

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

Bareksa adalah perusahaan teknologi keuangan yang didirikan oleh Karaniya Dharmasaputra dan Ady F. Pangerang, yang merupakan mantan petinggi grup media Viva. Perusahaan ini berfokus pada penyediaan platform *marketplace* untuk produk investasi, terutama reksa dana. Sebagai *marketplace* finansial dan investasi terintegrasi pertama di Indonesia, Bareksa menyediakan layanan untuk memperjual-belikan produk investasi secara daring, yang terhubung dengan berbagai perusahaan manajemen investasi terpercaya di Indonesia. Bareksa telah aktif dalam menjual reksa dana dan menjadi pionir dalam sektor ini di Indonesia sejak tahun 2015. Keberhasilan Bareksa dalam menciptakan platform yang memudahkan transaksi investasi menunjukkan komitmennya untuk memberikan kemudahan akses bagi masyarakat Indonesia dalam merencanakan keuangan mereka.



**Gambar 2.1 PT Bareksa**  
Sumber : PT. Bareksa

Pada tahun 2016, Bareksa menjadi perusahaan teknologi keuangan pertama yang mendapatkan lisensi resmi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk menjual produk reksa dana secara langsung. Lisensi dari OJK menjadi bukti bahwa Bareksa perusahaan yang sah dan berizin untuk melakukan kegiatan investasi reksa dana serta mematuhi peraturan dan ketentuan yang ditetapkan oleh otoritas di Indonesia. Hal ini memberikan rasa aman bagi para penggunanya dalam berinvestasi. Bareksa terus memperluas layanan dan produk yang tersedia di platformnya untuk memenuhi kebutuhan berbagai tipe investor, baik yang baru memulai investasi maupun yang sudah berpengalaman. Dengan pengakuan resmi dari OJK, Bareksa dapat menjual produk investasi dengan lebih luas dan terjamin kredibilitasnya di pasar Indonesia.

Bareksa terus berinovasi dengan menawarkan berbagai jenis produk investasi selain reksa dana, termasuk Surat Berharga Negara (SBN) ritel. Sebagai mitra distribusi yang dipercaya oleh Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Bareksa mulai menjual SBN secara online pada tahun 2018. Dengan demikian, Bareksa bukan hanya menjadi penyedia reksa dana, tetapi juga ikut berperan dalam memfasilitasi masyarakat untuk berinvestasi dalam produk negara yang aman dan terjamin. Bareksa memudahkan masyarakat untuk membeli SBN tanpa perlu mendatangi bank atau lembaga keuangan secara langsung. Ini menjadikan investasi di SBN lebih terjangkau dan mudah diakses oleh masyarakat umum.

Pada tahun 2018, Bareksa meraih penghargaan dari sebuah lembaga intelijen bisnis di Asia yang berfokus pada industri jasa keuangan bernama *The Asian Banker*, sebagai *Platform Investasi Terbaik Indonesia* dalam ajang *The Asian Banker Indonesia Country Awards 2018*. Penghargaan ini diberikan atas inovasi teknologi yang dihadirkan Bareksa, serta kontribusinya dalam menyediakan akses investasi yang lebih luas kepada masyarakat Indonesia. Lalu, pada tahun 2019, Bareksa mendapat penghargaan sebagai Mitra

Distribusi SBSN Terbaik Kategori Non-Bank dari Kementerian Keuangan Republik Indonesia. Penghargaan-penghargaan ini semakin memperkuat posisi Bareksa sebagai platform investasi yang terpercaya dan diakui oleh berbagai pihak terkait.

Bareksa juga memperkenalkan layanan transaksi jual beli emas secara online. Layanan ini memungkinkan para pengguna untuk berinvestasi dalam emas dengan cara yang lebih mudah dan praktis melalui *platform* digital. Investasi emas sudah lama dikenal sebagai salah satu pilihan investasi yang aman, dan dengan hadirnya Bareksa sebagai penyedia *platform* jual beli emas online, semakin banyak masyarakat yang mulai tertarik berinvestasi dalam logam mulia ini. Keberagaman produk investasi yang ditawarkan oleh Bareksa memperlihatkan komitmen perusahaan untuk menyediakan berbagai pilihan investasi bagi masyarakat yang ingin mengelola portofolio keuangan mereka.

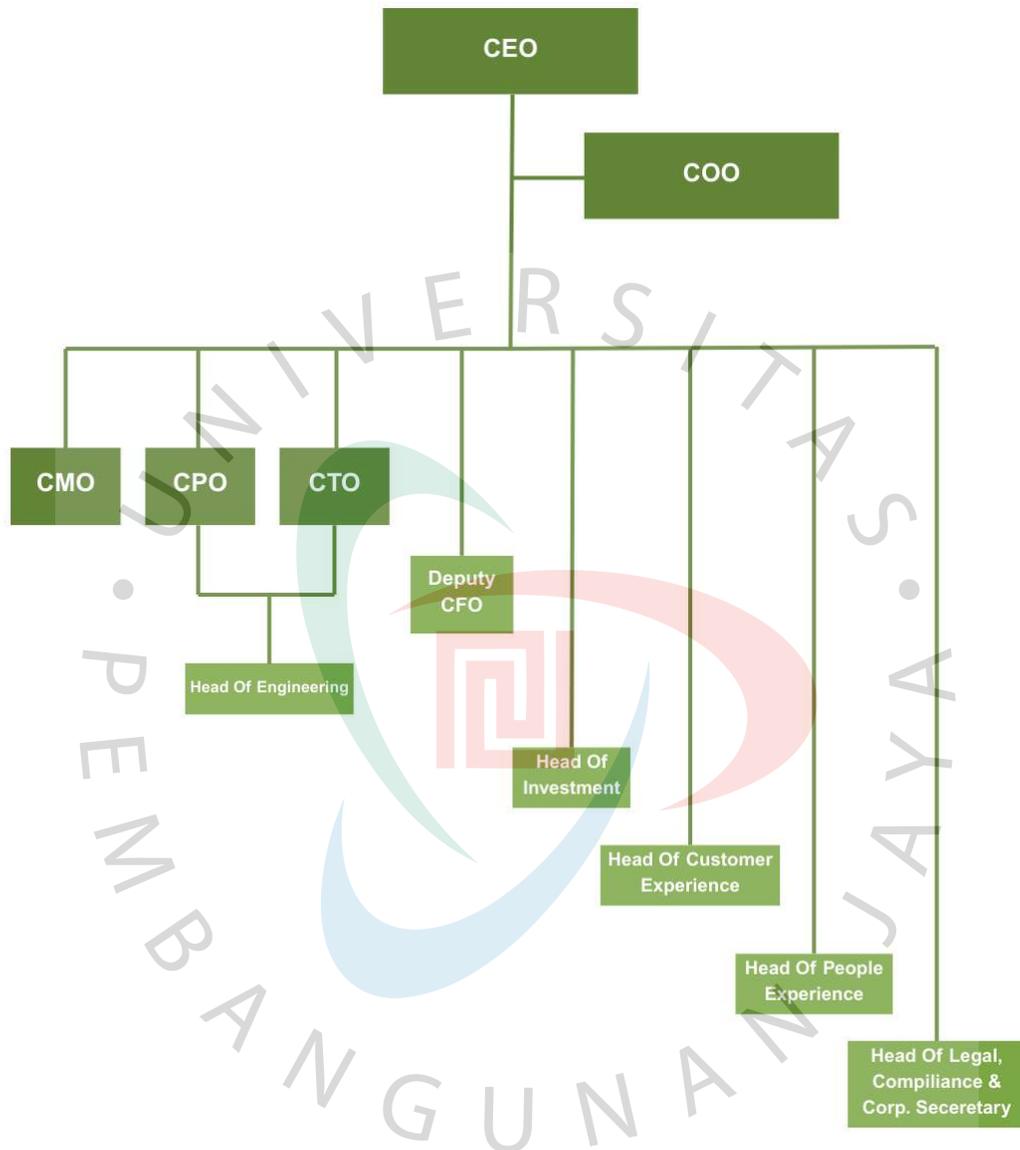
Bareksa menyediakan berbagai layanan informasi yang sangat berguna, seperti data pasar, konten edukasi, riset, analisis, dan berita terkait dunia investasi untuk memberikan edukasi yang lebih baik kepada masyarakat. Layanan informasi ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia dan membantu mereka dalam membuat keputusan investasi yang lebih tepat. Bareksa percaya bahwa dengan edukasi yang tepat, masyarakat akan lebih siap dan percaya diri dalam berinvestasi. Berbagai artikel, video, dan riset juga dapat diakses oleh pengguna di *platform* Bareksa untuk memperkaya pengetahuan mereka tentang pasar keuangan

## 2.2 Struktur Organisasi

Perusahaan besar memerlukan hierarki organisasi yang jelas dan pembagian tugas yang tepat agar setiap departemen dapat menjalankan operasionalnya secara efektif. Struktur organisasi

sebuah perusahaan mencakup berbagai posisi dengan tugas dan tanggung jawab yang spesifik, namun semuanya saling terhubung untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap kepala departemen juga bertanggung jawab untuk mengarahkan sumber daya manusia dan peralatan menuju operasional perusahaan, yang harus berfungsi dengan sebaik-baiknya. Posisi dalam organisasi perusahaan memiliki peran fundamental dalam menjalankan perusahaan Bareksa secara strategis. Berikut gambaran struktur organisasi perusahaan pada **Gambar 2.2**.





**Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Bareksa**  
 Sumber : Head Of People Experience Bareksa

Struktur organisasi PT Bareksa menempatkan *Chief Executive Officer* (CEO) di posisi tertinggi, yang memegang tanggung jawab penuh terhadap jalannya operasional perusahaan. Selain itu, CEO secara langsung menjalin koordinasi dengan *Chief*

*Operating Officer* (COO) untuk memastikan efisiensi dan sinkronisasi lintas fungsi.

1. *Chief Executive Officer* (CEO) merupakan pemimpin perusahaan yang merumuskan visi strategis dan arah perusahaan secara keseluruhan. CEO memikul tanggung jawab besar, seperti mengelola salah satu area paling penting terkait pengembangan produk, hubungan investor, dan pencapaian keseluruhan tujuan yang ditetapkan perusahaan seiring dengan perubahan teknologi dan perkembangan lain di sektor keuangan. CEO adalah kontak utama untuk dewan direksi dan operasional perusahaan, di mana mereka membuat banyak keputusan kritis mengenai masa depan dan kelayakan perusahaan.
2. *Chief Operating Officer* (COO) bertugas mengawasi kegiatan rutin perusahaan, dan memastikan setiap area fungsional mencapai tujuan spesifiknya dalam batas rencana strategis yang ditetapkan oleh CEO. Wilayah COO juga mencakup mengelola sumber daya yang dialokasikan perusahaan di dalam, sambil memastikan kebijakan pembayaran, kebijakan perlindungan data pelanggan, dan undang-undang yang relevan diterapkan. Sehubungan dengan aktivitas teknis perusahaan, COO bertanggung jawab untuk mempertahankan elemen-elemen ini dan mengubah proses yang akan mencapai tujuan strategis perusahaan dari waktu ke waktu. Selain itu, CEO juga secara rutin melakukan diskusi dengan COO untuk memastikan bahwa seluruh operasional perusahaan berjalan sesuai dengan visi dan strategi jangka panjang yang telah ditetapkan, serta untuk mengevaluasi kemajuan dan penyesuaian yang

diperlukan dalam implementasi kebijakan dan proses operasional.

3. *Chief Marketing Officer* (CMO) bertanggung jawab untuk merumuskan dan mengawasi implementasi strategi pemasaran menyeluruh perusahaan. Sebagai kepala bisnis, ia fokus pada penjualan online dan offline serta pada pemasaran penjualan, kreativitas konten, dan iklan digital yang dapat memaksimalkan pendapatan. Tanggung jawab CMO meliputi memastikan semua kegiatan pemasaran, termasuk promosi dan acara, telah sepenuhnya disiapkan dan dikomunikasikan kepada divisi pemasaran untuk dieksekusi serta memastikan bahwa target yang diperlukan, termasuk pencapaian pendapatan untuk periode tertentu tercapai.
4. *Chief Product Officer* (CPO) bertugas mengawasi pengembangan produk, desain produk, dan data relevan yang terkait dengan kebutuhan bisnis. CPO bertanggung jawab untuk mempelajari celah pasar guna mengembangkan solusi yang layak melalui perancangan ERD dan diagram alir yang merinci seluruh proses sistem dari awal hingga akhir. Selain itu, CPO menjamin bahwa antarmuka produk di aplikasi seluler dan situs web perusahaan dirancang sesuai dengan standar yang menghasilkan kegunaan tertinggi.
5. *Chief Technology Officer* (CTO) memegang posisi kepemimpinan dimana mereka bertanggung jawab untuk mengelola dan membangun produk bisnis dari

sudut pandang teknologi. CTO mengawasi *backend* perusahaan, kualitas sistem, dan kepatuhan terhadap hukum dan regulasi. Dalam posisi ini, CTO memastikan bahwa infrastruktur server, keamanan data, dan akses perangkat keras beroperasi dan patuh terhadap persyaratan tolok ukur perusahaan. Selain itu, CTO bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mengimplementasikan sistem yang membantu perusahaan mencapai tujuannya dan bekerja dengan tim data untuk memastikan bahwa teknologi yang digunakan berfungsi dengan baik.

6. *Head of Engineering* bertanggung jawab untuk membangun dan mengembangkan infrastruktur teknis perusahaan, termasuk sistem *backend*, perangkat lunak, dan aplikasi untuk layanan teknologi keuangan. Mereka juga harus memastikan bahwa garis waktu proyek pengembangan teknologi terpenuhi dan bekerja pada kualitas sistem, skalabilitas, dan keamanan, yang sangat penting dalam fintech. *Engineering* bekerja dengan tim lain dalam pelaksanaan rencana teknologi yang dikembangkan oleh CTO dan mengelola staf teknik untuk mencapai tujuan teknis bisnis
7. *Deputi Chief Financial Officer* (CFO) bertanggung jawab untuk mengawasi kegiatan keuangan dan akuntansi di perusahaan. Divisi Keuangan bertanggung jawab untuk mengendalikan pengeluaran, mengelola anggaran, dan mengawasi penyimpanan dana perusahaan. Divisi Akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat transaksi keuangan dan memastikan akurasinya. Tim *Fin-ops* melakukan manajemen alur operasional untuk dana

investasi mulai dari permintaan pesanan hingga pembayaran. Selain itu, CFO bertanggung jawab atas manajemen perpajakan dan risiko terkait investasi perusahaan, seperti potensi penyalahgunaan trading.

8. *Head of Investment* bertanggung jawab untuk merencanakan dan mengembangkan produk investasi bisnis untuk perusahaan. Sebelum pengembangan produk oleh tim produk, Kepala Investasi merumuskan strategi pemasaran untuk produk agar sesuai dengan regulasi lisensi Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Mereka juga ditugaskan untuk melakukan analisis pasar, termasuk tetapi tidak terbatas pada, menganalisis strategi investasi yang relevan dengan perusahaan dan tren investasi saat ini, serta menulis artikel untuk investor.
9. *Head of Customer Experience* mengintegrasikan dan mengawasi struktur operasional bisnis dan departemen layanan pelanggan, berkaitan dengan fungsi bisnis dan layanan pelanggan perusahaan. Mereka juga membimbing verifikasi pengguna baru, ketepatan dokumentasi akun, dan kepatuhan yang benar dalam pelaksanaan transaksi sesuai permintaan pengguna. Mereka juga mengawasi unit Layanan Pelanggan dalam menangani keluhan pelanggan yang masuk ke perusahaan melalui media sosial, obrolan langsung, panggilan telepon, dan platform lainnya. Tim data yang pada *Customer Experience* memproses transaksi harian dan memperbarui informasi yang diperlukan pada sistem dan akun pengguna.
10. *Head of People Experience* berfokus pada proses manajemen karyawan dan perekrutan. Mereka

menunjuk dan merumuskan cakupan layanan yang diperlukan untuk mendukung sumber daya manusia di perusahaan, serta dalam hubungan untuk memilih karyawan lainnya. Selain itu, *People Experience* mengelola isu internal perusahaan dan melibatkan kerja sama dengan karyawan lain serta mengevaluasi mereka untuk mengetahui sejauh mana setiap karyawan mampu mencapai tujuan perusahaan serta manfaat yang mereka harapkan dari hal tersebut.

11. *Head of Legal, Compliance, and Corporate Secretary* memiliki peran yang sangat krusial dalam menjaga kepatuhan perusahaan terhadap regulasi yang berlaku. Bagian *Legal* dari departemen memastikan semua dokumen dan kontrak untuk perusahaan adalah sah dan tidak menciptakan risiko bagi perusahaan. Departemen *Compliance* memastikan bahwa semua proses dalam perusahaan, seperti OJK dan Kemenkeu, diikuti sesuai dengan standar regulasi. Peran ini juga mencakup posisi Sekretaris Perusahaan yang mencatat semua komunikasi terkait perusahaan dan mengelola untuk memastikan operasi perusahaan berjalan lancar dan sesuai dengan kebijakan dan hukum organisasi.

### **2.3 Kegiatan Umum Perusahaan**

Bareksa beroperasi sebagai pasar keuangan terintegrasi di mana masyarakat dapat menemukan berbagai peluang investasi termasuk saham, reksa dana, obligasi pemerintah (SBN), dan bahkan emas. Secara umum, Bareksa memfasilitasi pembelian dan penjualan SBN ritel dan perdagangan emas, serta menawarkan produk saham dan reksa dana dari berbagai manajer investasi. Di samping itu, Bareksa menyediakan pendidikan keuangan dan

berbagai bentuk literasi investasi melalui analisis pasar, penelitian, dan berita yang tersedia secara bebas di situs web dan aplikasi selulernya. Dengan kemampuan menganalisis pasar, Bareksa memahami tren, preferensi dalam investasi, dan merumuskan strategi pemasaran yang ditujukan untuk melayani pengguna dengan optimal dan efisiensi maksimal melalui setiap transaksi dan aktivitas yang terjadi dengan pengguna.

Untuk memperluas jangkauan investor yang tersedia, baik pemula maupun veteran, Bareksa secara sistematis melakukan kampanye pemasaran edukatif melalui media sosial dan pemasaran digital bersama dengan kolaborasi strategis. Kampanye ini tidak hanya menekankan pada promosi produk tetapi juga menyoar peningkatan persepsi publik terhadap investasi. Melalui analisis data pengguna, Bareksa dapat merancang tren investasi dan preferensi pasar dengan lebih efisien untuk meningkatkan kualitas pelayanan.

Dalam upaya untuk memperluas reputasinya sebagai platform investasi yang inovatif di Indonesia, layanan e-investasi Bareksa menyediakan layanan terbaik, mengelola sumber daya informasi dengan efisien, dan mempromosikan berbagai produk investasi kepada publik. Bareksa memastikan bahwa semua keputusan yang diambil terkait pengembangan usaha dan sektor keuangan didasarkan pada data yang akurat dan dapat dipercaya yang membantu keputusan investasi.

Dalam upaya untuk memenuhi kepuasan pelanggan, tujuan Bareksa adalah untuk meningkatkan penawaran layanan melalui diversifikasi dalam layanan yang lebih dinamis dan canggih yang memenuhi kebutuhan berbagai pengguna. Layanan yang mudah digunakan dan aman akan diciptakan agar investor dapat dengan mudah mengakses apa yang mereka butuhkan. Pengalaman pengguna yang diperbaiki akan dihasilkan dari analisis umpan balik, data transaksi, dan proposal berdasarkan model template dan statistik yang disediakan yang juga akan berbasis bukti. Tindakan

semacam itu akan memberikan bantuan yang dimaksudkan untuk memungkinkan strategi yang mudah bagi warga negara Indonesia untuk mengakses sumber daya yang diperlukan yang akan membantu mereka merancang tujuan keuangan mereka.

