



## Analysis of Indonesian Freelancers' Strategies in Using The Upwork Platform

## Analisis Strategi Freelancer Indonesia dalam Menggunakan Platform Upwork

Daffa Malik Fadlurrahman<sup>1</sup>, Putri Wulandari<sup>2\*</sup>, Muhammad Arif Abdul Hakim<sup>3</sup>, Andri Waskito<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Fakultas Bisnis dan Ilmu Sosial, Universitas Binawan, Jakarta, Indonesia

---

### ARTICLE INFO

---

Article history:

Received: 06 Jan 2026

Revised: 18 Jan 2026

Accepted: 29 Jan 2026

---

Keywords:

Connect;  
Digital Strategy;  
Freelancer;  
Self-Branding;  
Upwork.

---

### ABSTRACT

---

This study aims to determine the strategies of Indonesian freelancers in facing competition, threats of fraud, and the use of Connect on the Upwork platform. This study is a qualitative study with a descriptive approach using data collection techniques through interviews, observation, and documentation. The data obtained were then analyzed using qualitative data analysis techniques through the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing/verification. This study was conducted on Indonesian freelancers who are active on the Upwork platform and spread across various regions. Based on the results of the field research, the author concludes that Indonesian freelancers have developed specific strategies to deal with the challenges of global competition, the risk of fraud from clients, and the limitations of the Connect system. The strategies implemented include profile optimization, focusing on proposal content and digital portfolios for personal branding, leveraging online communities to disseminate information and raise awareness about fraud schemes, and managing Connect wisely to enhance project application efficiency. These methods serve as adaptive mechanisms to improve the effectiveness of online freelance work and promote the development of a safer and more competitive digital work environment.

---

This is an open access article under the [CC BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) license



---

Corresponding Author:

Putri Wulandari,

Fakultas Bisnis dan Ilmu Sosial, Universitas Binawan, Jakarta, Indonesia

Email: [putri.wulandari@binawan.ac.id](mailto:putri.wulandari@binawan.ac.id)

---

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dan kemudahan akses internet mendorong lahirnya *gig economy*, yaitu sistem kerja berbasis proyek sementara yang dimediasi oleh platform digital (Berisha-Shaqiri, 2015; Wood et al., 2019). Dalam model ini, pekerja beroperasi secara independen tanpa ikatan kerja formal, dan berperan penting dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja fleksibel (Mustofa, 2018). Secara global, adopsi *gig economy* menunjukkan tren meningkat, dengan jumlah *freelancer* mencapai sekitar 3,84 miliar orang atau 48% dari angkatan kerja dunia pada 2023 (World Bank Group, 2025). Di Indonesia, data BPS mencatat jumlah pekerja bebas sektor nonpertanian terus bertambah dari 6,9 juta orang pada Februari 2022 menjadi lebih dari 7,1 juta orang pada Agustus 2024.

Salah satu platform yang mendukung perkembangan *freelancer* Indonesia adalah Upwork, yang membuka akses pasar global. Namun, peluang ini diiringi tantangan, seperti persaingan ketat akibat saturasi pasar (R & Ghazali, 2024), risiko penipuan dari klien (Utomo et al., 2024), serta biaya penggunaan sistem Connect yang menjadi hambatan bagi pemula. Kondisi tersebut menuntut *freelancer* Indonesia untuk mengembangkan strategi adaptasi agar dapat bersaing, melindungi diri dari risiko, dan mengoptimalkan penggunaan platform.

Berdasarkan latar belakang ini, penelitian ini bertujuan menganalisis strategi yang digunakan *freelancer* Indonesia dalam memanfaatkan Upwork, sekaligus memberikan kontribusi bagi pengembangan kebijakan dan praktik dalam ekosistem kerja digital. Meskipun jumlah *freelancer* Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun, belum banyak studi yang secara mendalam mengungkap bagaimana mereka bersaing di pasar global melalui platform Upwork, sehingga penelitian ini diharapkan dapat mengisi kesenjangan tersebut dan memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai dinamika kerja *freelancer* Indonesia di ranah internasional.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai strategi yang diterapkan oleh *freelancer* Indonesia dalam memanfaatkan platform Upwork, khususnya dalam menghadapi persaingan global, risiko penipuan (*fraud*), serta keterbatasan sistem Connect. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti menggali pengalaman subjektif, persepsi, dan praktik strategis *freelancer* secara komprehensif dalam konteks kerja digital. Subjek penelitian terdiri atas empat informan yang memiliki pengalaman kerja sebagai *freelancer* dengan rentang waktu antara 1 hingga 14 tahun. Para informan berasal dari latar belakang profesi yang beragam, meliputi *web developer*, *full-stack programmer*, *translator*, dan *videographer*. Keberagaman latar belakang tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai dinamika strategi *freelancer* di berbagai bidang pekerjaan digital.

Pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling* berdasarkan kriteria tertentu, yaitu: (1) *freelancer* berkewarganegaraan Indonesia, (2) memiliki akun aktif di platform Upwork, (3) memiliki pengalaman kerja minimal satu tahun sebagai *freelancer*, (4) pernah memperoleh proyek setidaknya satu kali melalui Upwork, serta (5) memiliki pemahaman yang relevan terhadap topik penelitian. Teknik ini digunakan untuk memastikan bahwa informan yang dipilih benar-benar memiliki pengalaman dan informasi yang sesuai dengan tujuan penelitian.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama, yaitu wawancara semi-terstruktur, observasi, dan dokumentasi. Wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan *freelancer* aktif untuk menggali secara mendalam pengalaman kerja, strategi menghadapi persaingan, cara mengelola risiko penipuan, serta pendekatan dalam mengoptimalkan penggunaan sistem *Connect*. Observasi dilakukan secara langsung terhadap aktivitas di platform *Upwork*, seperti jumlah pelamar pada suatu proyek, kebutuhan *Connect*, reputasi dan kredibilitas klien, serta pola kompetisi antar *freelancer*. Sementara itu, dokumentasi mencakup penelusuran terhadap profil *freelancer*, portofolio, *rating*, ulasan klien, pencapaian akun, serta diskusi komunitas daring yang membahas strategi dan tantangan dalam penggunaan *Upwork*. Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menerapkan uji validitas melalui teknik triangulasi sumber. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan dan memverifikasi temuan yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi, sehingga diperoleh data yang lebih objektif, konsisten, dan dapat dipercaya. Pendekatan ini bertujuan meminimalkan bias subjektivitas informan serta meningkatkan kredibilitas hasil penelitian.

Analisis data dilakukan dengan menggunakan model analisis interaktif yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman (1994), yang meliputi tiga tahapan utama, yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan. Pada tahap reduksi data, peneliti melakukan pemilahan, pengkodean, dan penyederhanaan data sesuai dengan fokus penelitian. Selanjutnya, data yang telah direduksi disajikan dalam bentuk narasi tematik untuk memudahkan pemahaman pola dan hubungan antar temuan. Tahap akhir berupa penarikan dan verifikasi kesimpulan dilakukan secara berulang dengan merujuk kembali pada data lapangan guna memastikan ketepatan dan konsistensi interpretasi. Meskipun demikian, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, jumlah informan yang relatif terbatas menyebabkan temuan penelitian belum dapat digeneralisasi secara luas. Kedua, fokus penelitian yang hanya mencakup satu platform kerja digital, yaitu *Upwork*, membatasi ruang lingkup analisis terhadap dinamika *gig economy* secara keseluruhan. Ketiga, pembahasan penelitian difokuskan pada tiga isu utama, yaitu persaingan, risiko penipuan, dan keterbatasan sistem *Connect*, sehingga belum mencakup aspek lain seperti kesejahteraan kerja, perlindungan sosial, dan regulasi. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan jumlah informan yang lebih besar, membandingkan beberapa platform kerja digital, serta mengkaji dimensi yang lebih luas dalam ekosistem kerja *freelance* digital.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, diperoleh tiga kategori strategi utama yang digunakan *freelancer* Indonesia dalam memanfaatkan platform *Upwork*, yaitu strategi menghadapi persaingan, strategi mengantisipasi penipuan, dan strategi pengelolaan *Connect*.

### Strategi Memenangkan Persaingan

Persaingan di *Upwork* menjadi tantangan utama, terutama bagi *freelancer* pemula. Temuan penelitian menunjukkan bahwa *freelancer* Indonesia mengatasinya dengan meningkatkan kualitas profil, menampilkan portofolio relevan, menyusun proposal personal, serta memanfaatkan keterampilan komunikasi. Strategi ini sejalan dengan kerangka kerja branding diri Blyth et al. (2024), seperti peningkatan profil, penonjolan keahlian, dan individualisasi merek. Salah satu informan menyatakan, "Untuk memenangkan persaingan di *Upwork*, penting untuk memperhatikan beberapa aspek. Pertama membangun personal branding melalui profil yang merepresentasikan kualitas pekerjaan, terutama dengan menampilkan portofolio sesuai dengan niche." (informan 4). Informan

juga menekankan keaslian portofolio dan penyesuaian gaya komunikasi sesuai klien. Selain itu, taktik memilih proyek yang baru diposting dengan sedikit pelamar menunjukkan kecerdasan mereka dalam membaca momentum pasar, sehingga persaingan tidak hanya ditentukan oleh keahlian teknis, tetapi juga kemampuan adaptasi terhadap dinamika platform. Berikut merupakan tabel rangkuman strategi memenangkan persaingan:

Tabel 1. Rangkuman Strategi Menghadapi Persaingan

| Strategi Unggulan                              | Cara   | Tujuan  |
|--|--|---|
| Meningkatkan kualitas profil                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melengkapi profil</li> <li>2. Mengisi keterangan singkat sesuai dengan keahlian</li> <li>3. Mengunggah proposal unggulan</li> </ol>  | Peningkatan visibilitas profil dan kepercayaan dari calon klien berkontribusi pada peningkatan nilai jual atas keahlian yang dimiliki.                                    |
| Penyesuaian proposal, orisinalitas portofolio  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penulisan proposal yang singkat dan langsung pada solusi dari inti permasalahan</li> <li>2. Menyesuaikan gaya bahasa.</li> <li>3. Melamar proyek sesuai skill.</li> <li>4. Melampirkan portofolio yang relevan dengan masalah klien</li> </ol> | To the point dengan permasalahan klien sehingga meningkatkan kemungkinan dilamar.   |
| Memilih proyek baru & belum banyak pelamar     | Menggunakan Fitur filter pencarian proyek.   | Proyek yang baru diunggah biasanya belum memiliki banyak pelamar, sehingga kemungkinan besar klien masih aktif dan proposal yang dikirimkan memiliki peluang lebih besar. |
| Fokus pada skill dominan & komunikasi aktif    | Mengikuti kelas yang meningkatkan kemampuan dan keahlian.  | Meningkatkan nilai diri untuk mengungguli daya saing terhadap freelancer lain.  |
| Target proyek relevan, tolak yang tidak sesuai | Menggunakan Fitur filter pencarian proyek.   | Lebih selektif untuk menjaga reputasi.  |

### Strategi Mengantisipasi Risiko Penipuan dan Peran Komunitas dalam Literasi Keamanan

Penelitian ini menemukan bahwa risiko penipuan di Upwork masih tinggi, terutama bagi freelancer pemula, meskipun platform telah menyediakan sistem escrow, verifikasi klien, dan fitur pelaporan. Freelancer Indonesia mengantisipasi hal ini dengan mengevaluasi profil serta riwayat transaksi klien,

menolak komunikasi di luar platform, dan menghindari tawaran proyek yang tidak realistis. Informan ke-4 menyatakan, “Rating dan review dari freelancer sebelumnya sangat penting untuk mengevaluasi apakah klien layak diajak bekerja sama. Dari sana bisa terlihat apakah klien komunikatif, jujur, dan tidak manipulatif.” (Informan 2). Strategi ini sejalan dengan temuan Ravenelle et al. (2022) dan Utomo et al. (2024) mengenai pentingnya verifikasi klien dan kewaspadaan terhadap interaksi informal. Selain strategi individu, komunitas freelance seperti grup Facebook Upworker Indonesia berperan penting sebagai ruang berbagi pengalaman, edukasi, dan peringatan dini terhadap berbagai modus penipuan. Komunitas ini juga menjadi sumber literasi digital, termasuk pemahaman tentang fitur Connect dan penyusunan proposal yang efektif. Temuan ini menunjukkan bahwa keamanan digital tidak ditentukan oleh kewaspadaan individu maupun mekanisme platform, tetapi juga oleh proses pembelajaran kolektif melalui interaksi sosial, sesuai dengan teori social learning dan collective intelligence.

Tabel 2. Rangkuman Ciri Penipuan dan Strategi Pencegahannya

| Ciri Penipuan                                       | Ancaman                                    | Strategi Pencegahan                                      |
|---|--|--|
| Proyek Palsu (fake jobs)                            | Membuang Connect                           | Berdiskusi dengan komunitas                              |
| Bayaran tinggi tidak realistis (to good to be true) | Upah kecil dengan pekerjaan banyak         | Cek rating dan riwayat klien                             |
| Komunikasi atau transaksi diluar platform           | Penipuan                                   | Tolak ajakan komunikasi atau transaksi diluar platform   |
| File mencurigakan                                   | Pencurian data pribadi                     | Kenali format file, dan lapor jika terbukti mencurigakan |
| Target proyek relevan, tolak yang tidak sesuai      | Menggunakan Fitur filter pencarian proyek. | Lebih selektif untuk menjaga reputasi.                   |

### Strategi Mengelola dan Mengoptimalkan Connect

Connect pada platform Upwork berfungsi sebagai sumber daya terbatas yang perlu dikelola secara strategis, terutama bagi freelancer Indonesia yang menghadapi kendala biaya dan fluktuasi nilai tukar. Temuan penelitian mengungkap dua pendekatan utama dalam penggunaannya. Pertama, strategi efisiensi, yang dilakukan dengan cara mengendalikan anggaran, melakukan seleksi ketat hanya pada proyek yang relevan, serta menghindari penggunaan fitur boost, dan mengandalkan undangan dari klien lama atau referral, sehingga ketergantungan terhadap Connect berkurang seiring meningkatnya kredibilitas dan portofolio freelancer. Salah satu informan menjelaskan “Saya hanya melamar proyek yang sesuai niche dan keahlian. Proposal saya buat personal, relevan, ringkas dan menyertakan portofolio, sehingga peluang diterima lebih besar dan Connect tidak terbuang sia-sia”(informan 4).

Temuan ini mengindikasikan bahwa efektivitas Connect tidak bergantung pada kuantitas proposal yang diajukan, melainkan pada kecermatan dalam pemilihan proyek dan penguatan reputasi profesional. Hal ini sejalan dengan konsep manajemen sumber daya digital serta hasil studi R & Ghazali (2024), yang menekankan pentingnya alokasi sumber daya secara rasional, spesialisasi, dan evaluasi berkelanjutan dalam menghadapi persaingan pasar digital.

Tabel 3. Rangkuman Strategi Mengelola Connect

| Strategi Utama  | Tujuan Strategis   |
|---|--|
| Tingkatkan reputasi untuk mendapatkan invitation  | Reputasi kuat, efisiensi total, relasi jangka panjang  |
| Pembatasan 200 Connect/bulan, evaluasi proyek ketat   | Menghindari penggunaan Connect yang boros.   |
| Fokus kepada proyek yang sesuai bidang, dan mencari klien yang dapat menjalin relasi jangka panjang | Menghindari penggunaan Connect dengan apply di luar keahlian, dan pekerjaan jangka panjang tanpa perlu mengeluarkan Connect. |
| Menargetkan mendapatkan proyek dalam 50 Connect   | Fokus kepada kualitas diri.  |

## SIMPULAN

Penelitian ini menganalisis strategi freelancer Indonesia dalam memanfaatkan platform Upwork, khususnya dalam menghadapi persaingan global, risiko penipuan, dan sistem Connect. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan diatasi melalui penguatan personal branding, penyusunan proposal yang relevan, serta peningkatan portofolio dan kemampuan komunikasi, sehingga freelancer mampu bersaing dengan tenaga kerja global. Risiko penipuan diantisipasi dengan verifikasi profil klien, kewaspadaan terhadap tawaran tidak realistis, serta tetap berkomunikasi di dalam platform, yang diperkuat oleh keterlibatan dalam komunitas online seperti Upworker Indonesia. Sementara itu, strategi pengelolaan Connect dilakukan dengan seleksi ketat proyek, pembatasan penggunaan, hingga mengandalkan undangan langsung dari klien bagi freelancer berpengalaman.

Secara keseluruhan, keberhasilan freelancer Indonesia di Upwork tidak hanya ditentukan oleh kemampuan teknis, tetapi juga oleh kecermatan dalam menyusun strategi, pemahaman terhadap dinamika platform, serta dukungan komunitas profesional yang berperan penting dalam berbagi informasi dan meningkatkan kewaspadaan.

## DAFTAR PUSTAKA

Berisha-Shaqiri, A. (2015, March). Impact of Information Technology and Internet in Businesses. *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, Vol 1(1).

Blyth, D. L., Jarrahi, M. H., Lutz, C., & Newlands, G. (2024, July). Self-branding strategies of online freelancers on Upwork. *New Media & Society*, 26(7), 4008-4033. <https://doi.org/10.1177/14614448221108960>

Mustofa. (2018, Juli). PEKERJA LEPAS (FREELANCER) DALAM DUNIA BISNIS.

*Jurnal Mozaik*, 10(1).

R, M. A. A., & Ghazali, A. (2024, Agustus). Addressing Market Saturation and Competition in Digital Freelancing. *American International Journal of Business Management (AIJBM)*, 07(08), 106-123.

Ravenelle, A. J., Janko, E., & Kowalski, K. C. (2022). Good jobs, scam jobs: Detecting, normalizing, and internalizing online job scams during the COVID-19 pandemic. *Special Issue: Scams, Fakes, and Frauds*, 24(7), 1591-1610. <https://doi.org/10.1177/14614448221099223>

Utomo, F. W., Insana, D. R. M., & Mayndarto, E. C. (2024). Mekanisme penipuan digital pada masyarakat era 5.0 (studi kasus penipuan online berbasis lowongan kerja paruh waktu yang merebak di masyarakat). *Jurnal Ilmiah WUNY*, 6(1). <https://doi.org/10.21831/jwuny.v6i1>

Wood, A., Graham, M., Lehdonvirta, V., & Hjorth, I. (2019). Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy. *Work, Employment and Society*, 33(1). [doi.org/10.1177/0950017018785616](https://doi.org/10.1177/0950017018785616)

World Bank Group. (2025). Retrieved Januari 07, 2025, from <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS?end=2023&start=1991&view=chart>