

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

Thanksinsomnia pertama kali didirikan di akhir tahun 2013 yang dibangun oleh Bapak Mohan Hazian. Thanksinsomnia ini merupakan salah satu *brand streetwear* lokal yang namanya terkenal bagi kaum Milenial hingga Generasi Z. *Brand* ini terinspirasi dari pengaruh *Pop Culture*, *90's Grunge*, dan *Graffiti* yang memiliki keunggulan dalam kualitas serta penawaran harga yang terjangkau. Meskipun diawal karir bisnis Thanksinsomnia hanya menjual produk berupa tas dan hoodie saja, namun dengan memanfaatkan relasi yang dimiliki sang *founder*, Thanksinsomnia dapat berkembang sehingga dapat memiliki produksi yang dapat digunakan dari atas kepala hingga ujung kaki penggunaannya. Diantaranya yaitu topi, kaos, jaket, hoodie, kemeja, tas, ikat pinggang, celana, sepatu, kaos kaki, *skate board*, pemantik api, gelang, kalung, dan cincin.



THANKSINSOMNIA[®]

Gambar 2. 1 Logo Thanksinsomnia

(Sumber: <https://images.app.goo.gl/FmQK5rk71Gr4fLXa7>)

Hanya dalam kurun lima tahun sejak berdiri, di tahun 2018 Thanksinsomnia mampu mendirikan toko sekaligus kantor serta studio yang berlokasi di Jl. Angsana Raya Sektor 1.1 Blok A No. 1/6, BSD, Kota Tangerang Selatan. Hal ini menjelaskan bahwa *brand* lokal satu ini memiliki minat konsumen yang sangat tinggi bagi pasar masyarakat Indonesia. Minat yang tinggi ini tercerminkan dari jumlah pengikut

yang dimiliki *brand* Thanksinsomnia melalui situs laman *Instagram* miliknya. Per tanggal 28 Juni 2023, tercatat akun *Instagram* yang bernama Thanksinsomnia memiliki sebanyak 696 ribu pengikut, serta akun Katalog *Instagram* Thanksinsomnia memiliki sebanyak 752 ribu pengikut.



Gambar 2. 2 Instagram Thanksinsomnia Catalog

(Sumber: Instagram Catalog Thanksinsomnia)



Gambar 2. 3 Instagram Thanksinsomnia

(Sumber: Instagram Thanksinsomnia)

Dengan munculnya *brand* lokal seperti Thanksinsomnia ini, mampu meningkatkan persepsi masyarakat mengenai kualitas produk dalam negeri. Hal ini menjelaskan bahwa produk dalam negeri saat ini mampu untuk bersaing dengan produk luar negeri. Dari segi harga yang relatif murah dan sesuai dengan taraf hidup masyarakat Indonesia, namun tetap memiliki kualitas barang yang baik dan tentunya selalu mengikuti trend masyarakat yang ada. Sehingga diharapkan, Indonesia akan terus saling bersaing terhadap sesama *brand* lokal lainnya untuk meningkatkan minat konsumsi masyarakat, sehingga hal ini akan berdampak terhadap peningkatan lapangan pekerjaan maupun pendapatan negara.

2.1.1. Thanksinsomnia Store



Gambar 2. 4 Thanksinsomnia Store

(Sumber: Dokumentasi pribadi)

Thanksinsomnia ini memiliki ruang yang bersamaan dengan kantor, gudang, serta studio yang berlokasi di BSD, Kota Tangerang Selatan. Pada lantai satu kantor ini merupakan toko *offline* dari Thanksinsomnia, yang

dimana menyediakan *display* dari seluruh produk milik Thanksinsomnia. Kelebihan dari adanya *store* ini yaitu mempermudah para konsumen dalam menyesuaikan ukuran maupun dapat menguji kualitas dari produknya secara langsung. Pada *store* ini menyediakan *fitting room* yang ditujukan bagi konsumen ketika ingin mencoba pakaian.

Seperti yang diketahui, bahwa *showroom* baik dalam penjualan pakaian, barang, mobil, motor, dan lain sebagainya akan menetapkan harga penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga penjualan melalui *online*, seperti *e-commerce* yang saat ini sangat digemari oleh konsumen secara global. Hal ini dipengaruhi oleh adanya biaya pengeluaran tambahan yang harus dikeluarkan bagi perusahaan, seperti sewa gedung, gaji karyawan, maupun utilitas (biaya listrik, air, telephone, internet, dan sebagainya). Karena itu, tak dapat dipungkiri bahwa banyak konsumen yang lebih memilih untuk membeli suatu barang melalui *e-commerce* dibandingkan datang langsung ke toko. Bahkan konsumen rela untuk melakukan pengujian produk tertentu secara langsung namun proses transaksi yang dilakukan melalui *e-commerce* karena harga yang relatif lebih rendah serta banyaknya tawaran potongan harga yang di berikan bagi pihak *e-commerce*, seperti gratis ongkir ataupun *cashback*.



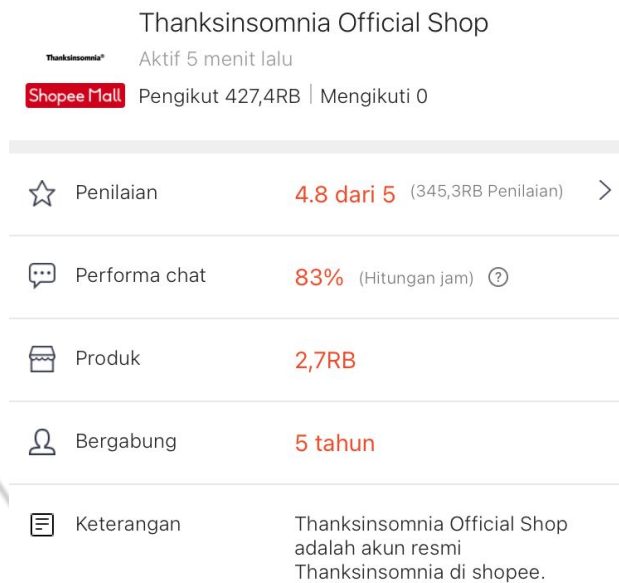
Gambar 2. 5 Showroom Thanksinsomnia

(Sumber: Dokumentasi pribadi)

Namun pada *brand* Thanksinsomnia mereka tidak memperbedakan harga antara penjualan secara *offline* dengan *online*, bahkan termasuk dengan penawaran harga yang berlangsung. Hal ini merupakan strategi yang dimiliki Thanksinsomnia karena memanfaatkan ruang di dalam gedung dengan sebaik - baiknya. Sehingga konsumen tidak akan merasakan bahwa pembelian secara *offline* akan merugikan bagi pihak konsumen.

2.1.2.Thanksinsomnia E- commerce

Electronic Commerce atau *e-commerce* merupakan media elektronik digital yang dapat digunakan bagi para penggunanya khususnya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi jual-beli barang atau jasa. Dengan adanya *e-commerce* dalam kegiatan transaksi ini sangat mempermudah kedua belah pihak dalam kegiatan transaksi. Manfaat yang dirasakan bagi penjual salah satunya yaitu memiliki target konsumen yang luas karena keunggulan adanya *e-commerce* ini dapat menjangkau wilayah yang luas, baik didalam negeri maupun luar negeri.



Gambar 2. 6 Shopee Thanksinsomnia

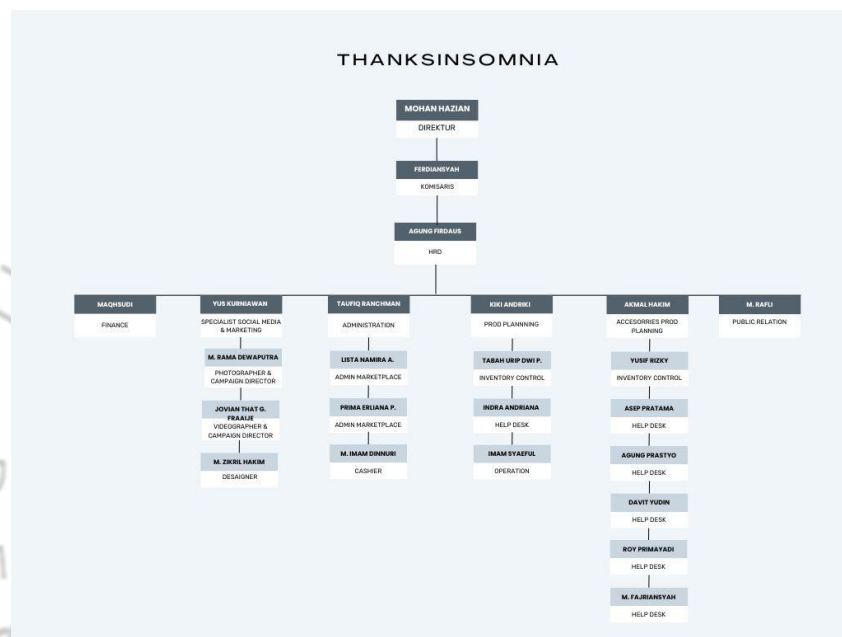
(Sumber: shopee.co.id/thanksinsomniastore)

Thanksinsomnia berfokus pada penjualan secara *online*. *E-commerce* yang dimiliki oleh Thanksinsomnia terdiri dari *Shopee*, *Tokopedia*, *Lazada*, *Tiktok*, maupun *website* resmi Thanksinsomnia. Pengikut yang ada dari *e-commerce* milik Thanksinsomnia sama halnya memiliki jumlah yang banyak layaknya pengikut di *Instagram*, seperti salah satunya pada *marketplace Shopee* yang tercatat per tanggal 21 Agustus 2023 memiliki sebanyak 427,4 ribu pengikut. Penjualan yang didapatkan dari *e-commerce* ini dapat terbilang cukup besar, dengan catatan rata-rata penjualan per harinya sebanyak 300-500 paket dihari biasa, namun ketika saat adanya tanggal kembar atau hari besar tertentu, penjualan dapat menyentuh pada angka 1.000 – 3.000 paket per hari nya. Dengan jumlah pengiriman paket yang banyak tersebut, brand Thanksinsomnia ini dapat menghasilkan penjualan kotor perharinya yang dapat menyentuh angka ± 20 (dua puluh) juta per harinya.

Kepopularitasan dari brand Thanksinsomnia ini menjalar hingga ke mata konsumen luar negeri. Sehingga Thanksinsomnia menyediakan penjualannya ke berbagai negara terutama pada wilayah Asia. Beberapa akun *e-commerce official* milik Thanksinsomnia yang tersedia diantaranya

Shopee Thailand, Singapura, dan Malaysia. Namun tak dapat dipungkiri, bahwa konsumen di luar wilayah Asia pun juga dapat melakukan pembelian produk. Untuk penjualan ke luar negeri, konsumen dapat melakukan transaksi melalui *website* resmi dari Thanksinsomnia yaitu <https://thanksinsomnia.asia> atau melalui kontak *Whatsaap* yang tersedia.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2. 7 Struktur Organisasi

(Sumber: Data perusahaan, 2023)

Dalam struktur organisasi yang ada pada gambar diatas menyatakan bahwa Thanksinsomnia memiliki karyawan dengan total sebanyak 24 (dua puluh empat). Thanksinsomnia memiliki 7 (tujuh) bagian divisi bagian, diantaranya *HRD, Finance, Specialist Social Media & Marketing, Administration, Prod Planning, Accesories Prod Planning, dan Public Relation.*

Praktikan melakukan Kerja Profesi pada bagian *Finance* yang sesuai dengan arah jurusan yang sedang ditempuh saat ini yaitu Akuntansi. Praktikan selama melaksanakan Kerja Profesi di Thanksinsomnia

bertanggung jawab untuk membantu dalam mengerjakan hal yang berkaitan dengan biaya terutama *cash out* perusahaan.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Praktikan melakukan Kerja Profesi di salah satu *brand* lokal yang bergerak di bidang *fashion* atau pakaian dengan nama Thanksinsomnia. Thanksinsomnia memiliki fokus pangsa pasar terutama bagi kaum Generasi *Milenial* dan Generasi Z, sehingga perusahaan memfokuskan penjualan secara *online* sebagaimana pengaruh perkembangan teknologi yang sangat eksis di era saat ini. Melalui berbagai *marketplace* yang memiliki minat tinggi di masyarakat Indonesia, Thanksinsomnia memiliki akun penjualan resmi diantaranya *Shopee*, *Tokopedia*, *Lazada*, ataupun *website* resmi Thanksinsomnia.

Jenis produk yang ditawarkan Thanksinsomnia saat ini diantara kaos, *longsleve*, jaket, *hoddie*, kemeja, celana, tas, kaos kaki, *skateboard*, kalung, cincin, gelang, topi, kacamata, bandana, dan korek api. Harga yang ditawarkan untuk produk mulai di angka Rp10.000 – Rp1.200.000, dengan produk seperti pada gambar di bawah ini.







Gambar 2. 8 Produk Thanksinsomnia

(Sumber: Instagram Thanksinsomnia)

Thanksinsomnia akan secara rutin meluncurkan inovasi terbarunya di setiap produknya guna meningkatkan persepsi yang positif dari konsumen kepada Thanksinsomnia karena akan dianggap memiliki produk yang bervariasi. Strategi yang dimiliki perusahaan dalam setiap meluncurkan produk terbarunya yaitu hanya menjualkan sebanyak 50 produk di setiap jenisnya. Thanksinsomnia kemudian akan melakukan analisa, apakah minat konsumen terhadap suatu produk tersebut tinggi atau tidak. Jika dianggap minat konsumen tinggi, maka Thanksinsomnia akan melakukan

proses *re-stock* barang dengan jumlah yang dapat menyentuh 100 – 200 produk.

Selayaknya bisnis pada umumnya, Thanksinsomnia tentunya membutuhkan peran bagian keuangan dalam mengatur keseluruhan siklus perusahaan terutama dalam hal biaya operasional yang berhubungan secara langsung terhadap kemajuan bisnis. Oleh karena itu, Praktikan melaksanakan Kerja Profesi yang ditepatkan pada divisi *Finance* dengan memiliki tanggung jawab terhadap pengelolaan keuangan perusahaan terutama yang berkaitan dengan biaya produksi barang sesuai dengan arah tujuan dari sektor bisnis *fashion*. Dalam melaksanakan Kerja Profesi, Praktikan memiliki tugas serta tanggung jawab yang berhubungan dengan akuntansi biaya, sistem pengendalian, dan *cash out*.