

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Deskripsi perusahaan



**gambar 2. 1 Logo PT Papabli Bisnis Semesta**

Sumber : (papabli bisnis semesta, 2020)

Papabli.com adalah pelopor terkemuka B2B MMS (Marketplace and Management System) di Indonesia. Papabli Bisnis Semesta adalah ekosistem perdagangan grosir global, terutama di Indonesia. Papabli.com dikembangkan dan dioperasikan oleh PT. Papabli Bisnis Semesta. Papabli membantu semua bisnis perusahaan (produk dan layanan) untuk mencapai kemampuan potensial tertinggi mereka dalam menutup penjualan dan mengurangi biaya pengeluaran mereka pada saat yang bersamaan. Misi Papabli Bisnis Semesta adalah membantu semua bisnis perusahaan mitra perusahaan dapat berjalan lebih cepat, dapat diperluas, dan strategis. Papabli Bisnis Semesta membantu pengusaha perorangan maupun yang ingin

meningkatkan bisnisnya dari toko menjadi perusahaan yang dapat berjalan efektif dan efisien. Papabli pada intinya adalah apa yang Papabli Bisnis Semesta yakini dengan melibatkan kebutuhan bisnis (permintaan) dengan solusi pasar (pemasok) dalam satu ekosistem dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi untuk semua mitra kami.

Papabli.com saat ini melayani lebih dari 27.427 perusahaan terdaftar dan dengan cepat memperluas database perusahaannya dari seluruh dunia. Papabli Bisnis Semesta telah berhasil membantu banyak perusahaan dari berbagai negara untuk meningkatkan penjualan mereka secara efisien melalui platformnya yang mudah, transparan, dan aman.

Papabli.com menyediakan jutaan produk di lebih dari 38 kategori produk dan layanan utama yang berbeda. Lebih dari 88% pemasok kami berasal dari Indonesia, dan sisanya dari berbagai negara di seluruh dunia

Sebagai Platform B2B, Papabli Bisnis Semesta selalu berusaha untuk mengembangkan layanan mereka untuk membantu mitra bisnis perusahaan berbuat lebih banyak dan menemukan peluang baru.

Papabli Bisnis Semesta mengetahui masalah yang dialami oleh pelanggan karenanya Papabli Bisnis Semesta hadir untuk menyelesaikan masalah yang sering terjadi pada penjualan , pengelolaan , dan RFQ atau pengadaan. berikut penjabarannya

#### Penjualan

1. Sulit mendapatkan pelanggan baru & mempertahankannya
2. Penanganan pembayaran yang lewat jatuh tempo
3. Biaya pemasaran dan penjualan yang tinggi

#### Pengelolaan

1. Posisi perusahaan saya di pasar
2. Seberapa efisien & efektif perusahaan saya

3. Tidak tahu tren pasar baru

RFQ atau Pengadaan

1. Upaya mencari pemasok
2. Apakah kita mendapatkan kesepakatan terbaik
3. Tidak yakin bagaimana dengan reputasi pemasok

Karena masalah masalah yang dialami oleh pelanggan maka Papabli Bisnis Semesta hadir untuk membantu pelanggan mengatasi masalah yang dialami tersebut. Dengan melakukan transaksi di Papabli Bisnis semesta akan mendapatkan kesepakatan terbaik dengan sumber global di perusahaan Papabli Bisnis semesta. karena pelanggan dapat memilih supplier yang berasal dari perusahaan Indonesia atau Internasional. Selain itu pelanggan bisa mendapatkan wawasan dan analisis perbandingan efisiensi perusahaan dengan pasar. Setelah pelanggan melakukan transaksi tersebut dapat dipantau barang dan jasa pengiriman telah sampai di proses mana. Perusahaan Papabli Bisnis Semesta adalah satu-satunya ekosistem B2B MMS yang dapat memberi poin hingga 15% dari pesanan bisnis antara penjual dan pembeli. Poin member tersebut dapat ditukarkan pada pesanan berikutnya.

Pabali Bisnis Semesta terobsesi dengan pelanggan. Fokus dari perusahaan adalah menjadi mitra perdagangan global yang paling dapat diandalkan. Tidak hanya sebagai ekosistem, tetapi juga sebagai alat strategis untuk manajemen bisnis pelanggan. Fokus kedua Papabli Bisnis Semesta adalah bagaimana memberikan proses operasional lebih cepat tanpa mengurangi kualitas. Tidak hanya sebagai ekosistem bagi mitra perusahaan tetapi namun sebagai alat strategis untuk manajemen mereka.

## **2.2 Profil Perusahaan**

Papabli Bisnis Semesta Diluncurkan pada tahun 2020, Papabli adalah pelopor ekosistem digital untuk pengadaan dan penjualan di Indonesia untuk B2B, kami membantu semua bisnis perusahaan untuk mencapai kemampuan potensial tertinggi mereka dalam menutup penjualan dan mengurangi biaya pengeluaran mereka.

Papabli Bisnis Semesta pada intinya adalah Apa yang pelanggan yakini dengan melibatkan kebutuhan bisnis (permintaan) dengan solusi pasar (pemasok) dalam satu ekosistem dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi untuk semua mitra pada perusahaan Papabli Bisnis Semesta. Berikut profile perusahaan dari PT Papabli Bisnis Semesta

Nama Perusahaan : PT Papabli Bisnis Semesta

Jenis Badan Usaha : Perseroan Terbatas (PT)

Alamat : Soho Capital, Jl let Jl. Jelambar Barat No.28, RT.16/RW.10, Jelambar Baru, Kec. Grogol petamburan, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11470

Kode Pos : 11470

Bidang Usaha : B2B MMS

Website : [www.papabli.com](http://www.papabli.com)

Email : [wecare@papabli.com](mailto:wecare@papabli.com)

Telpon : [\(021\) 50515016](tel:(021)50515016)

## 2.2.1 Fitur Papabli untuk Meningkatkan Bisnis Digital

### 1. RFQ

RFQ dari papabli, akan membantu pelanggan dalam mencapai target pemasok pelanggan hanya dengan 1 permintaan, tidak perlu banyak komunikasi email, dan menjaga kerahasiaan data diri pelanggan , dari kandidat yang tidak sesuai dengan kriteria pelanggan.

### 2. Supplier Comparison

Dengan perbandingan pemasok Papabli, user dapat dengan mudah membandingkan produk, layanan, penawaran, dan profil perusahaan calon pemasok user. Dengan fitur ini akan banyak membantu user, untuk mengidentifikasi siapa pemasok terbaik user.

3. E.procurement

Dapatkan kesepakatan terbaik user dengan Papabli sumber mudah untuk (produk & layanan), buat keputusan yang lebih baik dengan perbandingan pemasok dan fitur lelang Papabli.

4. CRM for sales

Rencanakan dengan baik kebutuhan pelanggan , kemudian pertahankan dan dapatkan repeat order dari pelanggan setia menggunakan fitur Papabli CRM.

5. Enterprise structure

Dirancang untuk mengangkat bisnis user ke tingkat berikutnya. Multi pengguna dan multi perusahaan. Dukungan layanan kami untuk multiuser dan multi perusahaan dengan otorisasi matriks perbedaan. Papabli Bisnis Semesta menyesuaikan sistem yang mendukung untuk tingkat perusahaan, untuk 1 perusahaan, perusahaan grup atau perusahaan multi grup.

6. Workflow approval

Digitalisasi persetujuan alur kerja bisnis user , dengan Papabli Bisnis Semesta membuat transaksi bisnis antara penjual dan pembeli lebih efektif dan efisien untuk organisasi. Sekarang semua karyawan dapat dengan mudah meminta RFQ mereka, divalidasi oleh PIC mereka & mengelolanya oleh tim Pengadaan. Penganggaran dan

persetujuan PO akan berjalan lebih efektif, di mana saja, kapan saja dengan Papabli Bisnis Semesta.

7. Payment handling

Kelola pembayaran bisnis dengan mudah dengan berbagai metode Top dan Angsuran. Dengan kehadiran Papabli Bisnis Semesta membuat penjual dan pembeli tidak perlu takut tentang transaksi keuangan mereka. Dengan adanya Papabli Bisnis Semesta akan memediasi transaksi kedua belah pihak secara transparansi.

8. Feed features

Dapatkan wawasan dari mitra user dan terus perbarui pelanggan dengan produk atau layanan terbaru yang dimiliki oleh user . Jangan kehilangan wawasan dari pemasok tentang teknologi, produk, layanan, dan promo terbaru mereka. Gunakan informasi untuk memimpin dan mengembangkan bisnis dengan Papabli Bisnis Semesta.

9. Auction features

user dapat mencari harga yang lebih baik dan layanan yang lebih baik dari kutipan dengan memanfaatkan salah satu feature Papabli Bisnis Semesta. Gunakan fitur Lelang Papabli Bisnis Semesta untuk mendapatkan penawaran terbaik Anda.

10. Papabli point

Dapatkan pesanan lebih hemat dengan poin spesial Papabli Bisnis Semesta , perusahaan bisa mendapatkan poin hingga 30% dari transaksi bisnis. Kemudian point yang didapatkan tersebut dapat ditukarkan dengan mudah dengan pemasok favorit.

## **2.3 Visi Misi Perusahaan**

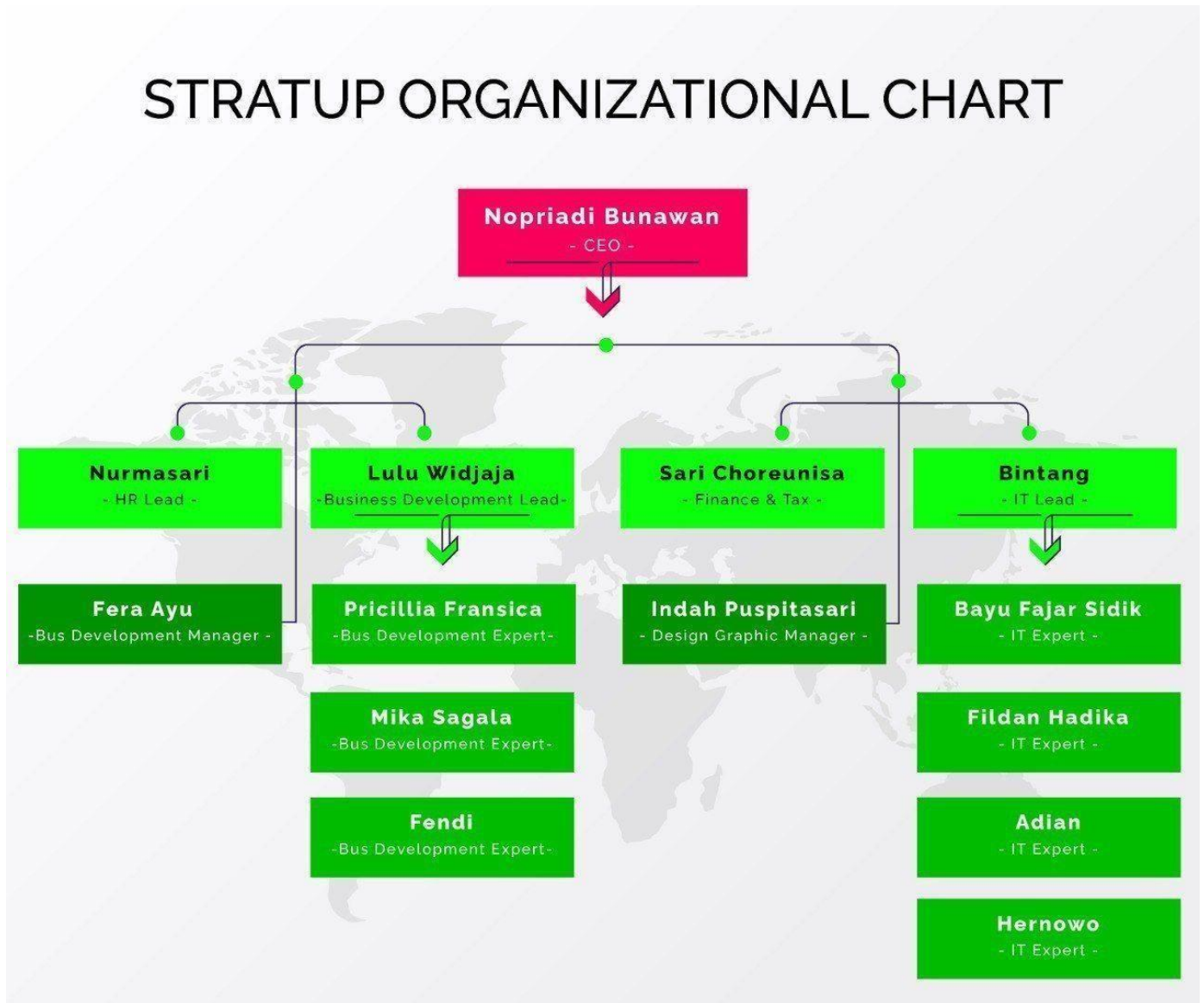
### 2.3.1 Visi Perusahaan

Visi dari perusahaan Papabli Bisnis Semesta adalah menjadi perusahaan sumber dunia bisnis yang sesungguhnya, di mana mitra bisnis dapat membuat transaksi mereka terkendali dan efisien.

### 2.3.2 Misi Perusahaan

Misi perusahaan Papabli Bisnis Semesta adalah membantu perusahaan mencapai kemampuan potensial tertinggi mereka dalam menutup penjualan dengan biaya minimum. Papabli Bisnis Semesta mencapai misi dengan memberi mitra Papabli Bisnis Semesta sebagai alat yang diperlukan untuk menjangkau pemasok lokal dan global, serta membantu pemasok Papabli Bisnis Semesta memasarkan produk atau layanan mereka di ekosistem Papabli Bisnis Semesta.

2.3.3 Struktur Organisasi Perusahaan



**gambar 2. 2 start-up organizational chart**

Sumber : Data perusahaan Papabli Bisnis Semesta

Di perusahaan PT Papabli Bisnis Semesta terdapat pak Nopriadi Bunawan selalu CEO di perusahaan Papabli. Lalu pak Nopriadi membawahi Nurmasari selaku HR leader , Fera Ayu selaku Bisnis Development Manager, Lulu Widjaja selaku Business development leader , Sari



Choreunisa selaku finance dan tax , dan Bintang selaku IT Lead. Setiap divisinya setiap leader membawahi beberapa staf lainnya untuk membantu leader menjalankan tugasnya.

### 1. Divisi Business Development

Pengembangan bisnis bukanlah suatu peristiwa, dan itu bukan hal yang “kadang-kadang”. Ini adalah proses yang saya habiskan setiap hari. Jika Anda ingin perusahaan Anda sukses secara konsisten, Anda harus membuat komitmen pribadi untuk mengerjakannya setiap hari. Pengembangan bisnis adalah salah satu hal yang paling menantang (dan terkadang menjengkelkan) yang harus Anda lakukan dalam kehidupan profesional Anda. Sulit. Seperti ketika Anda mengetahui calon klien membutuhkan bantuan, Anda tahu bahwa Anda sangat memenuhi syarat untuk melakukan pekerjaan itu, Anda telah bekerja keras untuk membangun hubungan dan menunjukkan kemampuan Anda, dan kemudian klien mempekerjakan orang lain. (R. Wayne Dean Mondy & Joseph J. Martocchio, 2016)

### 2. Human Resources

Di dalam divisi Human Resources karyawan memiliki job desk yang harus dikerjakan. Seperti melakukan penawaran kerja kepada kandidat yang melamar di perusahaan. Staff yang bekerja di bidang HRD juga mengatur job desk yang akan dilakukan pada setiap karyawan didalam perusahaan.

### 3. Finance & Tax

Untuk memahami keuangan dengan benar, seseorang perlu memiliki pemahaman yang kuat tentang definisi dan teknik dasar akuntansi. Neraca adalah laporan keuangan yang mewakili kekayaan agen ekonomi (rumah tangga, perusahaan, bank, lembaga anggaran, dll.) dengan dua pendekatan. Aset dicantumkan di sisi kiri atau sisi aset, sumber daya yang membiayai aset dicantumkan di sisi kanan atau sisi liabilitas-ekuitas. Neraca selalu dalam keadaan seimbang, yaitu:  $aset = kewajiban + ekuitas$ . (Kurthy et al., 2018)

#### 4. IT

Teknologi informasi saat ini merupakan industri utama di negara kita. Industri layanan yang mendukung TI dan TI mempekerjakan tiga setengah juta profesional dengan perkiraan pendapatan sekitar 160 miliar dolar selama tahun keuangan 2016-2017. teknologi informasi adalah teknologi yang berubah dengan cepat.(R. Wayne Dean Mondy & Joseph J. Martocchio, 2016)

Di dalam divisi IT departemen memastikan segala hal di dalam perusahaan yang berhubungan dengan informasi teknologi dapat berjalan dengan lancar. Di dalam perusahaan Papabli Bisnis Semesta staff di dalam IT departemen memastikan agar website Papabli Bisnis Semesta tidak terjadi error saat digunakan oleh user yang menggunakan website Papabli Bisnis Semesta.

### **2.4 Tinjauan Pustaka**

#### 2.4.1 Management

Manajemen adalah disiplin bisnis yang luas, dan kursus Prinsip Manajemen mencakup banyak bidang manajemen seperti manajemen sumber daya manusia dan manajemen strategis, serta bidang perilaku seperti motivasi. Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan karyawan dalam kombinasi dengan sumber daya lain untuk mencapai tujuan organisasi. Prinsip Manajemen dirancang untuk memenuhi ruang lingkup dan persyaratan urutan kursus pengantar tentang manajemen. Ini adalah pendekatan tradisional untuk manajemen menggunakan pendekatan memimpin, perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian. (Rice University, 2019)

#### 2.4.2 Operation Management

Manajemen operasi (OM) adalah Kegiatan yang berhubungan dengan penciptaan barang dan jasa melalui transformasi input ke output. Manajemen operasi (OM) adalah disiplin yang

berlaku untuk restoran seperti Hard Rock Cafe serta pabrik seperti Ford dan Whirlpool. Teknik OM berlaku di seluruh dunia untuk hampir semua perusahaan produktif. Tidak masalah apakah aplikasi tersebut berada di kantor, rumah sakit, restoran, department store, atau pabrik—produksi barang dan jasa memerlukan manajemen operasi. Dan produksi barang dan jasa yang efisien membutuhkan penerapan konsep, alat, dan teknik OM yang efektif. (Jay Heizer, Barry Render, 2017)

Menurut Heizer, Render dan Munson manajemen operasi atau operation management adalah activities that relate to the creation of goods and service through the transformation of inputs to outputs. (Heizer, 2017)

Menurut Heizer terdapat *10 decision areas of operation management*. 10 keputusan manajemen operasi tersebut dapat dibagi menjadi:

#### 1. Product

Dalam bagian ini perusahaan melakukan perancangan barang dan jasa dan menetapkan sebagian besar proses transformasi yang akan dilakukan. Seperti halnya dalam menentukan keputusan biaya, kualitas dan sumberdaya manusianya yang bergantung pada keputusan perancangan tersebut.

#### 2. Quality

Ekspektasi pelanggan terhadap kualitas dari suatu produk maupun jasa pasti akan sangat tinggi sesuai dari kegunaan produk atau jasa yang ditawarkan tersebut. Perusahaan berperang penting di sini dalam menjaga kualitas barang maupun jasa yang ditawarkan seperti halnya menetapkan prosedur, dan peraturan yang dilakukan untuk mengidentifikasi serta mencapai standar kualitas tertentu.

#### 3. Process

Keputusan dari proses yang diambil dan ditetapkan membuat perusahaan mengkomitmenkan pilihannya dalam hal teknologi, kualitas, penggunaan sumber daya manusia, dan pemeliharaan yang spesifik.

#### 4. Location

Lokasi menjadi salah satu kunci penting dalam menjalankan suatu badan usaha, karena lokasi yang di pilih harus bisa menjadi tempat perusahaan tersebut memperoleh keuntungan. Pemilihan lokasi dilakukan dengan berbagai pertimbangan sehingga keputusan lokasi organisasi baik itu manufaktur dan jasa menentukan kesuksesan perusahaan.

## 5. Layout

Layout menjadi penting dalam menjalankan suatu perusahaan, karena dengan layout yang efisien dapat menekan cost dan hal lainnya untuk perusahaan. Karena semuanya akan berpengaruh dan bersinkronisasi baik itu dari aliran bahan baku, kapasitas yang di butuhkan, tingkat karyawan, keputusan teknologi dan kebutuhan persediaan.

## 6. Human Resources

Manusia merupakan bagian yang integral dan mahal dari keseluruhan rancang sistem di perusahaan. Oleh karena itu, kualitas lingkungan kerja yang baik harus tersedia, bakat dan keahlian yang dibutuhkan harus sesuai, dan upah yang diberikan juga harus ditentukan dengan jelas.

## 7. Supply Chain

Keputusan ini menjelaskan mengenai aliran bahan yang terjadi selama proses produksi di suatu perusahaan, baik itu aliran bahan yang harus dibuat maupun bahan yang harus dibeli.

## 8. Inventory

Persediaan merupakan hal yang penting bagi perusahaan, khususnya di bidang F&B, Ritel, dan lainnya, karena dalam bidang usaha mereka akan sangat diperhitungkan persediaan yang ada sehingga dapat mengefisiensikan tempat, waktu, biaya, dan sebagainya. Oleh karena itu keputusan persediaan dapat dioptimalkan hanya jika keputusan pelanggan, pemasok, perencanaan, produksi, dan sumberdaya manusia dipertimbangkan

## 9. Scheduling

Keputusan ini terkait jadwal produksi dan proses bisnis lainnya dalam perusahaan yang harus dikembangkan sehingga pekerjaan dapat dikerjakan dengan efisien.

#### 10. Maintenance

Keputusan ini terkait pemeliharaan dari gedung, mesin, dan asset-aset perusahaan lainnya yang harus dilakukan untuk mencapai stabilitas dan kegunaannya yang konsisten maksimal dari tiap asset perusahaan tersebut.

#### 2.4.3 Management Trainee

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian aktivitas karyawan dalam kombinasi dengan sumber daya lain untuk mencapai tujuan organisasi. Prinsip Manajemen dirancang untuk memenuhi ruang lingkup dan persyaratan urutan kursus pengantar pada manajemen. (Rice University, 2019)

Mangkuprawira dan Hubeis menyatakan bahwa pelatihan bagi karyawan merupakan sebuah proses mengajarkan pengetahuan dan keahlian tertentu serta sikap agar karyawan semakin terampil dan mampu melaksanakan tanggung jawabnya dengan semakin baik, sesuai dengan standar kerja.

Pelatihan adalah aktivitas pelatihan teknis (klasikal atau non-klasikal) untuk meningkatkan kapasitas peserta dengan tema pelatihan yang ditentukan oleh perusahaan dengan memperhatikan perkembangan kebutuhan pembangunan. Istilah “pelatihan” ini menggantikan pengertian “diklat non-gelar”. Jenis pelatihan termasuk magang, staff enhancement, forum internasional, academic exchange, dan bimbingan teknis.

#### 2.4.4 Human resources

Manajemen sumber daya manusia (SDM) adalah penggunaan individu untuk mencapai tujuan organisasi. Pada dasarnya, semua manajer menyelesaikan sesuatu melalui upaya orang lain. Akibatnya, manajer di setiap tingkat harus memperhatikan HRM. Individu yang berurusan

dengan masalah sumber daya manusia menghadapi banyak tantangan, mulai dari tenaga kerja yang terus berubah hingga peraturan pemerintah yang selalu ada, revolusi teknologi, dan ekonomi Amerika Serikat dan dunia. Selanjutnya, persaingan global telah memaksa organisasi besar dan kecil untuk lebih sadar akan biaya dan produktivitas. Karena sifat kritis dari masalah sumber daya manusia, hal ini harus mendapat perhatian utama dari manajemen tingkat atas. Orang-orang yang terlibat dalam pengelolaan SDM mengembangkan dan bekerja melalui sistem HRM yang terintegrasi. enam area fungsional terkait dengan HRM yang efektif: penempatan staf, pengembangan sumber daya manusia, manajemen kinerja, kompensasi, keselamatan dan kesehatan, serta hubungan karyawan dan tenaga kerja.(R. Wayne Dean Mondy & Joseph J. Martocchio, 2016)

#### 2.4.5 Pengadaan

Pengadaan adalah fungsi manajemen bisnis yang memastikan identifikasi, pengadaan, akses, dan pengelolaan sumber daya eksternal yang dibutuhkan atau mungkin diperlukan organisasi untuk memenuhi tujuan strategisnya. Pengadaan ada untuk mengeksplorasi peluang pasar pasokan dan untuk menerapkan strategi sumber daya yang memberikan hasil pasokan terbaik bagi organisasi, pemangku kepentingan, dan pelanggannya. Pengadaan menerapkan ilmu dan seni manajemen sumber daya dan pasokan eksternal melalui kumpulan pengetahuan yang ditafsirkan oleh praktisi dan profesional yang kompeten. Pengadaan adalah kegiatan perusahaan yang proaktif dan strategis untuk memastikan pasokan barang dan jasa yang berkelanjutan untuk memungkinkan kinerja organisasi kelas dunia. Pengadaan mengelola risiko rantai pasokan melalui negosiasi kontrak yang efektif, model biaya dan harga, kualitas dan karakteristik pasokan penting lainnya.(R. Wayne Dean Mondy & Joseph J. Martocchio, 2016)