dari perspektif statistik, visualisasi hasil analitis sebagai pelaporan dan dasbor interaktif, dan meringkas wawasan yang

ditemukan tentang presentasi singkat dan bagikan kepada manajemen klien dan pengguna.

3) Pasca Magang

Tahap yang terakhir dalam prosedur magang ini adalah Pasca Magang. Dalam tahap ini mahasiswa membuat laporan magang yang berisi mengenai hasil dari magang yang mereka lakukan di perusahaan. Dalam penyusunan laporan magang ini, mahasiswa didampingi oleh dosen pembimbing dengan melakukan bimbingan secara luring maupun daring tergantung dengan kondisi yang ditentukan dari dosen pembimbing. Bimbingan ini dilaksanakan dengan syarat minimal 8 kali bimbingan untuk dapat menyelesaikan laporan magang tersebut