

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kemajuan teknologi merupakan tanda dari adanya globalisasi yang masuk di Indonesia. Pada masa kini kemajuan teknologi dijuluki dengan era revolusi industri 4.0. Pada era ini terjadi perubahan yang mengakibatkan berubahnya pula pola pikir, kehidupan, dan hubungan satu dengan yang lain (Prasetyo & Trisyanti, 2018). Apabila pada era sebelumnya masih banyak kegiatan yang dilakukan secara langsung maka pada era saat ini manusia mulai menggunakan teknologi untuk melakukan kegiatan apapun. Sebelum adanya pandemi covid-19 seluruh kegiatan dilakukan secara *offline* dan tatap muka. Namun, setelah adanya pandemi ini membuat seluruh kegiatan yang seharusnya dilakukan secara tatap muka, maka dialihkan menjadi kegiatan online. Dimulai dari kegiatan belajar mengajar secara online, transaksi jual beli secara online hingga kegiatan bekerja lainnya dilakukan dari rumah.

Menurut Dedi, (2018) belanja online atau *E-commerce* merupakan sebuah proses transaksi yang dilakukan melalui media atau perantara yaitu berupa situs-situs jual beli *online* ataupun media sosial yang menyediakan barang atau jasa yang diperjualbelikan. Dengan adanya kegiatan jual beli secara online dapat menjadi suatu kegiatan alternatif yang dapat dilakukan selama masyarakat dalam sistem PPKM. Penjual di Indonesia mulai menggunakan media sosial sebagai tempat untuk mempromosikan barang atau jasa yang mereka tawarkan. Hal ini didukung dengan adanya jumlah pengguna media sosial aktif pada tahun 2022 sebanyak 89,15% dari jumlah masyarakat Indonesia.

Menurut data dari APJII tahun 2022 terdapat beberapa faktor yang menyebabkan pembeli memilih kegiatan pembelian *online*. Masyarakat yang memilih pembelian secara *online* mayoritas berpikir bahwa banyak diskon dan

promo yang diperoleh. Selanjutnya karena harga yang lebih murah dibanding pasar juga menjadi salah satu faktor yang dipertimbangkan untuk melakukan pembelian secara *online*. Selain itu kegiatan jual beli secara *online* ini dapat dilakukan dimana pun dan kapanpun selagi dapat mengakses internet.

Dengan adanya peningkatan transaksi jual beli secara online maka bidang kreatif menjadi diuntungkan. Bidang kreatif menjadi media untuk menyalurkan berbagai informasi yang dapat diakses secara *online*. Informasi yang dimaksud berupa informasi mengenai suatu produk, informasi mengenai jasa dan masih banyak lagi. Bidang kreatif menjadi jalan terbaik untuk mempublikasikan suatu hal yang perlu diterima oleh masyarakat luas pada masa pandemi. Karena seluruh kegiatan hanya bisa dilakukan di rumah maka dengan adanya bidang kreatif maka apapun dapat dilakukan. Seperti dengan adanya periklanan dengan menggunakan konten yang dipublikasikan pada media sosial maka masalah dapat diselesaikan. Selain itu kegiatan jual beli juga dilakukan secara *online*. Kegiatan jual beli ini sudah mulai meningkat ditambah dengan adanya pandemi covid-19 (Ruslin Chandra et al., 2020). Selain kegiatan jual beli produk juga terdapat kegiatan jual beli jasa seperti adanya jasa kebersihan yang ditawarkan secara *online*.

Promosi secara *online* memang menjadi jalan terbaik untuk para pemilik usaha yang masih belum memiliki modal terlalu banyak. Karena dengan adanya kegiatan promosi secara online dapat menekan pengeluaran yang cukup baik bagi para pengusaha. Berbagai bidang usaha menggunakan media promosi secara online karena dinilai cukup efektif untuk memperoleh target yang dituju (Harahap & Amanah, 2018). Dimulai dari produk kecantikan, jasa rias, produk fashion, makanan dan minuman juga dipromosikan secara *online*. House Of Maven juga melakukan kegiatan yang sama untuk promosi jasa yang mereka berikan. Dengan mengupload beberapa konten yang berhubungan dengan jasa mereka maka dapat mempermudah kegiatan promosi yang harus dilakukan.

House Of Maven melakukan kegiatan promosi secara online karena dinilai memiliki tingkatan yang lebih efektif dibanding promosi secara *offline*. Selain tidak memerlukan banyak tempat dan waktu juga dapat menekan biaya promosi yang

seharusnya dilakukan secara *offline*. Media sosial yang digunakan untuk mempromosikan jasa House Of Maven yaitu Tik Tok dan Instagram. Karena promosi yang digunakan dalam bentuk video dan foto maka media sosial yang cocok dan sedang digunakan secara aktif maka sangat sesuai apabila konten yang telah dibuat diunggah di Instagram atau Tik Tok.

House Of Maven mengutamakan konten dengan point portofolio karena usaha yang dijual dalam bidang jasa, maka akan lebih menarik dan meyakinkan apabila mencantumkan portofolio yang dimiliki. Hasil dari jasa yang diberikan sering kali diunggah pada media sosial untuk menarik lebih banyak peminat yang masih belum memahami ingin melakukan perawatan kuku di Malang. Jika disimpulkan dengan adanya promosi melalui media sosial sangat membantu sebuah perusahaan karena tidak membutuhkan banyak pengeluaran untuk mempromosikan usahanya.

Penulis memilih House Of Maven sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan karena sesuai dengan keinginan penulis untuk membantu perusahaan yang masih kurang memahami bidang desain. Sehingga penulis berkenan untuk mendaftarkan diri sebagai mahasiswa magang untuk membantu bidang desain dalam pembuatan konten untuk portofolio House Of Maven. Selain itu terdapat alasan lain karena letak House Of Maven yang strategis sehingga mudah dijangkau dan juga di masa pandemi yang mulai membaik House Of Maven masih memberlakukan sistem bekerja dari rumah. Dengan dipilihnya House Of Maven sebagai tempat Praktik Lapangan Kerja dapat membantu menambah pengalaman mengenai sistem bekerja yang sesungguhnya.

## **1.2 Batasan Masalah**

- a. Penulis diterima sebagai mahasiswa magang di HOUSE OF MAVEN.
- b. Penulis sebagai konten kreator di House Of Maven.
- c. Penulis ditugaskan untuk membuat konten dari beberapa list yang telah dibuat mulai dari 4 Juli hingga 4 Oktober 2022.

## **1.3 Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

- a. Praktik kerja lapangan dilakukan oleh mahasiswa untuk menyiapkan diri bekerja di lingkungan dunia kerja sesungguhnya yang berbeda dengan lingkungan kuliah serta mengimplementasikan ilmu yang telah dicapai selama perkuliahan.
- b. Praktik kerja lapangan dilakukan untuk menjalin hubungan baik antar mahasiswa dengan pihak lain, khususnya House Of Maven.
- c. Praktik kerja lapangan dilakukan untuk memenuhi syarat kelulusan mata kuliah Praktik kerja lapangan.
- d. Praktik kerja lapangan merupakan salah satu syarat kelulusan di Universitas Ma Chung.

## **1.4 Manfaat praktik kerja lapangan**

Melalui kegiatan praktik kerja lapangan diharapkan mampu memberikan manfaat bagi seluruh mahasiswa, bagi Universitas Ma Chung, dan juga bagi House Of Maven.

### **1.4.1 Bagi Mahasiswa**

Manfaat praktik kerja lapangan bagi mahasiswa yaitu sebagai berikut:

- a. Dengan dilaksanakannya kegiatan praktik kerja lapangan, diharapkan mahasiswa mampu memahami lingkungan dunia kerja.
- b. Kegiatan praktik kerja lapangan diharapkan menjadi media untuk mengimplementasikan ilmu yang dicapai oleh mahasiswa selama perkuliahan.

- c. Dengan adanya praktik kerja lapangan mahasiswa diharapkan dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja yang sesungguhnya.
- d. Praktik kerja lapangan merupakan salah satu syarat kelulusan Universitas Ma Chung.

#### **1.4.2 Bagi Universitas Ma Chung**

Manfaat praktik kerja lapangan bagi Universitas Ma Chung adalah:

- a. Praktik kerja lapangan menjadi sarana untuk memperkenalkan Universitas Ma Chung pada masyarakat secara luas.
- b. Universitas mampu membangun hubungan yang lebih luas dengan pihak yang berkaitan dengan dunia kerja.
- c. Membuat alumni Universitas Ma Chung menjadi pribadi yang kreatif dan terampil dalam melakukan pekerjaan setelah melakukan praktik kerja lapangan.

#### **1.4.3 Bagi House Of Maven**

Manfaat bagi House Of Maven dengan adanya kegiatan praktik kerja lapangan yaitu:

- a. Mahasiswa mampu membantu dalam menyelesaikan persoalan di perusahaan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
- b. Perusahaan mendapatkan hasil aset yang dapat digunakan menjadi konten untuk kedepannya.
- c. Perusahaan mampu mempromosikan usahanya lebih baik dengan konten yang telah dibuat oleh mahasiswa magang.