

BAB 2

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

StickEarn adalah perusahaan rintisan yang bergerak di bidang teknologi periklanan dengan fokus pada iklan pada moda transportasi, iklan luar ruangan (*Out-of-Home / OOH*), dan periklanan digital di dalam ruangan. StickEarn didirikan pada tahun 2017 oleh Archie Carlson, Garry Limanata, Sugito Alim, dan Hartanto Halim di bawah nama PT Paragon Pratama Teknologi.



Gambar 2.1 Logo StickEarn
(sumber: stickearn.com)

Garry Limanata menjabat sebagai *Managing Director* di PT Anugerah Protecindo atau lebih dikenal dengan merek Ziebart, perusahaan yang bergerak di bidang perlindungan kendaraan sebelum mendedikasikan waktunya untuk mendirikan StickEarn. Sugito Alim dan Hartanto Alim juga sebelumnya masing-masing menjabat sebagai *General Manager* di perusahaan Maspion Indonesia dengan divisi yang berbeda. Archie Carlson menjabat sebagai *Consultan* di Orbium, perusahaan konsultasi dan layanan bisnis. Archie Carlson dengan 15 pendiri perusahaan *e-commers*, *fintech*, dan *big data* lainnya di Indonesia, berpartisipasi dalam mempelajari *model studi* dan *business growth* perusahaan Alibaba untuk dapat diterapkan di perusahaan masing-masing dan mendukung proses digitalisasi untuk pembangunan ekonomi Indonesia melalui program *eFounders Fellowship*

yang diadakan oleh *Alibaba Business Growth School* dan *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)* pada Juni 2019 lalu.

Memahami keterbatasan metode periklanan konvensional seperti iklan televisi dan papan reklame yang kurang efektif dalam menjangkau konsumen modern, para pendiri StickEarn terdorong untuk melakukan inovasi periklanan digital dengan memanfaatkan moda transportasi dan ruang publik sebagai wadah iklan. Terinspirasi oleh maraknya iklan di transportasi umum di kota-kota metropolitan dunia, seperti Singapoer, London, New York, dan Hong Kong, StickEarn hadir sebagai pionir dalam menghadirkan solusi periklanan serupa di Indonesia dengan harga yang lebih terjangkau, sehingga memungkinkan lebih banyak bisnis untuk mengakses media iklan yang efektif dan inovatif. Sebagai upaya dari strategi kemitraan, pada tahun 2017 StickEarn resmi menggandeng Grab Indonesia. Langkah ini kemudian menjadi landasan yang penting untuk memperluas jangkauan dan memberikan akses yang lebih luas bagi para pelaku bisnis terhadap solusi periklanan yang efektif dan terjangkau.

Pada awalnya, StickEarn hanya menawarkan layanan *branding* pada motor dan mobil, namun seiringnya waktu, StickEarn memperluas pasarnya dengan menawarkan layanan *branding* untuk bis, angkot, *mobile LED*, *mobile showcase*, MRT, KRL hingga pesawat. Berbagai jenis periklanan *offline to online* yang disediakan oleh StickEarn beriringan dengan visi perusahaan, yaitu untuk menciptakan media periklanan yang *impactful*, *intelligent*, dan *accessible*.

StickEarn telah memiliki jaringan media *Out of Home* yang sangat luas dan *platform* digital yang canggih, sehingga berhasil menjangkau jutaan orang dan menghasilkan lebih dari 2,500 *campaign* di 30 kota besar di Indonesia. StickEarn juga bekerja sama dengan berbagai brand besar untuk menjalankan *campaign* iklannya dan terus berinovasi untuk bisa mengembangkan solusi periklanan baru supaya memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berkembang agar iklan dapat menjadi lebih efektif dan terukur sehingga pada tahun 2023, StickEarn mendapat penghargaan

sebagai salah satu startup terbaik dan paling cepat berkembang di Indonesia.



Gambar 2.2 Sejarah Perkembangan StickEarn
(sumber: sticlearn.com)

StickEarn mempunyai visi dan misi sebagai landasan utama perkembangan StickEarn untuk mencapai tahap saat ini, yaitu:

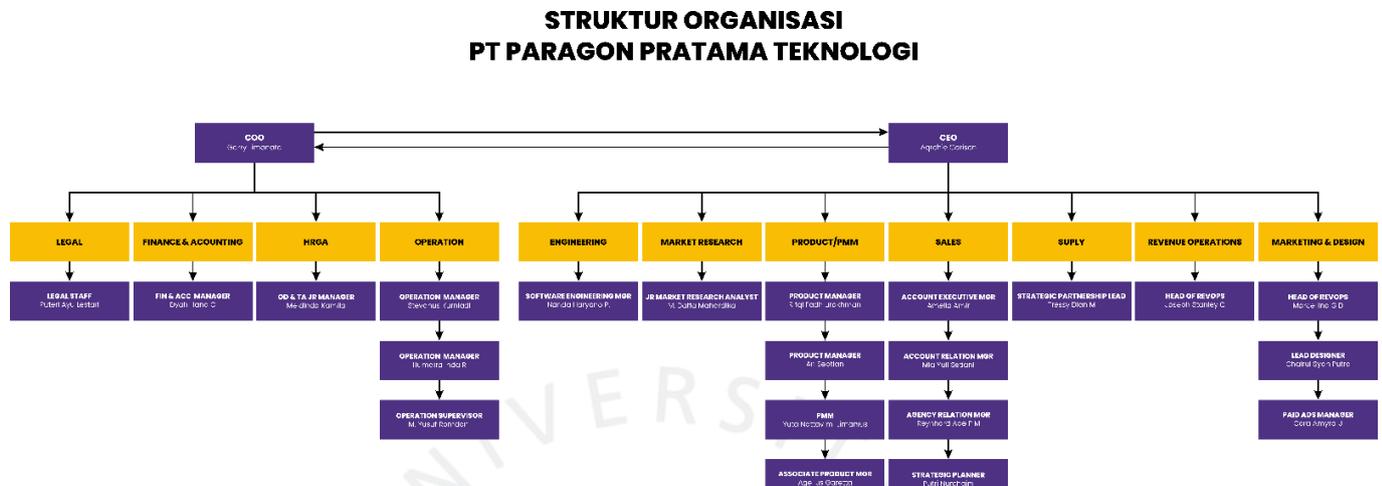
- a. Visi
Untuk membuat periklanan berdampak, cerdas, dan dapat diakses.
- b. Misi
 - Membangun 10.000 jaringan aset cerdas.
 - Mengembangkan teknologi programatik untuk media OOH.
 - Menjadikan media OOH terukur dengan teknologi inovatif.

StickEarn juga memiliki nilai-nilai budaya yang diterapkan kepada para karyawannya, nilai-nilai tersebut antara lain:

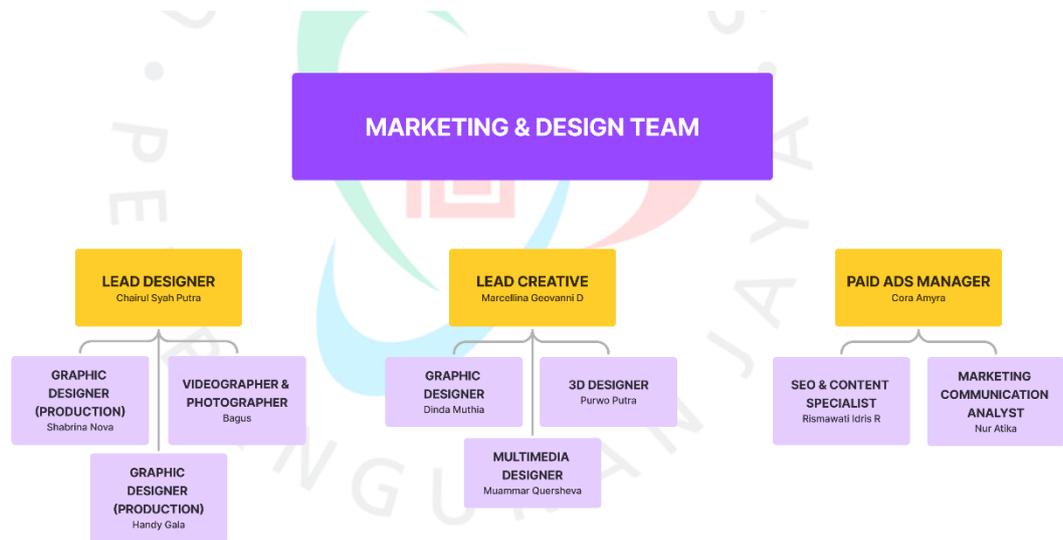
- a. *Strive for Excellence*
- b. *Teamwork*
- c. *Integrity*
- d. *Company Focused*
- e. *Keep Improving*

2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi dalam StickEarn dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2.3 Struktur Organisasi PT Paragon Pratama Teknologi (StickEarn)



Gambar 2.4 Struktur Organisasi Divisi Marketing & Design PT Paragon Pratama Teknologi (StickEarn)

Berikut adalah gambaran umum terkait struktur organisasi StickEarn oleh PT Paragon Pratama Teknologi:

a. *Chief Executive Officer (CEO)*

Bertanggung jawab untuk memimpin dan mengarahkan perusahaan mencapai Visinya.

b. Legal

Divisi legal StickEarn memiliki berbagai tugas penting untuk memastikan perusahaan beroperasi secara legal dan patuh terhadap semua peraturan yang berlaku.

c. *Finance & Accounting*

Divisi *finance and accounting* StickEarn memainkan peran penting dalam memastikan kelancaran operasional dan kesehatan keuangan perusahaan.

d. *Human Resources & General Affairs (HRGA)*

Human Resources & General Affairs (HRGA) merupakan divisi yang memainkan peran penting dalam StickEarn untuk memastikan kelancaran operasional perusahaan, baik dari segi sumber daya manusia maupun urusan umum.

e. *Operations*

Divisi *operation* StickEarn memainkan peran penting dalam memastikan kelancaran operasional dan efektivitas penayangan iklan di platform *Digital Out of Home (DOOH)* StickEarn.

f. *Engineering*

Divisi *engineering* StickEarn memiliki peran penting dalam memastikan kelancaran operasional dan pengembangan platform *Digital Out of Home (DOOH)* StickEarn.

g. *Market Research*

Divisi *market research* StickEarn memiliki peran penting dalam memahami pasar dan kebutuhan pelanggan, sehingga StickEarn dapat mengembangkan produk dan layanan yang sesuai dengan target pasar.

h. *Product Management/Product Marketing Management (PMM)*

Divisi *Product Management/Product Marketing Management (PMM)* StickEarn memiliki peran penting dalam mengembangkan dan peluncuran produk baru, serta dalam

mempromosikan dan memasarkan produk-produk StickEarn kepada target pasar.

i. Sales

Divisi *sales* StickEarn memiliki peran krusial dalam mencapai target penjualan perusahaan dan meningkatkan *revenue*.

j. Supply

Divisi *Supply* StickEarn memiliki peran penting dalam memastikan ketersediaan produk dan layanan StickEarn untuk memenuhi permintaan pelanggan.

k. Revenue Operations

Divisi *Revenue Operations* StickEarn memiliki peran penting dalam mengoptimalkan proses penjualan dan meningkatkan *revenue* perusahaan.

l. Marketing and Design

Divisi *Marketing and Design* StickEarn memiliki peran penting dalam mempromosikan *brand* StickEarn, meningkatkan *brand awareness*, dan menarik pelanggan baru.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

StickEarn adalah perusahaan rintisan yang bergerak di bidang teknologi periklanan dengan fokus pada iklan pada moda transportasi, iklan luar ruangan (*Out-of-Home / OOH*), dan periklanan digital di dalam ruangan. Kegiatan utama perusahaan meliputi pengembangan dan pengelolaan berbagai jenis media iklan, terutama yang berbasis transportasi, mulai dari mobil, motor, bus, KRL, MRT, angkot, hingga pesawat. StickEarn juga mengembangkan teknologi periklanan *DOOH (Digital Out-of-Home)* seperti digitron, *O2O (Offline to Online)*, hingga *mobile LED*. Perusahaan terus berupaya mengembangkan teknologi baru untuk meningkatkan kualitas layanan dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang.