

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Shipper.id

Sumber: Website Glints Perusahaan Shipper.id

Shipper.id merupakan startup yang fokus dalam membantu e-commerce UMKM dalam penyediaan jasa layanan pergudangan dan fulfillment. Gudang Shipper.id tersebar di seluruh Indonesia yaitu Pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi bahkan Pulau dibagian timur seperti Papua, Nusa Tenggara Timur, dan Bali dan akan selalu berkembang ke kota-kota lain di seluruh nusantara.

Shipper Indonesia telah berdiri selamat 5 tahun dari tahun 2017 hingga saat ini dan menjalankan bisnis di Indonesia sebagai agregator logistik untuk pergudangan dan pengiriman barang untuk kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya dalam bisnis dan perdagangan. Pendirian Shipper menunjukkan kesadaran Budi Handoko akan tantangan pekerjaan logistik manual sebagai co-founder Shipper. Akibatnya, kurangnya publisitas untuk pengiriman, kesulitan dalam memantau status pengiriman, layanan penjemputan dan pengiriman yang terbatas, dan kesulitan dalam mengklaim kehilangan barang, yang tentu saja sangat menyulitkan pelanggan. Tujuan kehadiran Shipper sebagai agregator logistik adalah untuk mengatasi tantangan tersebut.

Pendiri dan CEO dari perusahaan Shipper.id mengumumkan bahwa perusahaannya telah mengambil inisiatif untuk masuk ke bisnis pergudangan. Dia mengatakan Shipper.id bertujuan untuk menjadi penyedia teknologi logistik *end-to-end*. Saat ini, pihaknya masih melihat kesulitan pada sistem penyimpanan dan perannya dalam mendukung

pertumbuhan industri perdagangan elektronik. Beberapa dari masalah ini adalah perilaku, beberapa struktural, dan beberapa disebabkan oleh teknologi.

Perubahan juga terjadi di industri logistik, penyedia layanan logistik tidak hanya menawarkan model pengiriman konvensional, penjual mengirimkan barang ke kios logistik, kemudian pengiriman dilakukan, sekarang banyak pekerjaan yang dilakukan pada konsep implementasi. Untungnya, di era digital saat ini, bisnis apa pun dapat menggunakan data untuk melihat tren belanja pengguna.

Visi dan misi Shipper.id sebagai Startup agregator jasa logistik untuk memperluas layanan Shipper hingga menjangkau kebutuhan di sektor pergudangan *e-commerce* dan pasokan barang yang berkualitas untuk konsumen dan masyarakat dengan visi dan misi yang meliputi:

Visi :

Berperan penting dalam memajukan ekonomi Indonesia melalui digitalisasi logistik.

Misi :

1. Menjadi pelaku logistik kelas dunia didukung teknologi terkini dan layanan berkualitas tinggi untuk menyediakan layanan logistik yang aman, nyaman, dan bisa dipenyewalkan.
2. Mengutamakan kebutuhan dan kepuasan pelanggan di atas segalanya.
3. Tumbuh secara konsisten dan berkontribusi memberikan nilai-nilai positif ke dalam industry logistik Indonesia.

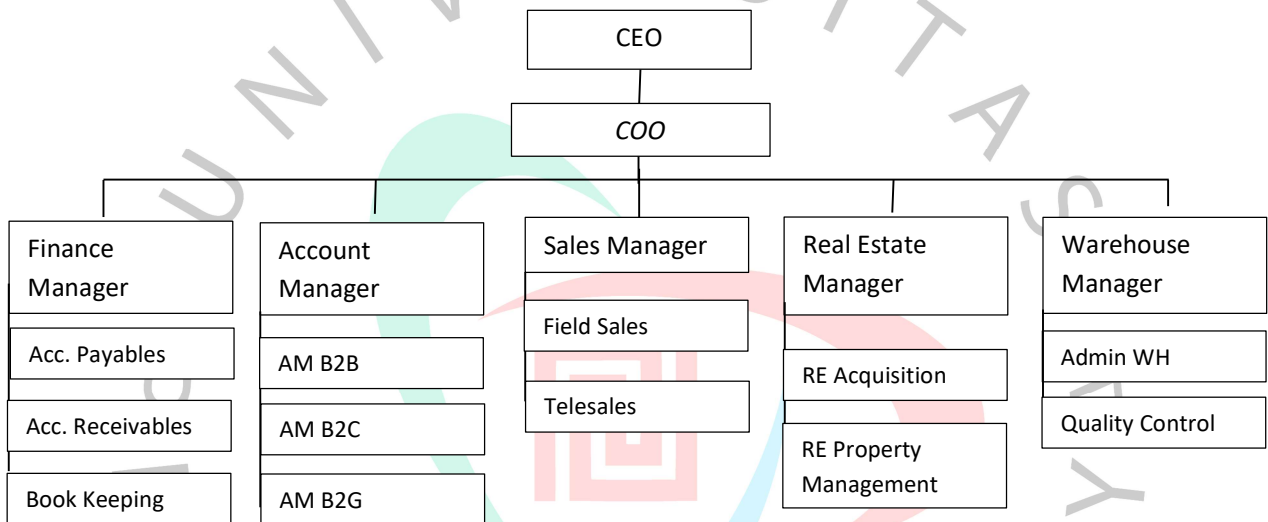
Nilai-nilai dari Shipper.id sebagai perusahaan logistik terpercaya yang berperan sangat penting dalam pencapaian kualitas dan pengelolaan logistik, pergudangan dan pengiriman untuk mencapai tujuan perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Mengutamakan Kebutuhan Pelanggan
2. Bersikap Semua untuk Satu, Satu untuk Semua
3. Terus Berinovasi dan Bergerak
4. Selalu Menerapkan Standar Tertinggi
5. Melaksanakan Segalanya dengan Tepat dan Cermat

2.2 Struktur Organisasi

Ivancevich mengungkapkan bahwa struktur organisasi merupakan rancangan dari pemimpin organisasi sehingga mampu menentukan harapan-harapan mengenai yang akan dilakukan oleh individu dan kelompok tersebut untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi/bisnis (Gammahendra, 2014).

Berikut Struktur Organisasi pada Perusahaan Shipper.id:



Penjelasan untuk struktur organisasi di atas adalah sebagai berikut:

1. CEO

Istilah CEO sering digunakan untuk menunjukkan posisi atau jabatan tertinggi di perusahaan atau suatu bisnis. Umumnya istilah CEO sering digunakan pada perusahaan Startup. CEO adalah pihak yang bertanggung jawab atas keberhasilan suatu bisnis atau perusahaan dalam bidang yang dipimpinnya ia juga menjadi wajah dalam suatu perusahaan. Dia bertanggung jawab untuk membuat keputusan manajerial yang paling penting dan bertanggung jawab atas setiap langkah dan kebijakan perusahaan. Seseorang CEO juga harus memikirkan suatu tujuan yang ingin dicapai kedepannya, target keuntungan yang seharusnya di peroleh dari perusahaan sehingga memastikan suatu bisnis yang dijalankan nya semakin memiliki keuntungan untuk kedepannya.

2. COO

COO atau Chief Executive Officer adalah seseorang yang berperan mengarahkan kegiatan operasional sebuah Perusahaan. COO Ini adalah orang pertama yang membantu pendiri perusahaan dalam menjalankan bisnis. Berbeda dengan CEO, COO bukanlah orang yang pertama kali memunculkan ide dalam sebuah perusahaan atau organisasi, tetapi merupakan salah satu direktur perusahaan yang pada saat pendiriannya terlibat dalam pengembangan perusahaan. COO memiliki beberapa tanggung jawab antara lain mengidentifikasi peluang pasar, membimbing jajaran direktur, mengembangkan produk dalam bentuk final, berfokus pada Indikator Kinerja Utama, memproyeksikan visi, dan juga mengambil keputusan akhir.

3. Finance Manager

Manajer keuangan merupakan jabatan yang penting dalam perusahaan, karena sebagai ujung tombak yang memiliki kaitan dengan keuangan. Kompleksitas dan ukuran organisasi dapat memengaruhi cara kerja manajer keuangan. Manajer keuangan terlibat juga dalam aktivitas yang diminati seperti menganalisis dan mempertimbangkan strategis perusahaan dalam bisnis yang lebih besar. *Finance Manager* di lingkungan Shipper.id terdiri dari beberapa Divisi, dimana hasil dari setiap kegiatan dilaporkan secara berkala kepada *Finance Manager*

1) *Account Payables*

Tanggung Jawab *Account Payables* adalah memastikan semua kegiatan pembelian tercatat dengan baik, bisa dibuat dalam bentuk laporan, memastikan dan mengawasi arus kas perusahaan berada pada posisi seimbang, mempersiapkan semua dokumen yang berhubungan dengan pembelian yang dilakukan perusahaan, pengecekan arsip dokumen secara rutin, bertanggung jawab atas pembayaran yang harus dilakukan oleh perusahaan, berdiskusi kepada vendor agar pembayaran yang dilakukan sama-sama menguntungkan antar pihak. membuat laporan untuk pembelian yang

sebelumnya telah dilakukan dan dipertanggungjawabkan kepada manajer.

2) Account Receivable

Tanggung jawab dari Account Receivable adalah mencatat semua data piutang pelanggan berdasarkan seluruh faktur yang tercetak, melakukan penagihan kepada pelanggan via telepon/ e-mail, menyiapkan daftar tagihan serta kelengkapannya untuk ditagihkan menyesuaikan tanggal cetak, melakukan pantauan terhadap akun pelanggan yang melakukan pembayaran lancar dan maupun yang terhambat, membuat laporan piutang mingguan dan bulanan, melakukan pengarsipan dokumen penagihan dengan tertata rapi.

3) Pembukuan (*Book Keeping*)

Tanggung Jawab dari *Book Keeping* adalah mencatat transaksi keuangan harian dan memahami buku besar, mengawasi transaksi dan laporan keuangan, dapat bekerjasama dengan akuntan, melakukan proses hutang piutang perusahaan, memantau laporan keuangan dan memproses cek untuk keperluan perusahaan, menerbitkan faktur kepada konsumen atau supplier.

4. Account Management

Tugas *Account Manager* adalah memastikan bahwa pelanggan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dari perusahaan. Seorang *Account Manager* akan bekerja dengan tim penjualan, khususnya Account Executive, untuk menyelesaikan tugas mereka. *Account Manager* harus menjaga hubungan positif dengan pelanggan setelah eksekutif akun mendapatkan mereka. Kemudian pada saat itu, mereka juga perlu melakukan riset klien luar dalam. Hal ini mendasar untuk mengetahui kebutuhan dan memberikan barang dan administrasi sebagai jawaban atas masalah yang dilihat oleh klien. Secara alami, pelanggan menjadi semakin setia kepada perusahaan ketika mampu memenuhi semua kebutuhan mereka. Akibatnya, bisnis harus lebih stabil dalam jangka panjang.

Account Management di lingkungan Shipper.id terdiri dari beberapa Divisi yang dibagi sesuai dengan bidangnya masing masing,

dimana hasil dari setiap kegiatan dilaporkan secara berkala kepada *Account Management*

- 1) *Account Management B2B (Business to Business)*
- 2) *Account Management B2C (Business to Customer)*
- 3) *Account Management B2G (Business to Government)*

5. *Sales Manager*

Sales Manager merupakan orang yang memiliki tanggung jawab dalam mengarahkan dan memimpin anggota sales. Mereka mengatur cakupan dan target dari salesnya, dan ikut serta membuat rencana penjualan pada perusahaan. Selain dari itu, mereka juga yang bertanggung jawab terhadap proses pelatihan atau *training* suatu tim penjualan serta menganalisis data penjualan.

Sales Manager di lingkungan Shipper.id terdiri dari beberapa Divisi, dimana setiap hasil dari penjualan mereka harus dilaporkan kepada *Sales Manager*.

1) *Field Sales*

Field Sales atau sales lapangan adalah seseorang yang menjual produk layanan dari luar lingkungan kantor (di lapangan). Dalam melakukan hal ini, *Field Sales* melakukan perjalanan ke prospek (calon klien) dan terlibat dengan pelanggan secara tatap muka. *Field Sales* sangat penting karena lebih baik dalam membangun hubungan dengan prospek dan pelanggan daripada rekan penjualan internal mereka. Dengan cara itu, berjabat tangan, mereka dapat menatap mata mereka, dan berkomunikasi dengan cara yang lebih alami. Perbincangan tatap muka juga mengurangi kesalahpahaman, yang merupakan pendorong dari hubungan lainnya.

2) *Telesales*

Telesales adalah orang yang tugasnya menjual layanan atau produk melalui telepon. *Telesales* bertujuan untuk secara langsung menjangkau calon pelanggan dan klien untuk mendorong mereka membeli produk yang dijual perusahaan dan menggunakan penawaran Perusahaan.

6. *Real Estate Manager*

Perusahaan Shipper.id sering memanfaatkan *real estate* untuk tujuan bisnis dan mencari keuntungan. Kantor, gudang, pabrik, ruko, dan hal lain yang dapat menghasilkan pendapatan adalah contoh bangunan di *real estate* komersial. Tanah dan bangunan perusahaan, baik milik sendiri maupun sewa, menjadi tanggung jawab *Real Estate Manager*.

Di lingkungan Shipper.id terdiri dari beberapa bagian, dimana setiap hasil dari pekerjaan mereka harus dilaporkan kepada *Real Estate Manager*.

1) *Acquisition*

Secara umum, *Acquisition* adalah penarikan atau akuisisi bangunan atau tanah secara terus menerus untuk mencapai tujuan perusahaan. Akuisisi gedung atau properti juga erat kaitannya dengan akuisisi. Kelangsungan hidup jangka panjang bisnis adalah fokus dari kebijakan akuisisi.

2) *Property Management* adalah penyediaan dan pengawasan atas suatu harta dengan maksud untuk memaksimalkan keuntungan. Tujuan ini tidak selalu semata-mata berdasarkan uang; juga memperhatikan kebutuhan akan kepentingan, status, peta politik, dan kekuasaan suatu komunitas, serta berbagai keinginan atau kepentingan terhadap suatu properti

7. *Warehouse Manager*

Warehouse Manager adalah seorang eksekutif yang mengatur alur laju dari produk sebelum masuk ke gudang sebelum berlanjut untuk dikirimkan ke konsumen atau juga mengatur alur pengiriman barang ke gudang penyimpanan sebelum pergi lagi ke pembeli.

Warehouse Manager di lingkungan Shipper.id terdiri dari beberapa Divisi, dimana setiap hasil dari pekerjaan mereka harus dilaporkan kepada *Warehouse Manager*.

1) *Admin Warehouse*

Tugas utama pengelola gudang adalah menyimpan produk atau barang yang masuk dan keluar gudang, mengklasifikasikan semua

produk tersebut dan selalu mengontrol persediaan barang yang ada di tangan.

2) *Quality Control*

Selama proses pengecekan, *Quality Control* memeriksa kuantitas dan kualitas produk sebelum dikirim dari gudang dan diberikan kepada konsumen. *Quality Control* akan menginformasikan kepada manajemen pusat apakah produk yang telah diperiksa layak untuk dikirimkan atau tidak layak untuk dikirimkan (*reject*). Untuk pergudangan, *Quality Control* untuk memastikan terkait rantai pasok di dalam gudang.

2.3 Kegiatan Perusahaan

Shipper.id yang berkedudukan di Jakarta merupakan salah satu Perusahaan yang bergerak di bidang aggregator logistik yang tersebar diseluruh Indonesia. Shipper.id dipimpin oleh seorang *CEO* atau Direktur Utama. Direktur Utama Shipper ini bertanggung jawab untuk mengelola dan mengatur pengembangan dan pelaksanaan strategi jangka panjang termasuk dalam menentukan setiap langkah dan kebijakan perusahaan.

Shipper.id melakukan kegiatan dalam perusahaannya sebagai berikut :

- 1) Menyediakan Jasa pengiriman, layanan pengiriman dari Shipper.id yang menghubungkan merchant/pebisnis online dengan berbagai agen logistik. Jasa pengiriman Shipper.id memudahkan segala urusan logistik konsumen
- 2) Menyediakan Jasa Penyewaan gudang bulanan untuk menyimpan produk-produk client dan bisa dibayarkan perbulan.
- 3) Menyediakan Jasa Penyimpanan barang berbasis online di gudang dan di kelola dengan sistem *Warehosue Management System*

Dalam operasional gudangnya terdapat 6 aktivitas utama yaitu:

- 1) Penerimaan

Penerimaan merupakan kegiatan di gudang yang paling utama dan yang paling penting. Proses mendapatkan barang yang tepat dan memastikannya adalah barang yang tepat mengharuskan gudang untuk memeriksa apakah barang tersebut sesuai dengan pesanan, dalam kondisi baik, dalam jumlah yang tepat, dan tiba tepat waktu.

2) Penyisihan (Put Away)

Proses selanjutnya dalam sistem operasional gudang adalah put-away, atau uang saku. Jika aktivitas pergudangan bermasalah, akibatnya bisa dirasakan di semua aktivitas bisnis, termasuk manufaktur, distribusi, dan perdagangan. Barang yang diterima akan diangkut ke gudang atau lokasi terbaik selama kegiatan ini. Untuk memaksimalkan ruang penyimpanan dan menghemat waktu yang diperlukan untuk memindahkan barang pada tempat yang sesuai dan memastikan keamanan personel gudang dan barang, perlu menempatkan barang dengan benar.

3) Penyimpanan

Proses ini paling sering dikaitkan dengan operasi gudang. Pada tahap penyimpanan, barang ditempatkan di tempat penyimpanan yang paling sesuai dan nyaman. Pergudangan meningkatkan efisiensi tenaga kerja atau pekerja gudang dan memaksimalkan ruang yang tersedia di gudang penyewa bila dilakukan dengan benar dan tepat.

4) Picking / Pengambilan

Pengambilan atau picking adalah aktivitas gudang yang melibatkan pengambilan dan pengumpulan barang dagangan untuk pelanggan untuk mengisi pesanan yang sudah selesai. Keputusan ini merupakan aktivitas yang paling banyak memakan biaya operasi dibandingkan dengan aktivitas lainnya. Akibatnya, optimalisasi prosedur pengambilan akan berdampak signifikan pada keseluruhan biaya operasional gudang. Barang harus diambil, dikemas, dan dikirim ke pelanggan sesuai dengan pesanan dengan sangat persis.

5) Pengemasan

Dalam kegiatan ini, barang yang diambil sebagai tanggapan atas pesanan penjualan akan disiapkan sebelum dikirim ke pelanggan. Salah satu kebutuhan utama dalam bundling adalah jaminan bahwa produk tidak akan merugikan klien setelah barang keluar dari pusat distribusi. Selain dari itu hasil pengemasannya juga harus ringan dan aman agar tidak menambah bobot barang yang akan dikirimkan.

6) Pengiriman

Dalam kerangka fungsional gudang, pengangkutan adalah siklus terakhir dan sistem yang mendasarinya adalah pengiriman produk dari pusat distribusi ke klien. Jika barang yang dipesan dan dibawa dengan benar, dikirim ke pelanggan yang tepat, kemudian dikirim dengan kendaraan atau metode pengiriman yang tepat, dan barang dikirim dengan aman dan tepat waktu, maka pengiriman dapat dikatakan berhasil.