

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Selama satu periode ini kita telah melihat suatu transformasi era bisnis retail yang berkolaborasi penuh dengan dunia digital, dimana perdagangan konvensional sudah terakselerasi dengan E-Commerce. Perubahan iklim bisnis terjadi secara serentak dari penggunaan sistem transaksi digital yang sebelumnya tidak pernah di bayangkan dalam beberapa tahun sebelumnya, dan kini menghasilkan dinamika pasar yang sangat dinamis serta dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Serta menimbulkan transformasi paradigma dalam strategi pemasaran yang lebih luas.

Perubahan secara dinamis ini dapat diartikan sebagai bentuk dari revolusi arsitektur value chain (Rantai Nilai) suatu organisasi menurut perspektif Porter (1985), setiap organisasi bisnis yang menjalankan operasi dalam suatu sistem yang saling terikat atau terintegrasi mengubah input (Sumber Daya) menjadi bentuk output berupa (Produk/layanan) yang memiliki nilai tinggi untuk customer. Dan kemunculan ekosistem digital menjadi struktur value chain yang tradisional mengalami suatu konfigurasi secara mendasa, dimana perantara menjadi lebih efisien, geografi menjadi tidak relevan, dan experience customer terakomodasi secara utuh melalui ekosistem digital

Dalam aspek Business Development, dan partner management, evolusi ini memberikan suatu kebutuhan secara kritis bagi agency digital marketing untuk dapat mempertahankan kompetensinya melampaui batas market tradisiopnal. Tak hanya itu, hal ini tidak lagi cukup bagi profesional marketing untuk hanya sekedar menguasai marketing secara konvensional, namun tetap harus adaptif dalam pemahaman habit customer dalam ekosistem digital, mekanisme algoritma

platform, serta sisi dinamis dalam menjalankan suatu kampanye brand yang bisa responsif terhadap tren market yang bergerak secara dinamis, dan kecepatan tinggi.

Bos2Bos Indonesia sendiri memiliki posisi sebagai salah satu agency digital yang secara aktif memiliki peran dalam mengoperasikan model live streaming sebagai salah satu bentuk servis utamanya dalam ekosistem TikTok, melalui divisi Business Development Officer (BDO). Model bisnis ini sangat relevan dengan pemaparan teori dari Resource-Based View (RBV) yang dikemukakan oleh Barney (1991), dimana suatu keunggulan kompetitif bukan hanya berdasar dari kapasitas tangible aset, namun juga dari kapasitas intangible aset berupa kemampuan dalam menggabungkan suatu kredibilitas dan pelebaran audens yang menjadi sangat signifikan.

Bila membahas dalam konteks pengembangan karir secara profesional di bidang management, praktik kerja magang pada institusi Bos2Bos Indonesia memiliki dampak pembelajaran yang unik dan komprehensif, dimana mahasiswa secara aktif dapat terlibat langsung dalam operasional management, dan relation management dalam konteks industri yang melaju secara dinamis. Lebih khusus bila kesempatan untuk melibatkan mahasiswa dalam suatu pelaksanaan proyek kampanye digital dalam skala yang masih, serta melibatkan koordinasi lintas divisi, dan juga pengambilan keputusan berbasis data dalam kondisi yang tidak pasti. Hal ini memberikan suatu pemahaman yang eksperiensial, yang tidak mungkin didapatkan hanya dari perkembangan literatur akademis saja.

Atas konsiderasi tersebut, penulis melakukan praktik kerja magang selama empat bulan di PT. Bos2Bos Indonesia dengan penempatan di divisi Business Development Officer (BDO), empat bulan mengikuti praktik kerja magang penulis terlibat dalam tiga proyek kampanye brand, yaitu: L'Oréal Professionnel Serioxyl Advanced Serum (pemasaran produk hair care premium), kampanye live streaming Kérastase Double Date 12.12 (aktivitas promosi mega-sale e-commerce), serta proyek TikTok Go bersama brand Esteh Indonesia (akuisisi

klien melalui demonstrasi kapabilitas layanan live commerce). Ketiga proyek ini menjadi satu wadah pasti untuk penulis dapat mengimplementasikan teori akademis, menjadi praktik dalam dunia profesional yang kompleks.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Tujuan dari penulis melakukan praktek kerja magang adalah sebagai syarat kewajiban akademisi dalam pemenuhan mata kuliah *Professional Business Ethics (EM 928)*, *Industry Experience (EM 929)*, *Industry Model Validation (EM 930)*, *Evaluation and Reporting (EM 931)* dimana hal ini menjadi syarat utama sebagai kelulusan dari program studi Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara. Selain sebagai bentuk kewajiban dari kampus, penulis juga memiliki tujuan pribadi dimana hal ini digunakan sebagai sarana dan prasarana dalam mempersiapkan diri untuk bisa mengimplementasikan teori dalam dunia real business.

Sehingga dengan hal tersebut, penulis dapat merasakan experience secara langsung dalam mengukur kapasitas diri dan bahan evaluasi pribadi dalam kecakapan untuk bisa berpartisipasi secara nyata dalam industri.

1.3 Deskripsi Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja

Periode pelaksanaan magang acceleration track 1 ini berlangsung selama 4 bulan atau secara konversi jam adalah 640 jam, yang telah ditentukan oleh pihak kampus. Pelaksanaan program ini dilakukan secara work from office, dari hari Senin-Sabtu. Jam kerja penulis dilakukan selama 9 jam yang di mulai dari jam 08:00 hingga 17:00, dan istirahat dari jam 12:00 hingga 13:00. Maka total jam kerja penulis dalam 1 hari adalah 8 jam. Berikut detail dari tempat magang penulis:

Nama Tempat Magang : PT. Bos2Bos Indonesia

Alamat : Jl. Cengkareng Business City Jl. Atang Sanjaya No.26 LOT
2, RT.006/RW.007, Benda, Kec. Benda, Kota Tangerang,
 Banten 15125

Periode Pelaksanaan : 01 November 2025- 28 Februari 2026

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja

Berikut merupakan penjelasan secara detail prosedur yang telah dilaksanakan oleh penulis untuk praktek kerja magang di PT. Bos2Bos Indonesia yang telah disesuaikan dengan kebijakan dari program studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara (UMN)

A. Tahap Pendaftaran Magang dan Pencarian Tempat Magang

1. Karena penulis telah melakukan pendaftaran lebih awal untuk persiapan magang maka dari itu penulis langsung mempersiapkan Curriculum Vitae (CV) yang telah disesuaikan dengan *Applicant Tracking System (ATS)*.
2. Penulis mendapatkan informasi lowongan magang di PT. Bos2Bos Indonesia melalui LinkedIn, dan kemudian melamar sebagai posisi *Business Development Officer (BDO)*.
3. Setelah penulis mengirimkan lamaran, dan menunggu kurang lebih satu minggu, penulis dihubungi oleh pihak HRD dari PT. Bos2Bos Indonesia melalui Whatsapp untuk menjadwalkan sesi screening awal.
4. Penulis mengikuti tahapan screening pertama dengan tim HRD, lalu selang 3 hari dari sesi pertama, screening tahap dua langsung dilakukan oleh user dengan pembahasan terkait pengalaman, kemampuan, serta ketertarikan pada divisi *Business Development Officer (BDO)*.
5. Lalu, setelah mengikuti berbagai rangkaian proses interview, penulis dikabari bahwa penulis diterima sebagai *intern* dan diminta untuk mulai aktif bekerja dari tanggal 1 November 2025 - 28 Februari 2026
6. Tahap terakhir setelah official diterima, penulis diminta untuk mengisi formulir data pribadi yang diberikan oleh pihak HRD perusahaan.

B. Tahap Pelaksanaan Magang

1. Penulis mulai melakukan kerja magang pada tanggal satu November 2025 di PT. Bos2Bos Indonesia sebagai *Business Development Officer* (BDO).
2. Pada saat kegiatan magang berlangsung, penulis mulai berperan secara aktif dalam pada divisi *Business Development Officer* (BDO), seperti terlibat dalam brainstorming untuk campaign brand, pembuatan script, copywriting, berkomunikasi dengan brand.
3. Selain itu, penulis juga rutin dalam mengisi *daily task* sebagai bentuk reporting ke pihak UMN atas apa saja yang dilakukan penulis selama kegiatan magang pada website prostep.umn.ac.id
4. Penulis mulai menyusun kerangka laporan magang beserta apa saja yang dilakukan secara daily selama proses magang berlangsung
5. Saat mulai aktif dalam penyusunan laporan magang, penulis melakukan bimbingan dan revisi bersama dengan dosen pembimbing magang
6. Dan, ketika kegiatan magang berakhir penulis mulai melengkapi persyaratan dokumen administrasi, dan mengumpulkan laporan magang sebagai syarat untuk lanjut dalam proses sidang magang

