

## **ABSTRACT**

*CHLORINE is the name chosen by the founder named Hardyansyah (Kang Hardy) since early 2020 who is engaged in the digital-based media management industry. The company is domiciled at Surapati Commercial Residence Block C No.9, Padasuka, Cibeunying Kidul, Bandung City. CHLORINE has an official deed of establishment, namely PT Chlorine Digital Media, founded by Kang Hardy who has experience in online sales since 2010. The problems faced are problems in target clients, the level of sales volume fluctuates (changing conditions) regarding the amount client. The cause of the problem with the sales conditions is that content creators pay less attention to the quality of the content provided to the audience, resulting in a lack of attractiveness for clients to work together.*

*The purpose of this study was conducted to determine the effect of content creators on increasing sales of PT Chlorine Digital Media's services. The research method used is quantitative with a descriptive approach. Primary data collection techniques are carried out by observation, interviews by answering interview guidelines and questionnaires. While secondary data collection is done with documents, books and journals. The quisoner questionnaire was distributed to 25 company employees, so that the sampling technique was census. The data analysis technique used in calculating the influence of content creators on increasing sales of Chlorine services uses validity tests, reliability tests, simple linear regression, Ranl Spearman correlation coefficient and coefficient of determination analysis.*

*Based on the results of the research that has been done, it can be concluded that the positive sign is that the relationship between content creators and sales of services is strong, amounting to 76.3%, the remaining 23.7% is influenced by other factors that have not been studied, such as: pricing, service quality, and so on.*

*Keywords: Content Creator, selling services*

## ABSTRAK

CHLORINE adalah nama yang dipilih oleh pendiri bernama Hardyansyah (Kang Hardy) sejak awal tahun 2020 yang bergerak di industri pengelolaan media berbasis digital. Perusahaan ini berdomisili di Surapati *Commercial Residence* Blok C No.9, Padasuka, Cibeunying Kidul, Kota Bandung. CHLORINE memiliki akta pendirian resmi yaitu PT Chlorine Digital Media, didirikan oleh kang Hardy yang sudah berpengalaman di bidang jualan online sejak tahun 2010. Pada permasalahan yang dihadapi terdapat masalah dalam target clien, tingkat volume penjualan mengalami fluktuatif (kondisi yang berubah-ubah) mengenai jumlah clien. Penyebab masalah dari kondisi penjualan tersebut disebabkan karena *content creator* kurang memperhatikan kualitas content yang di berikan kepada para audiens sehingga kurangnya daya tarik *clien* untuk berkerja sama.

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh *content creator* terhadap peningkatan penjualan jasa PT Chlorine Digital Media. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data primer dilakukan dengan observasi, wawancara dengan menjawab pedoman wawancara dan angket. Sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan dengan dokumen, buku dan jurnal. Angket quisoner disebarkan kepada 25 pegawai perusahaan, sehingga teknik pengambilan sampel secara sensus. Teknik analisis data yang digunakan dalam menghitung pengaruh content creator terhadap peningkatan penjualan jasa Chlorine dengan menggunakan uji validitas, uji reabilitas, regresi linier sederhana, koefisien korelasi ranl spearman dan analisis koefesiem determinasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh kesimpulan yang bertanda positif bahwa hubungan antara *content creator* terhadap penjualan jasa kuat, sebesar 76,3 % sisanya 23,7% di pengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteiliti seperti : penentuan harga, kualitas pelayanan, dan sebagainya.

Kata Kunci : *Content Creator*, penjualan jasa

## ABSTRAK

CHLORINE mangrupikeun nami anu dipilih ku pangadeg anu namina Hardyansyah (Kang Hardy) ti mimiti 2020 anu kalibet dina industri anu ngalola média digital. Perssahaan anu lokasi na aya di Surapati Commercial Residence Blok C No.9, Padasuka, Cibeunying Kidul, Kota Bandung. KLORIN boga akta pendirian resmi nyaéta PT Chlorine Digital Media, diadegkeun ku kang Hardy anu boga pangalaman dina jualan online ti taun 2010. Masalah anu disanghareupan nyaéta masalah dina target klien, tingkat volume penjualan anu fluktuatif (perubahan kondisi) ngeunaan jumlah klien. Anu ngabalukarkeun masalah sareng kaayaan penjualan ieu nyaéta yén panyipta kontén kirang nengetan kualitas eusi anu disayogikeun ka pamiarsa, nyababkeun kurangna daya tarik pikeun klien pikeun gawé bareng.

Tujuan tina ieu panalungtikan dilaksanakeun pikeun mikanyaho pangaruh content creator kana ngaronjatna penjualan jasa PT Chlorine Digital Media. Méthode panalungtikan anu digunakeun nyaéta kuantitatif kalayan pendekatan déskriptif. Téhnik ngumpulkeun data primér dilaksanakeun ku cara obsérvasi, wawancara ku cara ngajawab pedoman wawancara jeung angkét. Sedengkeun ngumpulkeun data sékundér dilakukeun ku dokumén, buku jeung jurnal. Kuisoner angkét disebarkeun ka 25 pagawé pausahaan, sangkan téhnik sampling nya éta sésusus. Téhnik analisis data anu digunakeun dina ngitung pangaruh panyipta eusi kana ngaronjatna penjualan jasa Klorin nyaéta ngagunakeun uji validitas, uji réliabilitas, régrési liniér basajan, koefisien korelasi Rarl Spearman jeung analisis koefisien determinasi.

Dumasar kana hasil panalungtikan anu geus dilaksanakeun, bisa dicindekkeun yén tanda positif nya éta hubungan antara content creator jeung penjualan jasa anu kuat, jumlahna 76,3%, sésana 23,7% dipangaruhan ku faktor séjén anu miboga tacan ditalungtik, sapertos: harga, kualitas layanan, jeung sajabana.

Konci: Content Creator, ngajual jasa