

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring laju perkembangan teknologi yang bertambah cepat, banyak perubahan mendasar yang terjadi dalam gaya hidup sehari-hari, di mana aktivitas seperti berkomunikasi, mengakses informasi, melakukan kegiatan jual beli tidak lepas dari penggunaan teknologi, khususnya internet [1]. Menurut survei yang dilakukan Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) sejak 18 Desember 2023 hingga 19 Januari 2024, tercatat bahwa 79,5% atau sekitar 221.563.479 penduduk Indonesia sudah menggunakan internet [2]. Peningkatan ini mendorong pertumbuhan signifikan dalam sektor bisnis dan jual beli secara *online*, yaitu *e-commerce* [3]. Hal ini didukung oleh pernyataan Direktur Pemberdayaan Informatika bahwa pertumbuhan jumlah *e-commerce* di Indonesia sudah mencapai angka 78% [4]. Keberadaan *e-commerce* memungkinkan masyarakat untuk melakukan transaksi dari mana saja tanpa terbatas oleh suatu wilayah geografis [5]. Berdasarkan hasil survei We Are Social yang dilakukan April 2021 lalu, sebanyak 88,1% pengguna internet di Indonesia telah menggunakan layanan *e-commerce* untuk membeli berbagai produk [6]. Data ini mengindikasikan bahwa tidak hanya tingginya jumlah *e-commerce* di Indonesia, tetapi juga minat masyarakat Indonesia untuk menggunakan layanan tersebut.

Melihat potensi di bidang *e-commerce*, PT Indobest Artha Kreasi (IAK) mengembangkan berbagai layanan pembayaran digital. Salah satu produk yang ditawarkan adalah Whitelabel, yang merupakan layanan Business to Consumer (B2C) yang memungkinkan pelanggan untuk memiliki aplikasi dan situs web penjualan produk digital dengan merek mereka sendiri [7]. Whitelabel menggunakan sistem *tenancy*, sehingga pengguna dapat melakukan penyesuaian terhadap bisnisnya sendiri, mulai dari tampilan situs web hingga produk yang dijual. Pada situs web Whitelabel, terdapat 2 pilihan penjualan, yaitu *shop* dan *Payment Point Online Bank* (PPOB). Pada menu penjualan PPOB, produk yang dapat ditawarkan untuk dijual meliputi pulsa, paket data, masa aktif, *e-money*, token listrik, dan lainnya.

Setiap produk PPOB yang tersedia untuk dijual, terutama produk Prabayar, memiliki 3 pilihan *supplier* yang dapat diatur oleh setiap *tenant*, yaitu Mobilepulsa,

supplier A, dan *supplier* B. Mobilepulsa adalah *supplier* internal dari IAK, sementara *supplier* A dan B merupakan pihak eksternal. *Supplier - supplier* ini merupakan sebuah *marketplace* yang bekerja sama dengan perusahaan *switching* serta *aggregator* pulsa dan produk digital. Pada masing-masing *supplier*, tersedia juga berbagai pilihan *seller* untuk setiap produk yang ditawarkan. *Seller* inilah yang akan meneruskan permintaan pembeli kepada operator terkait.

Saat ini, IAK sedang menjalin *partnership* dengan pihak *supplier* A. Oleh karena itu, untuk terus menjalin hubungan dengan *supplier* A, sebagian besar *tenant* baru diarahkan untuk menggunakan *supplier* A sebagai pilihan *supplier* produk mereka. Dengan banyaknya *tenant* yang diarahkan menggunakan *supplier* A, pihak IAK ingin melakukan pengembangan yang ditujukan untuk memudahkan para *tenant* yang menggunakan *supplier* A. Salah satu hal yang dapat dikembangkan adalah sistem integrasi antara *supplier* A dengan situs web Whitelabel *tenant*. Saat ini, sistem integrasi antara *supplier* A dengan situs web Whitelabel *tenant* yang ada saat ini masih kurang efisien karena prosesnya yang cukup panjang. Proses integrasi ini melibatkan pendaftaran akun *supplier* A melalui situs web mereka, kemudian pengisian data diri, dilanjutkan dengan aktivasi *two-factor authentication* (2FA), integrasi dengan akun *supplier* A yang sudah dibuat, dan penambahan produk yang menggunakan *supplier* A. Oleh karena itu, perlu dibuat fitur automasi untuk memperlancar dan mempersingkat proses integrasi *supplier* A dengan situs web Whitelabel *tenant*. Fitur yang akan dikembangkan berupa registrasi otomatis yang merupakan salah satu tahapan besar dalam proses integrasi. Ini dapat memangkas proses registrasi yang sebelumnya mengharuskan *tenant* untuk membuka situs web *supplier* A, serta menambahkan proses penambahan produk *template* secara otomatis.

Selain Mobilepulsa dan *supplier* A, *tenant* juga dapat memilih *supplier* B. Seperti layanan pada umumnya, klien dapat ikut ambil bagian dalam pengembangan situs web Whitelabel. Berdasarkan permintaan beberapa *tenant*, terdapat satu masalah yang ada pada akun Whitelabel yang ter-integrasi dengan *supplier* B yang dapat menurunkan kinerja *tenant*. Masalah ini diawali dari perubahan daftar harga yang dilakukan oleh *tenant* pada situs web *supplier* B, namun banyak *tenant* yang sering lupa untuk melakukan sinkronisasi dari situs web Whitelabel. Harga yang tidak sinkron antara 2 situs web ini dapat menyebabkan kerugian bagi para *tenant* karena harga yang terus berubah. Kondisi saat ini, situs web Whitelabel menampilkan daftar harga yang dijual dari akun *supplier* B *tenant* tersebut. *Tenant* dapat melakukan perubahan pada daftar harga di situs web *supplier* B mereka, dan

melakukan sinkronisasi manual pada situs web Whitelabel menggunakan tombol yang disediakan. Namun, hal ini cukup memakan waktu dikarenakan *tenant* yang perlu berpindah-pindah situs web ketika melakukan perubahan sekecil apapun. Karena itu, automasi pada proses sinkronisasi daftar harga dirasa diperlukan untuk meningkatkan efisiensi *tenant* ketika melakukan perubahan pada situs web *supplier* B.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang ini didasari dengan maksud dan tujuan tertentu. Berikut merupakan maksud dari dilaksanakannya kerja magang:

1. Mengaplikasikan ilmu yang didapat selama masa perkuliahan ke dalam lingkup kerja.
2. Memperluas dan mengembangkan wawasan dan keterampilan melalui keterlibatan langsung di perusahaan.
3. Menambah pengalaman kerja sebagai persiapan untuk ke depannya.

Adapun tujuan dari kegiatan magang ini adalah untuk membuat fitur automasi pada proses registrasi antara layanan Whitelabel *tenant* dengan *supplier* A, serta sinkronisasi otomatis daftar harga antara *supplier* B dan Whitelabel.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang di PT Indobest Artha Kreasi dilakukan mulai dari tanggal 8 Januari 2024 hingga 28 Juni 2024. Rincian waktu pelaksanaan kerja magang adalah sebagai berikut:

1. Kerja magang dilakukan setiap hari dengan sistem *hybrid*, mulai dari hari Senin hingga Jumat. Magang dilakukan secara *Work From Office* (WFO) selama 2 hari, yaitu pada hari Rabu dan Jumat, sedangkan 3 hari lainnya secara *Work From Home* (WFH).
2. Jam kerja dimulai dari pukul 10.00 dan berakhir pada pukul 18.00, dengan waktu istirahat makan siang pada pukul 12.00 selama satu jam.

Diluar waktu pelaksanaan, berikut merupakan prosedur kerja magang:

1. Mengikuti sesi *onboarding* di awal periode magang untuk lebih memahami perusahaan dan sistem kerjanya.
2. Presensi setiap harinya dilakukan menggunakan fitur *clock in* dan *clock out* pada aplikasi Talenta.
3. Rapat mingguan divisi dilakukan setiap hari Rabu untuk membahas pekerjaan yang sedang dan akan dilakukan, serta membahas kendala-kendala yang dialami.
4. Pelaksanaan kerja diatur menggunakan sistem *cycle*, dimana setiap *cycle* berlangsung selama 6 minggu, dengan tambahan 2 minggu untuk periode *buffer*.
5. Melakukan *update progress* setiap harinya pada situs web Basecamp.
6. Komunikasi antar rekan kerja dilakukan melalui aplikasi Telegram.

