

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.4. Sejarah Perusahaan



Gambar 2. 1 Logo Perusahaan

Perusahaan XYZ merupakan *start-up company* yang bergerak di bidang *e-grocery*. Perusahaan XYZ sendiri menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari yaitu memenuhi pada kebutuhan pangan mulai dari berbagai kebutuhan pokok yakni daging, buah, sayuran, dan beragam kebutuhan pangan lainnya. Perusahaan XYZ didirikan sejak 5 (lima) tahun yang lalu atau pada tahun 2018 dan beroperasi dibawah naungan PT. XYZ. Pada awalnya Perusahaan XYZ hanya menyuplai kebutuhan perusahaan-perusahaan yang beroperasi pada sektor hotel, restoran, layanan katering, dan lain-lain.

Pada akhir tahun 2018 Perusahaan XYZ juga mulai menjajaki industri *marketplace* yang ada di Indonesia diantaranya Blibli, JD.ID, dan lainnya. Selain memenuhi kebutuhan perusahaan, Perusahaan XYZ merespons dari adanya pandemi COVID-19, dengan meluncurkan aplikasi belanja. Aplikasi ini menjadi solusi bagi masyarakat rumahan untuk mendapatkan kebutuhan pangan tanpa harus keluar rumah, dapat diunduh pada perangkat smartphone baik Android maupun iOS.

Perusahaan XYZ mengusung konsep "*From our farm to your table*" dimana Perusahaan XYZ ingin menjamin kesegaran akan produk yang dijual, memberikan kualitas produk terbaik, dan pelayanan yang baik

sampai produk sampai ke pelanggan. Proses ini dilakukan dengan mengambil produk langsung dari kebun perusahaan dan petani mitra, kemudian menjalani tahap quality check di beberapa depo quality control yang terletak dekat dengan kebun. Pada tahap ini, dilakukan pemilahan dan pemilihan hasil panen terbaik, serta pengemasan yang memastikan keamanan produk sebelum melalui final check. Selanjutnya, melakukan pemilahan order, menjalani proses pengolahan, dan mengirimkan produk secara langsung kepada konsumen tanpa melibatkan perantara.

Selain itu, guna memastikan kepuasan konsumen terjaga, Perusahaan XYZ telah berkomitmen untuk melakukan pengiriman dalam waktu 1 hari setelah pemesanan (H+1) agar mutu dan kesegaran semua produk tetap terjaga. Mengenai produk daging, Perusahaan XYZ mengimpor dari negara-negara seperti Amerika, Australia, dan Jepang, dengan berbagai pilihan kualitas mulai dari standar hingga kualitas tinggi (*high marbling*).

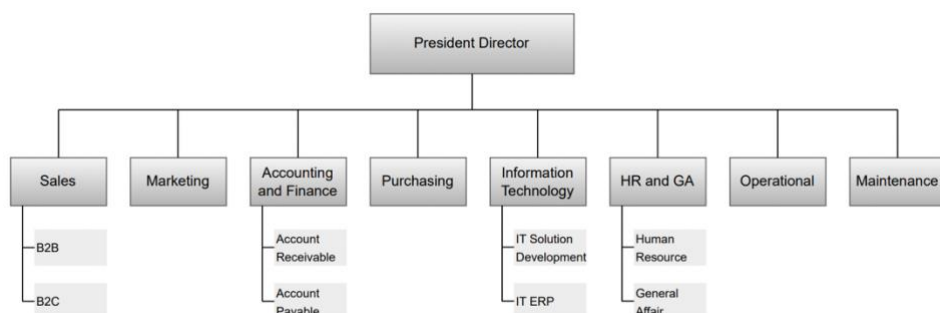
2.2. Nilai Perusahaan

Perusahaan XYZ memiliki tiga pilar perusahaan diantaranya adalah:

- a. Menyediakan barang berkualitas
- b. Jumlah yang lengkap dan utuh
- c. Dikirimkan sesuai waktu yang disepakati

2.4. Struktur Organisasi

PT. XYZ (Perusahaan XYZ) terdiri dari beberapa departemen yang sangat penting dalam mencapai tujuan dan memastikan kelancaran



operasi perusahaan. Struktur organisasi Perusahaan XYZ digambarkan seperti gambar berikut :

Gambar 2. 2 Struktur Organisasi PT XYZ (Perusahaan XYZ)

1. **President Director** menjadi figur sentral dalam mengambil keputusan dan memiliki tanggung jawab penuh untuk mencapai tujuan perusahaan, serta bertindak sebagai pengawas terhadap seluruh tugas dan fungsi di dalam perusahaan (Sabir, 2020). Tugas utama Direktur Utama di Perusahaan XYZ melibatkan perumusan rencana dan tujuan perusahaan baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Selain itu, direktur utama juga memantau semua aktivitas perusahaan untuk memastikan pencapaian tujuan dengan cara yang efektif dan efisien.
2. **Sales** merupakan segmen dalam proses penjualan yang melibatkan penyaluran produk, barang, dan layanan dari penjual kepada pembeli. (Firdiansyah, 2023). Departemen sales pada Perusahaan XYZ umumnya melakukan penjualan atas produk yang dijual perusahaan kepada pembeli. Departemen ini terbagi menjadi dua yakni *business to business* (B2B) dan *business to customer* (B2C). Departemen *sales* memiliki tanggung jawab mengelola dan mengawasi pemesanan dengan ketelitian, melakukan *cross-selling* dan *up-selling* sesuai target penjualan, menjalin hubungan baik dengan pelanggan, serta melakukan analisis dan penyusunan laporan penjualan.
3. **Marketing** adalah bagian penting di perusahaan yang bertanggung jawab untuk mempromosikan produk, jasa, atau layanan perusahaan kepada pelanggan. (Mardiastuti, 2022). Departemen Marketing di Perusahaan XYZ berfokus pada pemasaran produk kepada pelanggan dengan melakukan pemasaran secara *offline* maupun *online* sesuai dengan strategi yang sudah dibuat. Pemasaran secara *online* biasanya dengan menggunakan *platform e-commerce* dengan memberikan promosi yang menarik bagi pelanggan seperti diskon produk.
4. **Accounting and Finance** merupakan bagian dari perusahaan yang secara aktif terlibat dalam keuangan, akuntansi, dan aspek perpajakan, serta berperan penting dalam pertumbuhan bisnis perusahaan. Pada departemen ini Perusahaan XYZ membagi lagi menjadi dua bagian, yakni:

a) *Account Receivable*

Account receivable (AR) Perusahaan XYZ memiliki tanggung jawab utama dalam mengelola dan memantau semua transaksi keuangan yang terkait dengan piutang perusahaan. Beberapa tanggung jawab yang dilakukan bagian *account receivable* diantaranya adalah:

- Membuat dan mengirimkan faktur kepada pelanggan sesuai dengan transaksi penjualan atau layanan yang diberikan oleh perusahaan.
- Memantau dan memverifikasi pembayaran yang diterima dari pelanggan.
- Melakukan rekonsiliasi dengan memastikan bahwa catatan keuangan internal perusahaan sesuai dengan catatan pelanggan. Hal ini melibatkan penyesuaian dan rekonsiliasi yang diperlukan.
- Memproses dan memonitor permintaan pengembalian atau retur barang yang dapat mempengaruhi status piutang.

b) *Account Payable*

Bagian *Account Payable* (AP) di Perusahaan XYZ memiliki tanggung jawab untuk mengelola dan memproses semua kewajiban keuangan yang harus dibayar oleh perusahaan kepada pihak eksternal. Berikut adalah beberapa tugas utama dari *account payable*:

- Menerima, memeriksa, dan memproses faktur atau tagihan dari pemasok atau vendor yang berkaitan dengan pembelian barang atau jasa.
- Memastikan bahwa setiap faktur atau tagihan telah diperiksa dan disetujui sebelum melakukan pembayaran.
- Melakukan pembuatan jadwal pembayaran yang tepat berdasarkan persyaratan kontrak atau kesepakatan dengan pemasok.

5. **Purchasing** (Yudhistira, 2022) menurut merupakan departemen pembelian yang memiliki tanggung jawab utama dalam mengelola proses akuisisi barang dan jasa yang diperlukan oleh perusahaan. Staff

purchasing Perusahaan XYZ bertugas membuat rencana pembelian berdasarkan kebutuhan yang telah diidentifikasi, termasuk jumlah, kualitas, dan spesifikasi yang diinginkan. Selanjutnya melakukan riset dan identifikasi pemasok potensial, serta menilai keandalan, kualitas, dan harga dari masing-masing pemasok. Kemudian melakukan negosiasi dengan pemasok untuk mendapatkan harga terbaik.

6. **Information Technology** menurut (Candrawardhani, 2022) bertanggung jawab dalam mengelola infrastruktur teknologi dan sistem informasi internal perusahaan. Departemen Teknologi Informasi (IT) di Perusahaan XYZ bertanggung jawab dalam perencanaan, implementasi, dan pemantauan perangkat keras dan perangkat lunak yang diperlukan untuk mendukung operasional teknologi perusahaan.
7. **Human Resource and General Affair** berdasarkan (Yazid, 2022) memiliki peran Dalam mengelola aspek sumber daya manusia di perusahaan, tanggung jawabnya mengelola berbagai kegiatan dan layanan administratif yang mendukung operasi sehari-hari. Sumber Daya Manusia (HRD) atau *Human Resources Department* Perusahaan XYZ memiliki beberapa tugas utama seperti bertanggungjawab dalam perekrutan karyawan, mengelola data karyawan, mengelola gaji serta tunjangan karyawan, dan menilai kinerja karyawan.
8. **Operational** memiliki tanggung jawab kunci dalam melaksanakan kegiatan inti atau proses utama yang terkait dengan produk atau layanan yang disediakan. Departemen operasional dalam Perusahaan XYZ melakukan pemantauan dan mengelola stok barang atau bahan baku untuk memastikan ketersediaan yang memadai dan menghindari kelebihan persediaan. Tidak hanya itu, juga memverifikasi bahwa produk yang akan dipasarkan sesuai dengan standar kualitas yang telah ditetapkan sesuai dengan prinsip-prinsip nilai perusahaan.
9. **Maintenance** Perusahaan XYZ memiliki tanggung jawab utama dalam memastikan bahwa semua peralatan, fasilitas, dan aset organisasi tetap berfungsi dengan baik dan dalam kondisi yang optimal.

2.4. Kegiatan Umum Perusahaan

2.4.1 Layanan Perusahaan

Perusahaan XYZ sebagai perusahaan yang berfokus pada penjualan dan mempunyai kegiatan yang kurang lebih seperti Kegiatan harian di PT. XYZ setiap harinya diantaranya :

1. Penjualan *Business to Business*

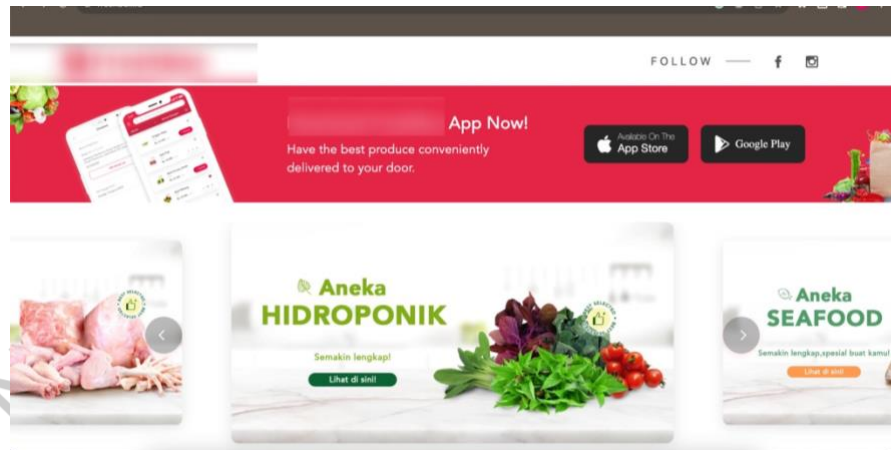
Penjualan *business to business* (B2B) adalah proses dimana Perusahaan XYZ sebagai pihak pemasok produk menjual produknya kepada bisnis lain yang akan dibutuhkan dan digunakan dalam operasi mereka. Penjualan B2B ini umumnya dilakukan kepada bisnis di bidang perhotelan, restoran, layanan katering, dan lain-lain yang memasok bahan pokok seperti sayur, buah, ayam, daging, dan bahan pokok lainnya yang memiliki kualitas tinggi dan sesuai dengan standar bisnis masing-masing. Proses penjualan B2B juga dilakukan dengan pengiriman yang tepat waktu melalui kurir Perusahaan XYZ .

2. Penjualan *Business to Customer*

Penjualan *business to business* (B2C) adalah proses dimana Perusahaan XYZ menjual produknya langsung kepada individu atau konsumen akhir. Penjualan B2C di Perusahaan XYZ melalui berbagai platform diantaranya adalah penjualan melalui website Perusahaan XYZ , aplikasi Perusahaan XYZ , e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, BliBli, dan TikTok, selain itu pelanggan juga dapat memesan melalui customer service Perusahaan XYZ .

a) Penjualan B2C Melalui *Website*

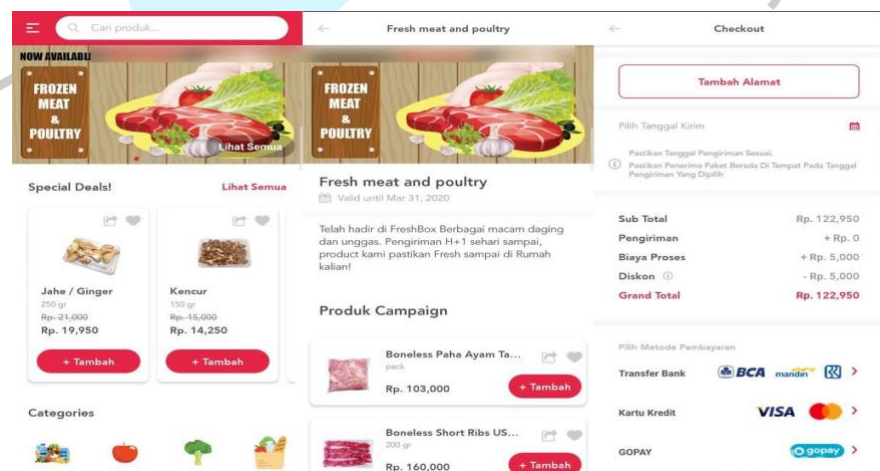
Perusahaan XYZ menawarkan produknya secara langsung kepada pelanggan melalui *website* Perusahaan XYZ untuk memperluas pangsa pasar.



Gambar 2. 3 Website Perusahaan XYZ

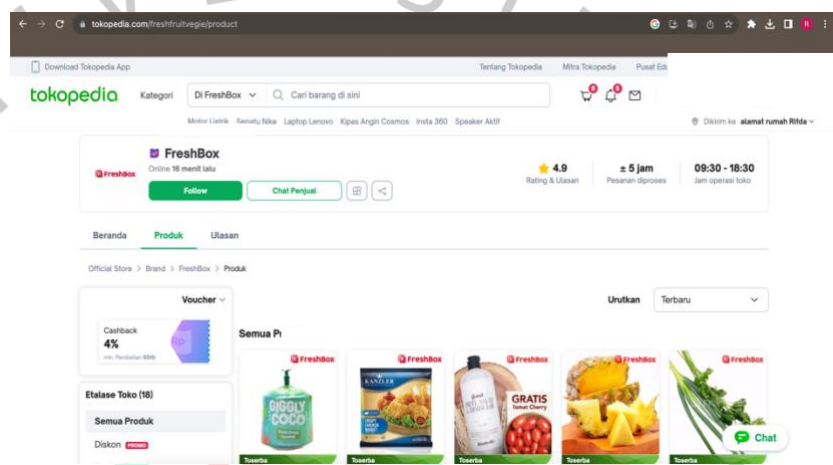
b) Penjualan B2C Melalui Aplikasi

Perusahaan XYZ melakukan penjualan melalui aplikasi yang mudah di akses oleh pelanggan dengan berbagai produk yang ditawarkan berdasarkan dengan kategori agar pelanggan mudah melakukan pemesanan serta pembayaran bisa menggunakan *virtual account* dan produk yang dipesan pelanggan langsung diantarkan ke alamat tertera menggunakan ekspedisi yang pelanggan pilih.



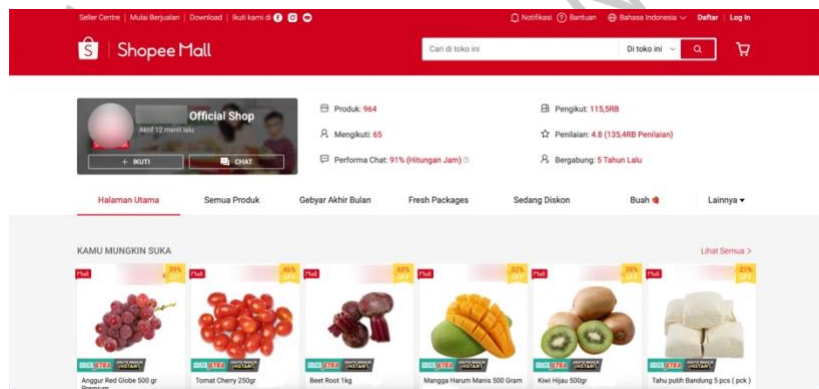
Gambar 2. 4 Aplikasi Perusahaan XYZ

- c) Penjualan B2C Melalui Tokopedia, Shopee, BliBli, dan TikTok
- Penjualan *Business to customer* (B2C) juga dilakukan melalui platform e-commerce agar memudahkan pelanggan dalam memesan produk yang disediakan oleh Perusahaan XYZ ditambah dengan berbagai promo yang menarik.
- Penjualan melalui tokopedia yang menawarkan berbagai produk yang diminati oleh pelanggan serta terdapat voucher sebagai bentuk promo kepada pelanggan setia Perusahaan XYZ .



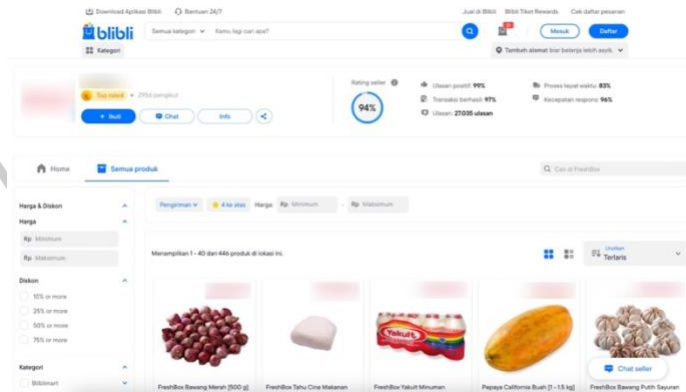
Gambar 2. 5 Toko Online Perusahaan XYZ di Tokopedia

Penjualan melalui shopee juga menawarkan produk yang sama yang dibutuhkan oleh pelanggan dengan menawarkan berbagai produk seperti buah-buahan segar, daging ayam, daging sapi, dan lain-lain.



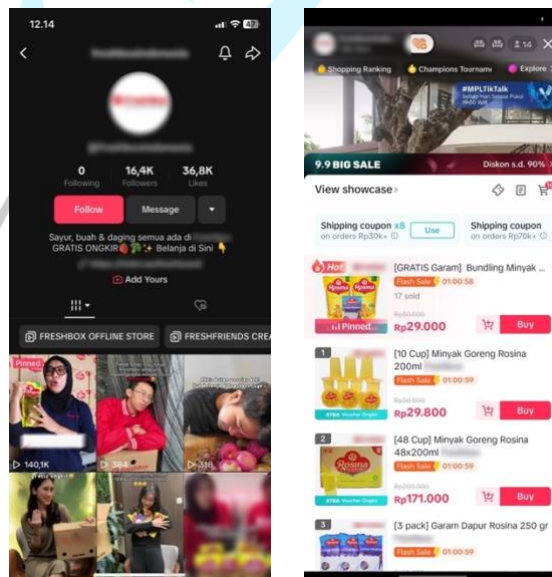
Gambar 2. 6 Toko Online Perusahaan XYZ di Shopee Mall

Penjualan juga dilakukan di platform Blibli yang menawarkan produk yang sama di *e-commerce* lainnya. Agar pelanggan yang biasa menggunakan aplikasi Blibli lebih mudah dalam melakukan pemesanan.



Gambar 2. 7 Toko Online Perusahaan XYZ di Blibli

Penjualan melalui tiktok dilakukan saat melakukan siaran Live di tiktok yakni berjualan melalui online dengan langsung berinteraksi kepada para pelanggan Perusahaan XYZ . Dalam Live tiktok juga ditawarkan promo-promo yang menarik sehingga pelanggan bisa berbelanja produk lebih hemat dari biasanya.



Gambar 2. 8 Toko Online Perusahaan XYZ di TikTok Live

3. Bazaar Offline

Perusahaan XYZ menawarkan produknya dengan mengikuti beberapa event untuk memperluas market dan agar dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan. Serta hal ini dapat meningkatkan *brand awarness* Perusahaan XYZ agar lebih dikenal masyarakat luas. Produk yang ditawarkan saat kegiatan ini berlangsung diantaranya seperti sayur, buah, minuman segar, buah potong, dan lain-lain.



Gambar 2. 9 Penjualan Bazaar Offline di Event