

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis bahas di bab sebelumnya, maka berikut kesimpulan mengenai Peran Talent Industri Live Streaming Aplikasi Media Sosial (Studi Deskriptif World Management Aplikasi Mico).

Disini penulis menyimpulkan bahwa peran talent industri live streaming sangatlah berpengaruh dan berdampak yang signifikan bagi management atau agency yang bekerja sama dengan platform live streaming. Pada penelitian yang penulis buat, dapat dikatakan peran talent world management sangat berpengaruh bagi world management di aplikasi mico live. Seorang talent world management yang banyak dikenal oleh banyak viewers dan user di aplikasi mico live tentunya secara otomatis akan meningkatkan pamor, elektabilitas serta eksistensi di kalangan management yang lain nya di aplikasi mico live.

Serta world management benar-benar memperhatikan para talent nya mulai dari mengajari talent melakukan siaran live streaming, world management juga memiliki empat orang leader yang ditugaskan untuk memantau kondisi live para talent dilapangan serta menemani talent yang room nya sepi ketika melakukan siaran live streaming. Serta world management selalu membuat event yang menarik setiap bulan nya, dengan tujuan untuk meningkatkan antusiasme talent dalam melakukan siaran live streaming di aplikasi mico live dan meningkatkan income yang akan didapatkan oleh para talent dibawah naungan world management tentunya.

Setiap management tentunya memiliki aturan tertentu untuk merekrut talent. Begitu juga dengan world management yang memiliki standar tertentu untuk merekrut talent, yang tentunya bertujuan untuk membantu mereka mendapatkan uang dari industri live streaming. Dengan menerapkan standar tertentu, world management dapat dikatakan memiliki talent yang berkualitas, karena mereka tidak sembarangan merekrut siapa pun yang ingin menjadi host live streaming.

Dari penelitian ini penulis mendapatkan banyak pengetahuan dari dunia live streaming, yang dimana sebelumnya tidak diketahui oleh peneliti. Bahwa pada era modern saat ini live streaming bisa menjadi opsi ataupun pilihan utama untuk mendapatkan uang tentunya diantaranya bisa melalui live shopping, live gaming, ataupun live streaming. Peluang terbuka lebar bagi para calon talent yang kreatif dan inovatif tentunya yang akan bergabung dengan management di industri live streaming tentunya

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka ada beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan bagi pihak-pihak terkait antara lain:

1. Untuk talent atau host live streaming, agar terus berfikir out of the box dalam menyajikan konten yang menarik ketika melakukan siaran live streaming, karena tugas kalian yang sebenarnya adalah menghibur dan mengentertaint viewers dan spender yang ada di room siaran kalian.
2. World Management, terus lebankan dan kepankan sayap setinggi mungkin di industri live streaming agar mampu menjadi management ternama yang memiliki talent cantik, kreatif dan inovatif tentunya. Dan memberikan sumber mata pencaharian baru di era modern saat ini bagi para pencari kerja yang memiliki kualifikasi sesuai dengan apa yang sudah ditetapkan oleh world management itu sendiri.

Aplikasi Mico Live, terus menjadi platform yang positif vibes tidak ada konten negative didalamnya. Serta dapat memberikan kesejahteraan bagi owner management dan talent yang ada didalamnya, dan dapat memberikan pengalaman menarik bagi seluruh pengguna aplikasi mico live itu sendiri yang tidak dapat dilupakan oleh pengguna.

DAFTAR PUSTAKA

- Wagner, M., & Watson, D. G. (2010). Experimental and Theoretical Advances in Prosody: A Review. *Language and Cognitive Processes*, 25(11-12), 905-945.
- Culandari, W. (2008). *Media Sosial: Pengantar Singkat*. Pustaka LP3, Yogyakarta.
- Silaban, S., Saragih, M. A. H., & Simanjuntak, E. M. (2022). Potensi Live Streaming untuk Promosi Produk UMKM di Era Pandemi Covid-19: Studi Kasus pada UMKM Kuliner di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara*, 26(1), 14-23.
- Farman, M. (2019). The Impact of Live Streaming on Consumer Purchase Intention: A Study of Generation Z in Indonesia. *International Journal of Advanced Research in Management and Economics*, 8(1), 10-15.
- Littlejohn, S. W. (2012). *Theories of human communication*. McGraw-Hill.
- Castells, M. (1997). *The power of identity*. Blackwell.
- Nasrullah, M. (2016). Dampak Media Sosial Terhadap Perkembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi di Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ilmu Komunikasi*, 16(2), 235-246.
- Flew, S. (2014). *New media: An introduction*. Southbank Pubs.
- Nasrullah, M. (2016). *Social Media: Dampak dan Penggunaannya di Masyarakat*. CV Pustaka Cendekia.
- Kathleen M. German melalui *Encyclopedia of Communication Theory* (2009 : 320)
- Bandriyah, M. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Pustaka Setia.
- Nasrullah, R. (2016). *Media sosial: Perspektif komunikasi, budaya, dan sosioteknologi*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Ginting, R., Yulistiyono, A., Rauf, A., Manullang, S. O., Siahaan, A. L. S., Kussanti, D. P., Ardiansyah, T. E., Djaya, T. R., Ayu, A. S., & Effendy, F. (2021). *Etika Komunikasi dalam Media Sosial: Saring Sebelum Sharing*. Penerbit Insania.
- Moleong, Lexy J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Arikunto, S. (2020). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Iskandar, N. (2009). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Gaung Persada.
- Walidin, A., & Tabrani. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Zuldafrial. (2012). *Metodologi Penelitian*. Bandung: Pustaka Reka Cipta.
- Sugiyono, Agus. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Riyanto, A. (2010). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Afifuddin, M. (2009). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Arikunto, Suharsimi, & Suparjono. (2006). *Penelitian Tindakan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Riyanto, A. (2012). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Widoyoko, U. (2014). *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiyono, Agus. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Riyanto, A. (2010). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Brogan, C. (2010). *Social Media 101: Tactics and Tips to Develop Your Business*. Online. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Kerpen, D. (2011). *Likeable Social Media: How to Delight Your Customers, Create an Irresistible Brand and be Generally Amazing on Facebook (and other social media)*. USA: The McGraw Hill Companies.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

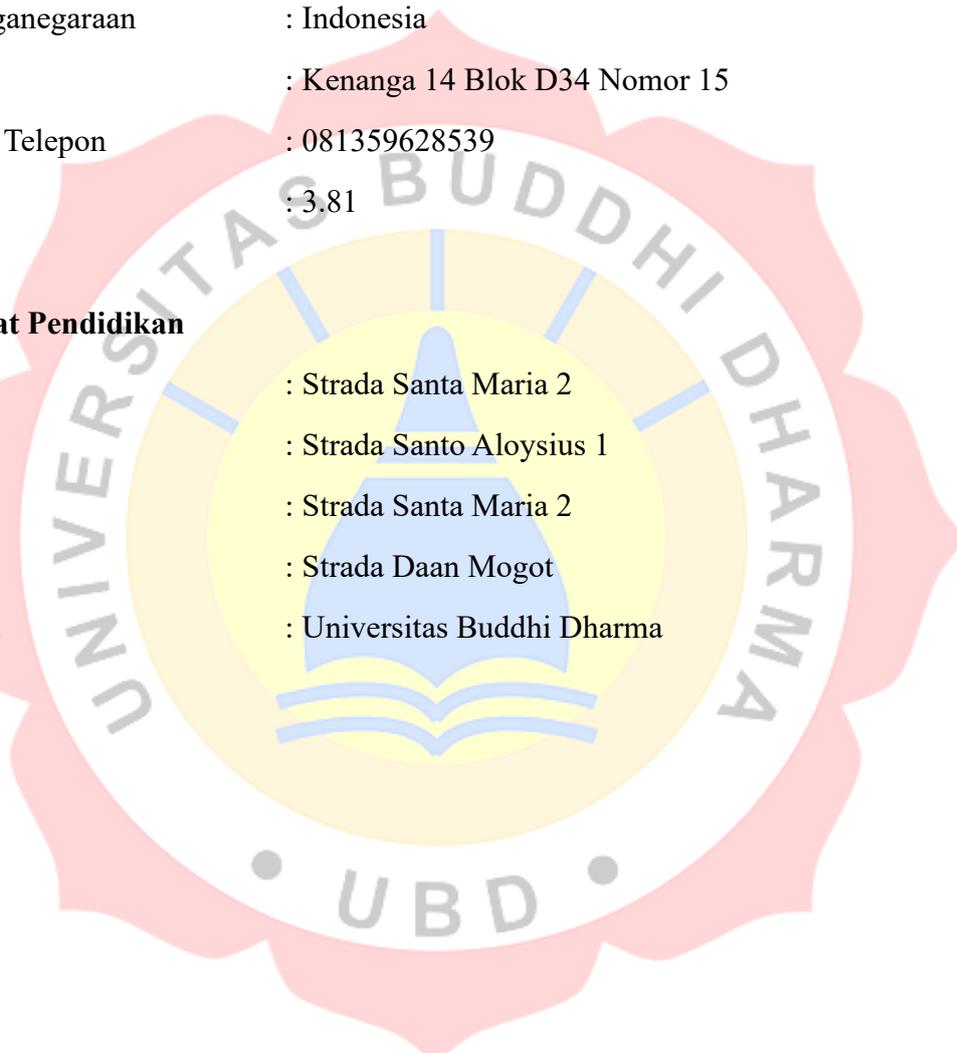
Identitas Pribadi

Nama Lengkap : Verlie
Tempat Tanggal Lahir : Tangerang, 20 Juli 2000
Jenis Kelamin : Pria
Agama : Kristen
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Kenanga 14 Blok D34 Nomor 15
Nomor Telepon : 081359628539
IPK : 3.81



Riwayat Pendidikan

TK : Strada Santa Maria 2
SD : Strada Santo Aloysius 1
SMP : Strada Santa Maria 2
SMK : Strada Daan Mogot
Strata 1 : Universitas Buddhi Dharma



LAMPIRAN

Transkrip Wawancara Key Informan

Talent World Management

Narasumber : Gilang Saputra (Talent World Management)

Pewawancara : Verlie

Tanggal Wawancara : Rabu, 28 Juni 2024

Pukul : 22.00 WIB

Lokasi Wawancara : Via GoogleMeet

Hasil Wawancara

Verlie:

Sudah berapa lama gilang menjadi host live streaming.

Gilang:

Sekitaran dan hampir 1 tahun.

Verlie:

Selama 1 tahun ya lalu konten apa nih yang biasanya gilang bawaan pada saat melakukan siaran live streaming.

Gilang:

Untuk konten sendiri biasanya saya ini sih open challenge gitu ko biasanya.

Verlie:

Hmmm, open challenge ya, untuk challenge nya itu yang paling ekstrim itu atau yang biasa sering dilakukan oleh gilang apa?.

Gilang:

Untuk challenge nya sendiri yang paling ekstrim pernah ke indomaret pakai tanktop.

Verlie:

Oh berarti rame banget dong ya room nya?.

Gilang:

Pada saat itu ya alhamdulillah lumayan rame ko.

Verlie:

Pada saat itu kalau boleh tau dapett gift apa?

Gilang:

Dapet gift 1 cobra atau senilai 10k koin.

Verlie:

Lalu gilang sendiri siaran live streaming di aplikasi apa saja untuk saat ini?.

Gilang:

First time di mico sih dan kebetulan sampai sekarang masih di mico.

Verlie:

Oke berarti aplikasi pertama mico ya, lalu di mico ini memilih atau join di agency apa gilang?.

Gilang:

Untuk agency saya memilih ini sih world management, karena di world management ini banyak bonus yang pertama dan semua leader nya tuh baik baik.

Verlie:

Mengapa memilih world management?

Gilang:

Karena world management merupakan salah satu agency besar yang ada di mico live, dan banyak talent yang berkualitas juga ko. Maka dari itu aku join di world management. Dan banyak bonus nya ko.

Verlie:

Nah tadi kan gilang bilang leader ya, nah leader itu sendiri apa?.

Gilang:

Leader ini seperti pembimbing gitu ngajarin kita di awal terus support kita untuk terus live seperti itu.

Verlie:

Untuk di world management sendiri ini ada berapa leader gilang?.

Gilang:

Ada sekitar empat orang.

Verlie:

Apa suka duka selama menjadi host live streaming menurut Gilang?.

Gilang:

Sukanya dulu ya nih, selama live dapet uang lah ya tujuan utamanya terus nambah temen gitu jadi kita lebih banyak relasi untuk positifnya banyak ya, tapi negatifnya adalah sedikit kayak kita dihujat gitu.

Verlie:

Oh dihujat, dihujat yang seperti apa biasanya?.

Gilang:

Kayak body shaming gitu lah, di ledekin gitu. Masa laki-laki jadi cewe.

Verlie:

Lalu, bagaimana tanggapan Gilang ketika mendapati hal seperti itu?

Gilang:

Hmmm, awal nya aku agak bete sih ko, cuma untuk saat ini udah terbiasa dengan hal seperti itu, jadi ya santai ajah. Toh inikan cuma konten, biarin ajah orang mau berpendapat seperti apa yang dia liat. Nyata nya gak sesuai apa yang mereka liat dengan kondisi aku yang sebenarnya.

Verlie:

Lalu pendapatan gilang selama nge live nih paling besar itu berapa?.

Gilang:

target iya target 500k diamond ko dalam satu bulan.

Verlie:

Lalu menurut gilang nih, factor apa yang mempengaruhi tinggi rendahnya pendapatan seseorang host live streaming pada saat melakukan siaran live streaming?.

Gilang:

Yang pertama kontennya harus menarik, terus banyak interaksi dengan penonton itu sangat penting soalnya. Misalnya kita jarang ajak ngobrol, siapa sih yang bakalan betah kalau kita diem ajah dan tidak ada yang ajak ngobrol, harus mampu membawakan topic obrolan yang menarik dan seru. Selain itu juga penampilan penampilan kita harus mendukung ya ga mungkin kita live sambil tiduran seperti itu.

Verlie:

Tadi kan gilang bilang konten, konten seperti apa yang ada di live streaming menurut Gilang sendiri?.

Gilang:

Untuk kontennya ada banyak, ada yang open challenge terus cosplay, ada juga yang nyanyi, banyak macam nya.

Verlie:

Ada ga sih perbedaan sosok dari gilang sendiri seperti itu ketika saat siaran live streaming dengan real life nya Gilang itu sendiri?.

Gilang:

Untuk perbedaan diri ya ini ya, menurutku pasti ada karena kontenku kan challenge nih jadi kayak kita harus lebih perform ya, misalnya kita di challenge pake tanktop gitu berarti jiwa kita harus kayak cewek beneran gitu, bukan jiwa sih lebih ke karakter kita harus menjiwai peran kita sebagai cewek. Karena kan kita pake kostum cewek nih, yakali kita pake kostum cewek terus kayak cowok kan ga mungkin jadi seperti. Sementara di real life ya aku jadi cowo seutuhnya.

Verlie:

Bisa dikatakan Gilang ini sering mendapat challenge menjadi sosok wanita ya ketika melakukan live streaming?.

Gilang:

Benar, lumayan sering..

Verlie:

Apakah karakter menjadi seorang wanita itu dibawa ke real life atau gimana?.

Gilang:

Engga soalnya di real life ya aku jadi cowok seperti cowok normal pada umumnya ko dan bergaul dengan cowok seperti biasa.

Verlie:

Lalu pesona apa nih yang biasa gilang terapkan ketika sedang melakukan siaran live streaming?.

Gilang:

Pesonanya seperti “Bunglon” bisa jadi cowok biasa ya, kalau dalam keadaan biasa ya seperti biasa kalau dalam keadaan challenge ya harus menyesuaikan. Misalnya kita di challenge pake lipstick atau make up ya kita harus menyesuaikan. Harus siap dengan berbagai macam karakter.

Verlie:

Nah ketika menjadi sosok cewek nih, biasanya yang gilang kenakan itu apa aja?.

Gilang:

Biasanya kayak lipstick, alis sama pake maskara gitu dan untuk pakaian tidak terlalu sering ya tapi kadang kadang pakai tanktop.

Verlie:

Bagaimana menurut kamu, tentang perbedaan diri antara di live streaming dengan di real life.?

Gilang:

Ketika kita siap melakukan siaran live streaming, tentunya kita harus totalitas menghibur mereka ko yang ada di room kita. Biasanya sih aku kalua misalkan di gift mawar aku suka tepok pipi pakai mineral botol yang sudah kosong.

Verlie:

Hal apa saja yang biasanya kamu lakukan ketika akan melakukan siaran live streaming?

Gilang:

Hmmm, sebelum live biasanya aku mempersiapkan diri dulu nih ko seperti mandi,nyatok,dandan yang ala-ala, cari baju yang menarik dan mencari topik apa yang akan aku bahas di live saat viewers berkumpul di room siaran live ku.

Verlie:

Baik cukup sekian, terima kasih atas waktunya Gilang.

Gilang:

Sama-sama ko. Lancar kerjain skripsi nya ya ko.

Transkrip Wawancara Owner World Management

Narasumber : Dea Chandra Negara S.H (Owner World Management)

Pewawancara : Verlie

Tanggal Wawancara : Rabu, 19 Juni 2024

Pukul : 23.00 WIB

Lokasi Wawancara : Via GoogleMeet

Hasil Wawancara

Verlie:

Sejak kapan cici main live streaming?

Dea Chandra:

Kalau aku sendiri sih main live streaming mulai dari awal 2018.

Verlie:

Wih, lama juga ya Ci ya. Dulu waktu main live streaming di aplikasi mana tuh Ci, yang pas pertama kali?

Dea Chandra:

Aku tuh pertama kali main live streaming itu aplikasinya namanya Live.me. Habis Live.me baru mulai ke Kitty.

Verlie:

Oh, Live.me. Oke, terus berarti di Live.me tuh berapa lama tuh, live-nya?

Dea Chandra:

Aku kalau di Live.me Cuma sebentar sih, Cuma satu bulan doang awalnya. Dulu aku awalnya kan jadi talent di Live.me, terus habis itu aku pindah ke aplikasi baru juga namanya Kitty. Sekarang Kitty tuh udah jadi Mico aplikasinya, karena udah satu perusahaan. Jadi Kitty-nya udah nggak ada, sekarang aplikasinya yang masih ada sampai saat ini tuh Mico Live.

Verlie:

Oke, lalu ini kan world management kan punya cici nih ya joinan juga? Nah, world management itu didirikan pas kapan sih Ci?

Dea Chandra:

Jadi world management itu sebenarnya masih baru ya, terhitung baru. Baru satu tahun berjalan, mulai dari 1 Juni tahun lalu.

Verlie:

Apa motivasi cici mendirikan world management?

Dea Chandra:

Motivasi aku untuk mendirikan world management itu sendiri sebenarnya pengen menjadi wadah untuk menampung talent-talent yang bertalenta, yang pintar-pintarnya nyanyi, yang pintar membawa diri di dunia live streaming. Jadi mereka biar lebih ter-up lah dan memiliki penghasilan tentunya.

Verlie:

Oke, lalu untuk talent-talentnya sendiri itu ada berapa jenis konten live sih ci di world sendiri itu? Biasanya membawakan konten apa?

Dea Chandra:

Di world management sendiri itu banyak ya, macam-macam ya. Jadi ada host yang memang konten yang ngobrol-ngobrol kayak mungkin konten yang bahas zodiac atau lain-lain, ada yang baca tarot, ada yang nyanyi juga, ada host challenge-challenge, ada juga host yang wanita spesial. Wanita spesial itu jadi host cowok tapi mereka berdan-dan seperti wanita, jadi mereka kontennya lucu-lucuan kayak gitu.

Verlie:

Oh berarti wanita spesial itu aslinya dia cowok ya Ci ya, cuman dia jadi cewek ya ci?

Dea Chandra:

Mereka memberanding diri mereka seperti perempuan, tapi mereka menunjukkan skill-skill mereka juga, mereka pintar dandan, mereka nyanyi, mereka challenge, macam-macam.

Verlie:

Ciri khas dari world management itu sendiri apa nih Ci?

Dea Chandra:

Kalau ciri khas dari world management sendiri itu kita suka ngadain event nge-branding talent-talent kita, jadi talent-talent kita itu kita bikin semangat untuk

ikuti event-event yang kita buat, jadi kita kasih challenge kayak challenge durasian, challenge roulet, macam-macam biar menarik juga tentunya.

Verlie:

Biasanya itu event itu adanya pas kapan aja Ci?

Dea Chandra:

Event kita sendiri itu program bulanan ya, jadi tiap bulan kita ngadain event. Kadang kita eventnya berganti-ganti atau event tetap kayak gitu.

Verlie:

Berarti selama satu tahun ini setiap bulannya selalu ada event ya Ci ya?

Dea Chandra:

Iya bener, selalu ada event, biar talent-talent kita juga semangat nge-livenya, dan mereka jadi ada kontennya, jadi nggak mau nonton kalau misalnya talentnya cuman konten yang ngobrol-ngobrol doang, jadi kan ada eventnya ya, jadi ada kontennya itu.

Verlie:

Evaluasi dari setiap mengadakan event bulanan itu apa ci?.

Dea Chandra:

Cek *result* atau *feedback* dari event yang di adakan, apakah meningkatkan pendapatan host dan meningkatkan viewers tentunya. Jika tidak memberikan dampak besar kita bikin new event yg lebih kreatif supaya host lebih semangat dan user senang nonton.

Verlie:

Untuk kesulitan pas awal-awal mendirikan world management ini apa nih Ci?

Dea Chandra:

Kalau untuk kesulitan awal membangun world management itu, ini ya ngumpulin talent-talent nya ya, karena kan kita baru, otomatis talent kan pasti sedikit, kita kan harus cari talent-talent yang memang berpotensi, yang benar-benar nyata life, yang konsisten, gitu.

Verlie:

Pas waktu awal baru ada nih, baru hadir, itu berapa tuh Ci jumlah talent yang di bulan pertama itu?

Dea Chandra:

Di bulan pertama kita ada sekitar 30 anak.

Verlie:

Seberapa penting peran talent dalam meningkatkan popularitas dari world management?

Dea Chandra:

Sangat penting, peran talent sangat berpengaruh penting untuk agency karna image host juga merupakan image agency. Semakin banyak di kenal host tersebut maka agency juga akan semakin dikenal oleh pihak lain nya.

Verlie:

Kriteria talent seperti apa yang bisa join bersama world management?

Dea Chandra:

Yang utama tentunya Wanita ya yang sudah memiliki KTP, Pria juga bisa tapi harus mempunyai bakat atau konten yang menarik, yang kedua berpenampilan menarik dan rajin melakukan siaran. Yang ketiga harus pandai berkomunikasi dan mampu membawakan suatu topic obrol yang menarik untuk dibahas tentunya. Yang terakhir memiliki handphone android dengan spesifikasi RAM minimal 6GB ataupun minimal Iphone X dan jaringan internet yang stabil tentunya.

Verlie:

Dalam satu tahun ini, pengalaman apa yang paling menarik itu apa sih Ci? Ada nggak yang bisa di-share nih?

Dea Chandra:

Kalau yang menarik sih, ya paling ngeliat talent-talentnya kayak seperti kontennya wanita spesial, pasti mereka kan challenge-nya yang aneh-aneh, yang unik tuh. Ada yang suka guling-guling di jalan, ada yang suka joget-joget, kayak gitu itu menarik sih. Ada juga konten-konten challenge lainnya gitu, mereka kan pasti mengeluarkan kreatifitas mereka masing-masingnya. Terus juga banyak talent-talent yang random-random, jadi menarik sih ketemu banyak orang ngeliat karakter-karakter talent-talent yang ada di world.

Verlie:

Kalau konten atau talent yang paling aneh nih, yang pernah Ci lihat nih, pada saat ngapain tuh ci?

Dea Chandra:

Kalau di world, itu yang paling unik, ini sih yang guling-guling di jalan ya, jadi dia kalau di-gif, nanti dia guling-guling di jalan-jalannya dekat lampu merah, kayak gitu.

Verlie:

Lalu ada nggak sih Ci, suka duka sebagai owner world management itu sendiri nih?

Dea Chandra:

Suka dukanya, sukanya itu jadi punya banyak kenalan ya, jadi lebih punya teman-teman baru, punya anak-anak baru, jadi lebih semangat ngembangin world-nya. Kalau dukanya itu, mungkin kalau talent-talent lagi ada yang jenuh, live, kayak gitu, jadi sepi live-nya, jadi berkurang talent-talentnya.

Verlie:

Biasanya dalam satu bulan itu, berapa banyak talent yang aktif nge-live dan achieve target?

Dea Chandra:

Dalam satu bulan, kurang lebih ya, mungkin 54-60 orang anak.

Verlie:

Terus ada nggak nih Ci, pengalaman unik selama Cici jadi owner, kayak nge-handle talent-talent nih?

Dea Chandra:

Ada sih, kayak ada talent yang berantem sesama talent, dari mereka salah paham. Jadi kalau di live streaming itu ada spender kan, spender itu adalah user atau penonton yang nonton talent kita kalau lagi nge-live. Nah, mungkin ada beberapa spender yang suka atau bucin lah ke host-host talent kita ini, jadi mungkin mereka ada yang menyebabkan masalah, kayak gitu lah.

Verlie:

Kalau untuk berantem sesama talent itu, biasanya karena apa sih Ci?

Dea Chandra:

Kalau berantem sesama talent ya, mereka tuh kadang mungkin ada yang rebutan spender, karena kan biasa tuh kalau spender nge-spend kan, mungkin ada beberapa talent lain, mungkin dari agensi lain atau mungkin sesama agensi, mereka mungkin merasa memiliki spender tersebut. Terus mungkin ada rasa

cemburu kalau spender itu nge-give to talent yang lain, kayak gitu, mungkin ya rebutan-rebutan spender.

Verlie:

Oh, berarti kayak rebutan spender itu udah jadi hal yang lumrah di aplikasi Mico ini sendiri?

Dea Chandra:

Sebenarnya nggak juga ya, tergantung pribadi masing-masing aja. Kalau misalnya memang talent itu merasa memiliki spender tersebut, ya pasti biasanya mereka memicu keributan.

Verlie:

Ci kan tadi ada dibilang spender nih, menurut cici sendiri ada tipe-tipe spender nggak sih ci selama main live streaming ini? Ada kategori-kategori tersendiri nggak untuk spender itu sendiri?

Dea Chandra:

Ada, ada macem-macem. Spender itu ada macem-macem. Jadi ada spender yang suka nge-challenge host, kayak misalnya dia nge-give, nanti dia suruh host di-challenge apa? Nyanyi kah? Atau joget kah? Atau corek-corek muka? Ada juga spender yang suka nge-bucinin host, jadi dia nge-spend hanya ke orang-orang tertentu, hanya ke orang-orang yang dia bener-bener suka. Ada juga spender yang nge-give aja, tapi nggak pernah ngomong apa-apa, jadi langsung pergi kayak gitu, sekadar nge-give, sekadar ngasih gift gitu lah. Sekadar membantu, membantu talent-talent yang kurang target.

Verlie:

Tadi kan cici bilang ada nawarin orang ya, buat jadi host live streaming. Benefit apa yang cici tawarin untuk merekrut orang baru nih, yang sebelumnya nggak tau dunia live streaming itu apa, terus kayak gimana?

Dea Chandra:

Jadi kalau kita sendiri ini banyak menawarkan buat talent dan non-talent ya, jadi kalau untuk orang-orang yang mau ngebawa talent ke world management, kita menawarkan ada yang namanya member get member, jadi kalau untuk orang bawa talent ke world management, kita bakal ngasih fee sebesar 300 ribu cash, itu dengan syarat talent yang mereka bawa itu live 10 kali. Terus kalau untuk

talent-talent sendiri, kita banyak menawarkan reward sesuai target mereka. Jadi misalnya mereka achieve target mereka di bulan ini, bulan berikutnya mereka akan mendapatkan reward berupa gift dari agensi.

Verlie:

Nah, untuk sistem kerja menjadi host live streaming itu sendiri gimana sih Ci?

Dea Chandra:

Sistem kerja, kalau mereka cukup nge-live sih, jadi ada target bulanan ya untuk para host, jadi ada targetnya berupa durasi dan berupa gift diamond. Jadi yang mereka achieve itu selama sebulan, mereka harus live selama 15 hari dan 30 jam. Lalu untuk target sendiri itu bermacam-macam ya, jadi mulai dari 5000 diamond sampai seterusnya.

Verlie:

Oke, lalu pendapatan host live streaming itu sendiri, kisaran berapa sih Ci nominalnya?

Dea Chandra:

Macam-macam, kalau mereka mulai dari target paling kecil, target paling kecil mungkin mulai dari 250 ribu sampai, paling besar itu di Mico Live itu sampai 1M. Oke. 1M duit ya.

Verlie:

Oh, 1M rupiah ya. Oke, lalu untuk anak-anak world sendiri nih Ci, target paling besar selama 1 tahun terakhir ini berapa sih Ci?

Dea Chandra:

Target perorangan kita itu kemarin host kita hit targetnya 2M. Oh, 2M ya.

Verlie:

Itu kalau dirupiahin sekitaran berapa tuh Ci?

Dea Chandra:

Itu 107 juta. Oh, 107 juta ya dalam 1 bulan. 107 juta, ya.

Verlie:

Sementara itu biasanya nih Ci dalam 1 bulan itu target agensi yang dicapai oleh world management itu di nominal target berapa sih Ci?

Dea Chandra:

Kita targetnya bulanan itu sekitar 5-6M bahkan bisa lebih dari itu setiap bulannya.

Verlie:

Dalam 1 bulan itu biasanya anak-anak nge-live itu durasi paling banyak berapa tuh Ci?

Dea Chandra:

Waduh, macem-macem ya. Karena kita juga punya event durasi jadi mereka ada yang bisa ngejar kadang live sampai 14 jam sehari itu.

Verlie:

Apakah Mico Live merupakan aplikasi utama dari World Management dalam menaungi para talent dalam melakukan siaran live streaming ci?

Dea Chandra:

Sejauh ini iya, mico live merupakan prioritas utama kami dalam mengembangkan potensi yang ada dalam diri talent dan calon talent, namun world management juga ada di aplikasi Bigo Live dan Dazz Live.

Verlie:

Okey deh ci, cukup sekian wawancara dari aku, terimakasih sudah luangin waktunya ya, buat ditanya-tanya tentang word management. Semoga kedepan nya world makin sukses dan jaya selalu di aplikasi mico live.

Dea Chandra:

Iya, sama-sama. Amin, sukses juga buat sidang kamu ya.

Transkrip Wawancara Talent

Narasumber : Natalia Halim (Talent World Management)
Pewawancara : Verlie
Tanggal Wawancara : Selasa, 18 Juni 2024
Pukul : 19.00 WIB
Lokasi Wawancara : Perumahan Taman Cibodas

Hasil Wawancara

Verlie:

Sudah berapa lama kakak menjadi host live streaming?

Natalia Halim:

Pada bulan ini genap 2 tahun menjadi host live streaming kak, pada saat pandemi covid 19 diajak oleh teman.

Verlie:

Kesibukan sebelum menjadi host live streaming dan pandemi covid-19 itu apa kak?

Natalia Halim:

Jualan di tiktok shop, memasarkan produk dan income berdasarkan penjualan produk.

Verlie:

Produk yang dijual pada saat live di tiktok shop apa saja kak?

Natalia Halim:

Menjual hoodie dan topi.

Verlie:

Konten yang biasanya dibawakan pada saat siaran live streaming itu apa kak?

Natalia Halim:

Biasanya lebih ke ngobrol-ngobrol biasa saja, namun sekali-sekali melakukan reading tarot namun hanya moment tertentu pada saat awal melakukan siaran live streaming.

Verlie:

Reaksi dari viewers kakak, ketika melakukan sesi reading tarot itu gimana kak?
Apakah relateable atau tidak?

Natalia Halim:

Respon dari viewers aku tergolong baik, Sembilan puluh persen realateable, kaya ada yang bener terutama di hubungan percintaan, ada beberapa hal yang benar terjadi dan aku bisa kasih tau hal yang mungkin akan terjadi kedepan nya seperti apa, namun aku tidak bisa memastikan ramalan ku 100% benar akan terjadi dimasa yang akan datang, karena yang lebih tau pasti Tuhan.

Verlie:

Ada energi khusus yang dikeluarkan atau tidak kak ketika melakukan sesi reading tarot itu sendiri?

Natalia Halim:

Tentunya ada, dikarenakan hal itu aku jarang banget memakai konten tarot di live streaming. Di live streaming itu sendiri banyak banget kan ya viewers nya, aku tuh tipikal yang engga bisa ngebaca tarot untuk banyak orang, kan itu tentunya akan menguras energi dan capek banget. Biasanya aku cuma reading tarot untuk 1 sampai 3 orang ajah di room siaran live streaming aku, lebih dari itu aku gak kuat.

Verlie:

Biasanya kakak siaran live streaming satu hari berapa jam?

Natalia Halim:

Kalau aku biasanya 1 – 3 jam, tergantung ramai atau tidak nya room siaran live aku, kalau missal lagi ramai banget yang ada di room dan ngobrol bisa 2 – 4 jam. Tapi kalau misalkan akua da kesibukan paling 1-2 jam ajah.

Verlie:

Untuk saat ini kakak live diaplikasi apa nih kak?

Natalia Halim:

Dari pertama aku jadi host live streaming hampir 2 tahun, aku hanya live di aplikasi mico live ajah kak, itupun ditawarkan oleh temen aku.

Verlie:

Mengapa pindah pekerjaan kak, dari host live shopping di tiktok shop ke host live streaming di aplikasi mico live?

Natalia Halim:

Karena waktu itu, sudah tidak bekerja sama dengan orang yang punya barang untuk dijual, karena ada cek-cok. Menurut aku ada hambatan dalam pembagian

komisi dan ditahan-tahan, jadi aku memutuskan untuk keluar ajah dan mencoba hal baru menjadi host live streaming.

Verlie:

Waktu itu di daerah mana kak tempat kerja nya?

Natalia Halim:

Live nya dirumah, namun barang contoh atau demo nya dikirim kerumah, jadi bisa live dirumah untuk memasarkan produk nya melalui tiktok shop. Semacam ada studio yang di set up sendiri.

Verlie:

Di aplikasi mico, kakak tergabung dengan agency apa nih kak?

Natalia Halim:

Aku memilih World Management

Verlie:

Mengapa memilih World Management?

Natalia Halim:

Karena world management cukup memperhatikan talent nya, seperti nge push untuk lebih sering live, dan papi agency nya baik serta royal. World management juga cukup terkenal di aplikasi mico, sudah banyak orang yang mengetahui agency ini, dapat membuat aku juga lebih dikenal dikalangan host live streaming yang lain nya.

Verlie:

Pihak mana kah yang mengontrol durasi para talent, menemani talent pada saat melakukan siaran live streaming?

Natalia Halim:

Itu leader nama nya kak, mereka yang memantau keadaan para talent ketika sedang melakukan siaran live streaming, serta memberikan arahan kepada talent untuk lebih rajin melakukan siaran.

Verlie:

Ada berapa jumlah leader dari world management kak?

Natalia Halim:

Untuk leader sendiri ada 4 orang.

Verlie:

Suka duka selama menjadi host live streaming di aplikasi mico live bersama world management?

Natalia Halim:

Duka nya itu ketika sedang melakukan siaran live streaming namun tidak ada viewers yang menemani dan ngajak ngobrol, berasanya ingin segera mengakhiri siaran, hal ini jarang terjadi sih kak. Hal ini terjadi ketika kita jarang bersosialisasi dengan orang lain, dan minimnya interaksi dengan pihak lain di aplikasi mico secara otomatis akan sepi. Sementara suka nya ketika room kita ramai, otomatis itu menjadi faktor meningkatnya pendapatan yang akan diterima, karena banyak orang yang support kita dengan memberikan gift dan bertemu dengan orang baru dari aplikasi mico yang bisa menjadi teman dekat tentunya.

Verlie:

Duka yang kakak maksud tidak dapat bersosialisasi dengan baik itu seperti apa ya kak?

Natalia Halim:

Bersosialisasi itu seperti join ke room host lain dengan cara berinteraksi. Karena di mico itu tidak menganut system individualisme banget, hal ini dapat membuat room kita juga sepi. Kita juga harus bisa ngobrol dengan orang lain, menemani orang lain pada saat melakukan siaran live juga. Intinya berkenalan dengan host lain juga.

Verlie:

Income paling besar yang kakak terima selama menjadi host live streaming itu berapa ya kak?

Natalia Halim:

Sekitar 20 juta + kak dalam sebulan.

Verlie:

Menurut kakak, faktor apa saja yang mempengaruhi tinggi rendah nya pendapatan seorang host live streaming?

Natalia Halim:

Yang mempengaruhi nya salah satunya cara kita melakukan siaran live streaming, dan bagaimana cara kita membuat viewers tertarik dan nyaman ketika ngobrol dengan kita. Selain itu bisa juga rajin atau tidak nya kita melakukan siaran live

streaming, karena dengan sering live kita dapat di notice oleh orang lain juga. Dan bersosialisasi juga menentukan, dikarenakan dengan memiliki banyak kenalan tentunya akan mempermudah untuk mencapai target yang dibantu oleh para spender yang ada di aplikasi itu sendiri.

Verlie:

Spender itu apa kak?

Natalia Halim:

Spender itu orang yang dermawan, viewers yang sering nonton siaran live streaming kita dan memberikan gift kepada kita untuk mencapai target. Spender orang yang spend uang di live streaming dengan cara topup koin dan memberikan gift kepada para host live streaming yang ada di aplikasi tertentu.

Verlie:

Bagaimana kakak menjaga citra dan profesionalisme sebagai talent industri live streaming di aplikasi mico live?

Natalia Halim:

Sebisanya mungkin tidak membuat kekacauan, keributan. Aku juga menjaga privacy, menjaga tutur kata, dikarenakan dunia live streaming dengan dunia sehari-hari kita tentunya berbeda, jadi harus ada hal yang private dan tidak untuk diketahui oleh banyak orang tentunya. Tidak mencampuri antara real live dengan dunia live streaming.

Verlie:

Bagaimana menurut kamu, tentang perbedaan diri antara di live streaming dengan di real life.?

Natalia Halim:

Kalau aku biasanya kalau misal lagi sedih, badmood atau galau tidak akan live, karena itu akan dibawa pas lagi live. Aku naikin mood aku lagi biasanya dengan nonton drakor atau makan es krim, karena gak mungkin kan kita live dengan kondisi mood yang gak bagus. Tugas utama kita sebagai host live streaming adalah mendengarkan curhatan viewers dan menghibur, bukan malah buat mereka bete juga nonton kita.

Verlie:

Hal apa saja yang biasanya kamu lakukan ketika akan melakukan siaran live streaming?

Natalia Halim:

Kalau aku sih biasanya ya make up dulu, dan-dan tipis-tipis biar makin cetar ko ketika didepan kamera. Biar orang juga tertarik pas masuk keroom aku, dan biasanya aku udah siapin beberapa konten, misalnya hari ini mood aku lagi bagus, dan energi ku masih banyak. Aku buka sesi reading tarot, cuma gak banyak. Paling sekitar 3 orang lah.

Verlie:

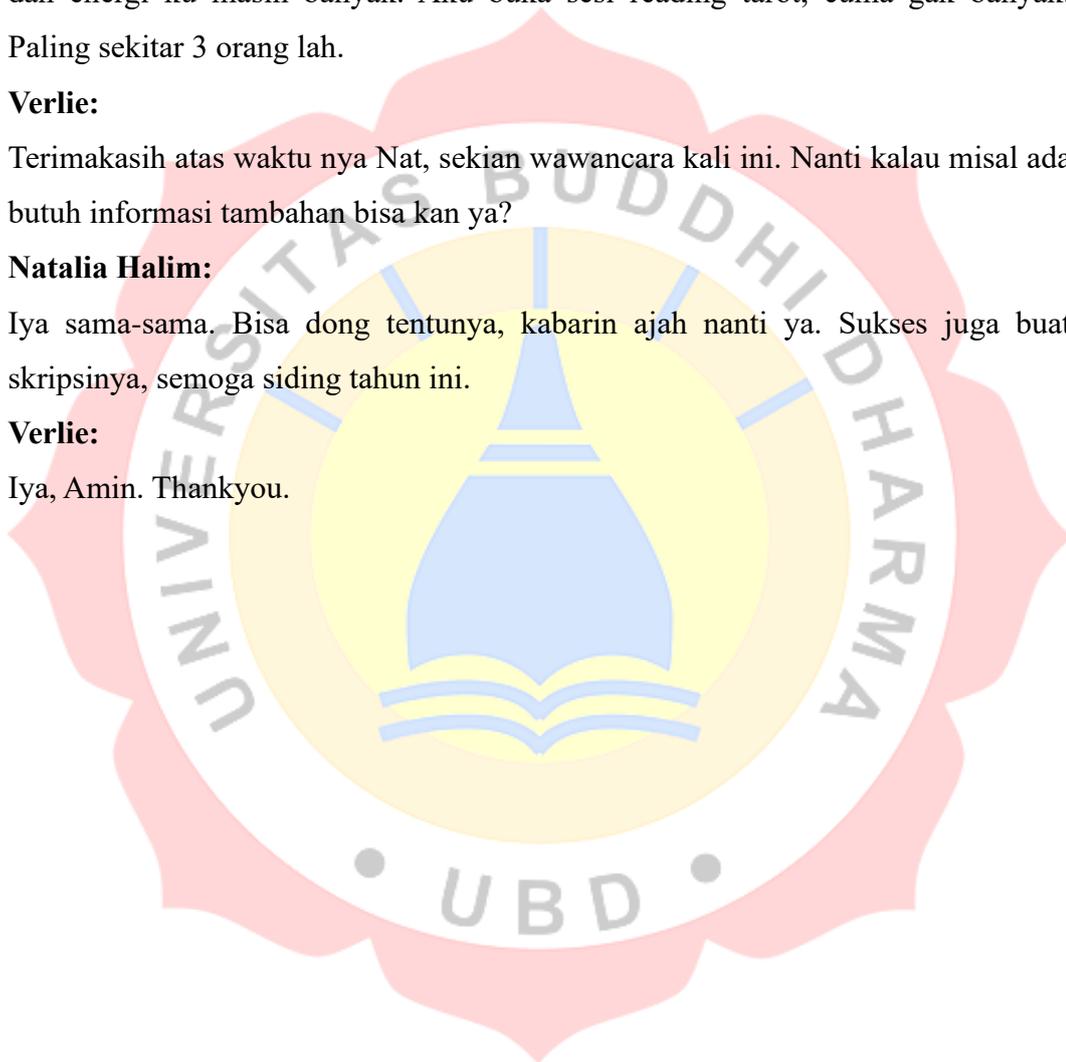
Terimakasih atas waktu nya Nat, sekian wawancara kali ini. Nanti kalau misal ada butuh informasi tambahan bisa kan ya?

Natalia Halim:

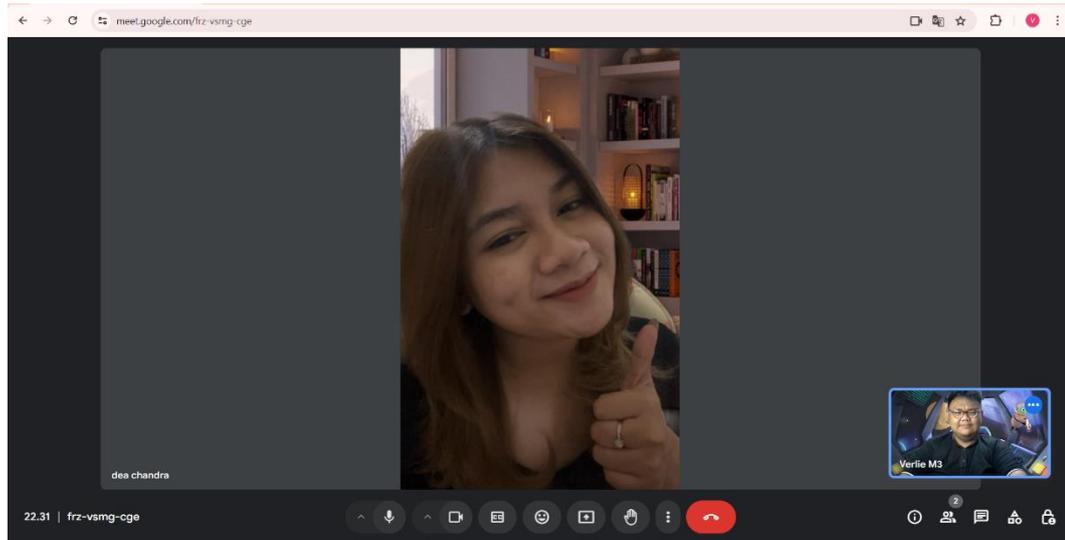
Iya sama-sama. Bisa dong tentunya, kabarin ajah nanti ya. Sukses juga buat skripsinya, semoga siding tahun ini.

Verlie:

Iya, Amin. Thankyou.



BUKTI WAWANCARA



Gambar 1 Wawancara dengan Dea



Gambar 2 Wawancara dengan Natalia Halim



Gambar 3 Wawancara dengan Gilang

HASIL TURNITIN



**UNIVERSITAS
BUDDHI DHARMA**
Kreativitas Membangkitkan Inovasi

July 23, 2024

Editor Explanation:

Dears Verlie,
Thank you for your trusts in our services.

Based on the text assessment on the submitted paper below:

Student ID : 20200400057
Faculty : Ilmu Komunikasi
Title : Peran Talent Industri Live Streaming Aplikasi Media Sosial (Studi Deskriptif World Management Aplikasi Mico)
Type : Thesis

Turnitin Suggests the similarity among your article with the articles in application are listed below:

Word Count : 12771
Character Count : 80247
Similarity Index : 25%
Internet Source : 25%
Publication : 9%
Student Paper : 13%
Exclude quotes : Off
Exclude bibliography : Off
Exclude matches : Off

This report provides results of literature similarity assessment, if the results show unusually high percentage of similarity according to our institution's standard your supervisor(s) or ethic committee may re-examine your literature.

Thank you for your attention and cooperation.

Sincerely,
Frendy Dodo Chang, S.Kom
Faculty of Social Sciences and Humanities
Buddhi Dharma University (UBD)

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI



UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

Jl. Imam Bonjol No. 41 Karawaci Ilir, Tangerang
021 5517853 / 021 5586822 admin@buddhidharma.ac.id

KARTU BIMBINGAN TA/SKRIPSI

NIM : 20200400057
Nama Mahasiswa : VERLIE
Fakultas : Sosial dan Humaniora
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Jenjang : Strata Satu
Tahun Akademik/Semester : 2023/2024 Genap
Dosen Pembimbing : Dr. FX. Rahyono, S.S, M.Hum
Judul Skripsi : Peran Talent Industri Live Streaming Aplikasi Media Sosial (Studi Deskriptif World Management Aplikasi Mico)

Tanggal	Catatan	Paraf
2024-04-03	PERAN TALENT INDUSTRI LIVE STREAMING APLIKASI MEDIA SOSIAL (STUDI DESKRIPTIF WORLD MANAGEMENT APLIKASI MICO)	
2024-04-18	Perbaiki Latar Belakang, Rumusan Masalah	
2024-05-03	Revisi BAB I Data Penggunaan Internet Terbaru, Pengembangan Tujuan Penelitian, Manfaat Praktis Penelitian	
2024-05-04	Revisi BAB II Penjelasan Teori yang akan di gunakan	
2024-05-13	Revisi BAB III Buat Tabel Penelitian, Penjelasan Observasi, Penjelasan Metode Penelitian Kualitatif	
2024-05-29	Revisi BAB III Penjelasan menurut para ahli	
2024-06-12	Revisi BAB IV Revisi Pertanyaan Wawancara	
2024-06-19	Revisi BAB IV Pembahasan Teori yang relevan	
2024-07-10	Pengajuan Sidang ACC BAB I - IV	

Mengetahui
Ketua Program Studi



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom

Tangerang, 12 July 2024
Pembimbing



Dr. FX. Rahyono, S.S, M.Hum