

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan pesatnya perkembangan dari sistem informasi, peran teknologi informasi menjadi semakin luas dan krusial dalam menunjang berbagai aktivitas. Teknologi ini telah merambah hampir semua sektor, mempermudah berbagai proses di dalamnya [1]. Saat ini, perusahaan baik skala besar maupun kecil, sangat bergantung pada penerapan sistem informasi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperlancar akses terhadap informasi yang diperlukan [2]. Beragam fungsi dari sistem informasi dapat diimplementasikan dalam operasional perusahaan, contohnya seperti dalam proses pembelian dan penjualan. Aktivitas ini sangat vital bagi kelangsungan operasional, yang mencakup tidak hanya transaksi penjualan produk atau pengadaan barang dan jasa sesuai dengan anggaran dan waktu, tetapi juga dalam membangun hubungan kemitraan yang solid dan efektif antara perusahaan dan pemasok. Sistem informasi yang terintegrasi dengan baik mampu mendukung manajemen yang lebih akurat dan meminimalkan risiko kesalahan dalam setiap proses bisnis yang dijalankan [3].

Dalam dunia bisnis, aktivitas jual beli barang memegang peranan yang sangat penting dalam kelangsungan operasional. Saat sebuah perusahaan ingin mengadakan pembelian stok, mereka harus melakukan seleksi dengan cermat dalam memilih pemasok yang sesuai dengan kebutuhan spesifik dan kapasitas bisnis mereka. Proses ini melibatkan evaluasi mendalam terhadap reputasi, harga, dan kemampuan pemasok untuk memenuhi permintaan perusahaan. Melalui negosiasi yang baik, perusahaan dapat membuat sebuah kerjasama yang saling menguntungkan dengan pemasok, yang pada akhirnya akan berdampak pada ketersediaan stok yang stabil serta kualitas barang yang terjamin [4].

Di sisi lain, dalam menjalankan aktivitas penjualan, perusahaan juga harus memperhatikan berbagai aspek penting. Kondisi pasar yang dinamis, preferensi konsumen yang terus berubah, serta strategi pemasaran yang tepat sangat mempengaruhi keberhasilan penjualan. Pemahaman yang baik terhadap tren pasar dan perilaku konsumen memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan pendekatan mereka, sehingga dapat memaksimalkan potensi penjualan dan menjaga daya saing di pasar [5].

Dengan pemahaman yang mendalam tentang pasar dan profil konsumen, perusahaan dapat secara efektif meningkatkan peluang untuk mencapai target pasar yang diinginkan, sekaligus memperkuat citra merek mereka. Hal ini menunjukkan bahwa proses jual beli bukan sekadar aktivitas transaksional, tetapi menjadi salah satu bagian integral dari strategi bisnis yang lebih kompleks dan berkelanjutan [6].

Sistem penjualan dan pembelian banyak dilakukan oleh perusahaan di Indonesia baik menjual secara langsung (*offline*) atau membeli secara virtual (*online*). PT Hidden Digital Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang jual beli produk virtual melalui platform website. Mereka menawarkan berbagai layanan seperti penjualan mata uang dalam game, token listrik, pulsa, dan produk digital lainnya. Beberapa produk paling populer yang dijual oleh perusahaan ini mencakup mata uang virtual dari game-game terkenal seperti Mobile Legends, Free Fire, Call of Duty Mobile, serta banyak produk terkait lainnya yang dapat ditemukan di situs resmi mereka [7].

Perusahaan PT Hidden Digital Indonesia saat ini memerlukan tenaga ahli yang mampu membuat visualisasi data penjualan yang mereka miliki. Visualisasi ini akan membantu membuat informasi terkait transaksi jual beli lebih transparan dan mudah dipahami, sehingga memudahkan perusahaan dalam menganalisis tren, mengidentifikasi peluang peningkatan, dan menjaga akurasi dalam laporan transaksi bisnis mereka.

Dari pertimbangan yang telah dilakukan, maka proses kerja magang dengan PT Hidden Digital Indonesia dilakukan dengan harapan dapat meningkatkan

kemampuan dalam melakukan analisis data dan visualisasi data dengan bergabung dalam divisi Departemen IT dengan peran sebagai *Data Analyst Intern*. Dalam mencapai tujuan ini, kesempatan program magang yang diberikan, harus dipenuhi selama kurang lebih 640 jam kerja. Dengan dilaksanakan program magang ini maka diharapkan dapat meningkatkan pengetahuannya serta pengalaman dalam dunia kerja.

1.2.Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Program kerja magang yang dilaksanakan di PT Hidden Digital Indonesia merupakan bagian penting dari persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program Studi Sistem Informasi di Universitas Multimedia Nusantara. Magang ini berlangsung selama 640 jam kerja, yang nantinya akan dikonversi menjadi 20 Satuan Kredit Semester (SKS). Tujuan utama dari program ini adalah untuk mempersiapkan mahasiswa menghadapi dunia kerja di bidang yang sesuai dengan studi mereka, serta memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan pengetahuan teoretis yang telah dipelajari selama masa kuliah ke dalam situasi nyata di lingkungan kerja. Dengan demikian, mahasiswa dapat memperkuat keterampilan praktis mereka, meningkatkan pemahaman tentang dinamika industri, dan membangun fondasi yang kuat untuk karier mereka di masa depan.

Melaksanakan program kerja magang sebagai Data Analyst di PT Hidden Digital Indonesia juga bertujuan untuk memberikan suatu kontribusi signifikan dalam melakukan analisis jual beli yang dilakukan perusahaan dan mendukung pengambilan keputusan strategis. Dalam peran ini, mahasiswa bertanggung jawab untuk menyusun laporan profit secara mingguan dan bulanan, serta menyampaikan informasi penting kepada pemangku kepentingan melalui presentasi yang teratur. Tugas lainnya mencakup analisis kondisi pasar secara rutin setiap minggu, yang bertujuan untuk menghasilkan wawasan yang berharga bagi perusahaan.

Selain itu, kerja magang juga akan melibatkan proses pemahaman dan pengolahan data yang kemudian akan diubah menjadi visualisasi yang mudah dimengerti. Kegiatan diharapkan membantu peserta magang dalam melatih

keterampilan analitis, meningkatkan kemampuan komunikasi, dan juga mendapatkan pengalaman praktis yang berharga dalam pengolahan dan interpretasi data. Dengan demikian, magang ini bukan hanya sekadar kesempatan belajar, tetapi juga merupakan langkah penting dalam mempersiapkan diri memasuki dunia kerja profesional, memberikan landasan yang kuat untuk karir di masa depan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut adalah jadwal pelaksanaan program magang di PT Hidden Digital Indonesia:

1.3.1. Waktu Pelaksanaan Magang

Program magang di PT Hidden Digital Indonesia akan berlangsung mulai tanggal 5 Agustus hingga 31 Desember, dengan jadwal kerja lima hari dalam seminggu, yaitu dari Senin hingga Jumat. Mahasiswa yang terlibat dalam program ini akan menjalani waktu kerja antara 8 hingga 9 jam setiap harinya, dimulai dari pukul 08.00 hingga 17.00. Perusahaan memberikan fleksibilitas dengan dispensasi keterlambatan selama 30 menit untuk kehadiran di tempat kerja. Magang ini dilaksanakan secara langsung di lokasi perusahaan, memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk terlibat secara aktif dan belajar langsung dalam lingkungan profesional.

Dengan cara ini, mahasiswa tidak hanya memperoleh pengalaman praktis, tetapi juga dapat berinteraksi langsung dengan tim dan memahami dinamika kerja di industri digital. Lingkungan kerja yang mendukung ini diharapkan dapat mempercepat proses belajar dan membantu mahasiswa mempersiapkan diri menghadapi tantangan di dunia kerja yang sesungguhnya. Pada Tabel 1.1 berikut ini adalah gambaran dari waktu pelaksanaan magang yang dilakukan selama di PT Hidden Digital Indonesia.

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

No.	TUGAS	AGUSTUS				SEPTEMBER				OKTOBER				NOVEMBER			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengenalan perusahaan, pemahaman dataset dan jobdesk, dan mempelajari tools yang digunakan																
2	Melakukan preprocessing pada dataset yang digunakan																
3	Melakukan research terhadap kompetitor perusahaan dan payment yang digunakan perusahaan																
4	Meeting Sales Mingguan																
5	Meeting Akhir Bulan																
6	Membuat dashboard untuk visual analytics																
7	Membuat Weekly dan Monthly Sales Dashboard																

1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Magang

Berikut ini adalah 3 hal yang terdapat dalam prosedur pelaksanaan program magang yang diikuti oleh mahasiswa:

1) Pra Magang

Pada tahap Pra Magang, mahasiswa diharuskan untuk mempersiapkan berbagai dokumen penting seperti CV dan portofolio yang mencerminkan kemampuan dan pengalaman mereka. Mereka kemudian mulai mencari lowongan magang yang sesuai dengan minat dan keahlian yang dimiliki. Proses ini mencakup mengikuti wawancara dengan perusahaan yang diincar, serta menunggu keputusan penerimaan dari perusahaan tersebut.

Dalam konteks ini, mahasiswa harus aktif dalam mencari peluang magang yang cocok, memastikan bahwa pilihan mereka selaras dengan aspirasi karir dan minat pribadi. Setelah menemukan perusahaan yang diinginkan, mereka akan mengirimkan CV dan portofolio untuk dipertimbangkan lebih lanjut oleh pihak perusahaan. Tahap ini sangat penting karena merupakan langkah awal untuk memasuki dunia profesional, di mana mahasiswa dapat menunjukkan potensi mereka dan membangun jaringan yang bermanfaat untuk masa depan karir mereka. Selain itu, persiapan yang matang dalam tahap ini akan meningkatkan peluang mereka untuk diterima di perusahaan yang diinginkan.

2) Kegiatan Magang

Tahap berikutnya merupakan kegiatan magang yang berlangsung dari 5 Agustus 2024 hingga 31 Desember 2024 dengan jumlah 5 hari kerja serta jam kerja 8-9 jam perhari. Mahasiswa menjalani magang sebagai Data Analyst Intern dengan berbagai tanggung jawab yang penting. Salah satu tugas utama adalah mengidentifikasi masalah bisnis yang dihadapi klien dan

mengusulkan analisis serta desain solusi yang tepat. Mahasiswa juga bertugas mengekstrak data dari sistem administrasi web dan berbagai sumber data lainnya, kemudian melakukan pembersihan, persiapan, dan analisis data dari sudut pandang statistik untuk memastikan akurasi dan relevansi informasi.

Selain itu, mahasiswa berpartisipasi aktif dalam proyek dan rapat yang berkaitan dengan kebutuhan perusahaan, memberikan masukan yang berharga dalam proses pengambilan keputusan. Mahasiswa bertanggung jawab untuk membuat dashboard menggunakan alat yang sesuai, sehingga informasi dapat divisualisasikan dengan cara yang interaktif dan mudah dipahami oleh berbagai pemangku kepentingan. Kemudian, mahasiswa meringkas wawasan yang diperoleh dari analisis data tersebut dan menyusunnya dalam bentuk presentasi singkat, yang kemudian dibagikan kepada manajemen klien dan pengguna lainnya.

3) Pasca Magang

Fase atau tahap akhir dari program ini adalah Pasca magang yang dimana pada fase ini, mahasiswa diwajibkan untuk menyusun laporan magang yang merangkum hasil dan pengalaman yang mereka peroleh selama menjalani magang di perusahaan. Dalam proses penulisan laporan tersebut, mahasiswa akan mendapatkan bimbingan dari dosen pembimbing, yang dapat dilakukan secara langsung (luring) maupun daring, tergantung pada kebijakan dan situasi yang ditetapkan oleh dosen

Bimbingan ini sangat penting dan dilaksanakan dengan ketentuan minimal delapan sesi untuk memastikan mahasiswa dapat menyelesaikan laporan dengan baik. Melalui bimbingan ini, mahasiswa akan mendapatkan umpan balik dan arahan yang diperlukan untuk memperbaiki dan menyempurnakan laporan mereka, sehingga dapat mencerminkan

pengalaman belajar yang komprehensif dan mendalam. Dengan menyelesaikan laporan magang ini, mahasiswa tidak hanya mendokumentasikan pengalaman mereka, tetapi juga mendapatkan pembelajaran yang telah mereka peroleh.