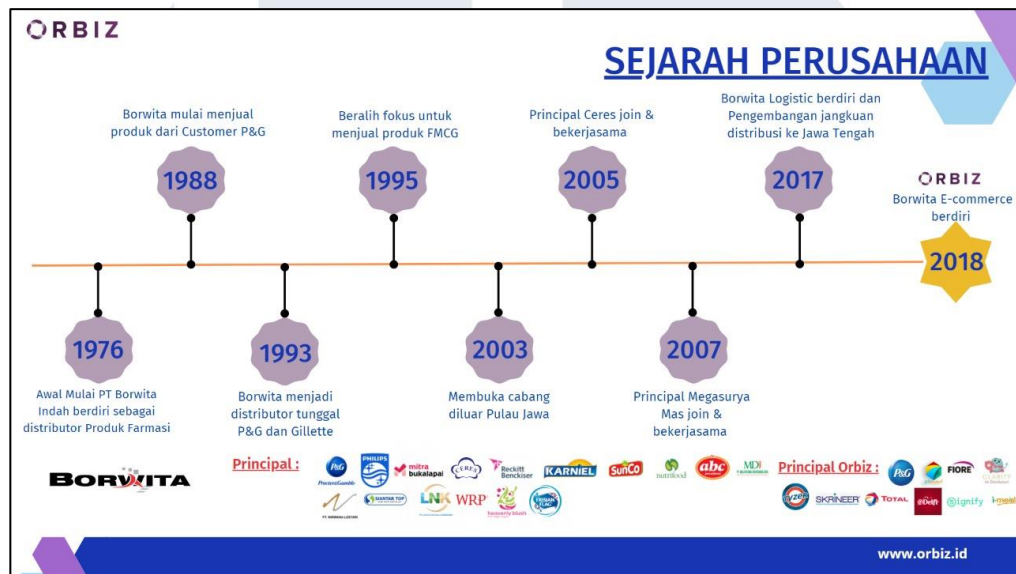


BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2. 1 Sejarah Perusahaan PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Sumber : Website Perusahaan, 2023



Gambar 2. 2 Logo Perusahaan PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Sumber : Data Perusahaan, 2023

PT. Borwita Indah adalah perusahaan yang bergerak sebagai distributor produk farmasi yang kemudian terus berkembang untuk mendistribusikan barang-barang *Fast Moving Consumer Goods (FMCG)*. Dengan melihat perkembangan bisnis *online* yang terus berkembang secara pesat maka, PT. Borwita Indah kemudian mendirikan ORBIZ untuk menjangkau pasar yang lebih luas, dimana ORBIZ menjadi solusi bagi para pelaku bisnis yang ingin memasarkan produknya melalui *e-commerce* dan ingin memperluas jangkauan pasarnya. ORBIZ merupakan *e-commerce enabler* dan logistik yang terintegrasi dengan kebebasan sistem yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan bisnis yang

dimiliki oleh calon pelanggan ORBIZ. ORBIZ menjadi solusi bagi perusahaan yang ingin memasarkan produk mereka secara *online*, baik di *retail pureplay* hingga *platform e-commerce* sebagai distributor *online*, atau melalui penjualan langsung ke pelanggan. Salah satu klien dari ORBIZ adalah Procter & Gamble (P&G), dimana P&G adalah perusahaan yang menyediakan produk kebutuhan sehari-hari atau *FMCG*, sehingga produk mereka telah dikenal dan digunakan oleh banyak masyarakat di Indonesia.

2.2 Profil PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Tabel 2. 1 Profil PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Nama Perusahaan	PT. Borwita Indah (ORBIZ)
Bidang Usaha	<i>E-commerce Enabler & Logistic</i>
Alamat Kantor	Lantai 31, AIA Central, Jl. Jenderal Sudirman No.Kav 48A, RT.5/RW.4, Karet Semanggi, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 12930
No. Telepon	021-50835588
Website	https://orbiz.id
Departemen	Sales

Sumber : Data Perusahaan, 2023



Gambar 2. 3 Kantor PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Sumber : Penulis, 2023



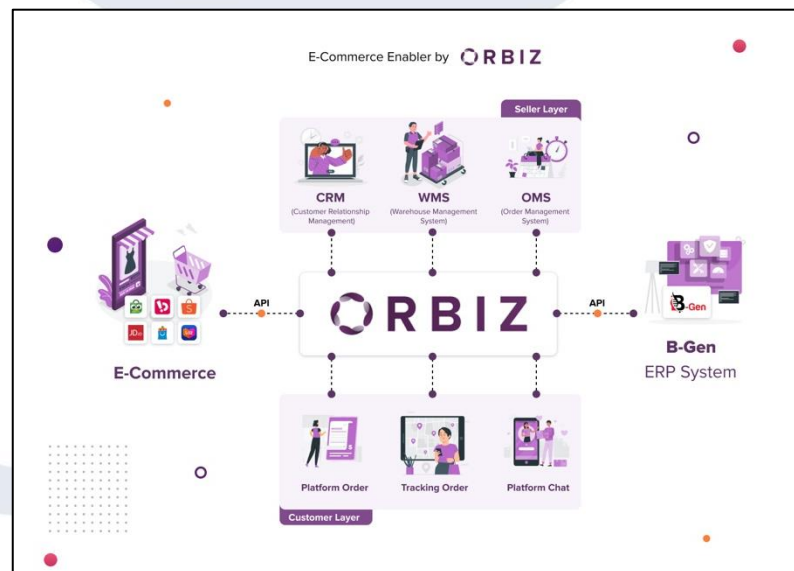
Gambar 2. 4 Ruang Sales PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Sumber : Penulis, 2023

2.3 Produk PT. Borwita Indah (ORBIZ)

PT. Borwita Indah atau ORBIZ menawarkan dua solusi pada calon *customer* atau mitranya, yaitu :

1. *E-commerce Enabler*



Gambar 2. 5 Alur Kerja ORBIZ

Sumber : Website Perusahaan, 2023

Dimana solusi ini ditawarkan oleh ORBIZ bagi para pelaku bisnis di berbagai industri yang ingin masuk atau menjalankan bisnisnya melalui saluran distribusi *online*. ORBIZ membantu *brand* untuk mengatur

distribusi *online* mereka melalui *e-commerce*, mulai dari pemrosesan dan pemenuhan, strategi dan eksekusi digital, merchandising tool dan layanan pelanggan, serta pengiriman produk melalui mitra *third party logistic* (TPL). Solusi ini memberikan beberapa layanan, yaitu :

a. Terhubung dengan *Platform Marketplace*

- *Retail Pure Play Model*

Dimana ORBIZ meyakinkan *platform* bahwa dengan membeli produk mereka akan memperoleh keuntungan margin dari harga beli eceran ke harga jual eceran.

- *Marketplace Model*

Dimana ORBIZ melakukan penjualan secara langsung ke *customer* dengan operasional atau manajemen toko dengan kompleksitas terbaik dari ORBIZ.

b. Pendaftaran Toko, *Merchandising*, dan Operasional Toko

Dimana ORBIZ akan membantu mitranya dalam :

1. Mendaftarkan toko di semua *platform e-commerce*.
2. Memberikan konten yang terbaru kepada mitranya.
3. Memantau pembaruan harga dan manajemen promosi.
4. Melakukan analisis Penjualan dan Inventaris.
5. Master SKU dan Manajemen Stok.
6. Mengunggah konten dan katalog produk.
7. Melakukan pengaturan harga dan manajemen diskon.

c. Negosiasi dan Menjalankan Rencana Pemasaran di *Platform Marketplace*

Dimana ORBIZ terlibat dengan *platform* untuk merencanakan dan bernegosiasi dalam kegiatan pemasaran serta mengkomersialkan dan melaksanakan aktivitas di *platform* dan media sosial.

d. Pusat *Fulfillment* > Manajemen Pesanan

1. Mengelola PO dari mitra.
2. Mengatur tanggal pengiriman permintaan.
3. Memantau *service level fulfillment*.

4. Mengambil hingga pada tahap pengemeasan pesanan.
 5. Bekerjasama dengan kurir untuk penjuemputan tepat waktu.
- e. Pelayanan Pelanggan
- Dimana ORBIZ menangani pertanyaan dari mitra *e-commerce* terkait pesanan dan produk serta menangani pertanyaan dari *customer* hingga pada mengelola peringkat dan ulasan toko.
- f. Pelaporan
- Dimana ORBIZ akan melakukan pelaporan terkait stok dan transaksi mingguan dan bulanan.

Berikut adalah Klien dan Mitra yang telah menjalin Kerjasama dengan ORBIZ :



Gambar 2. 6 Klien dan Mitra Orbiz

Sumber : Website Perusahaan, 2023

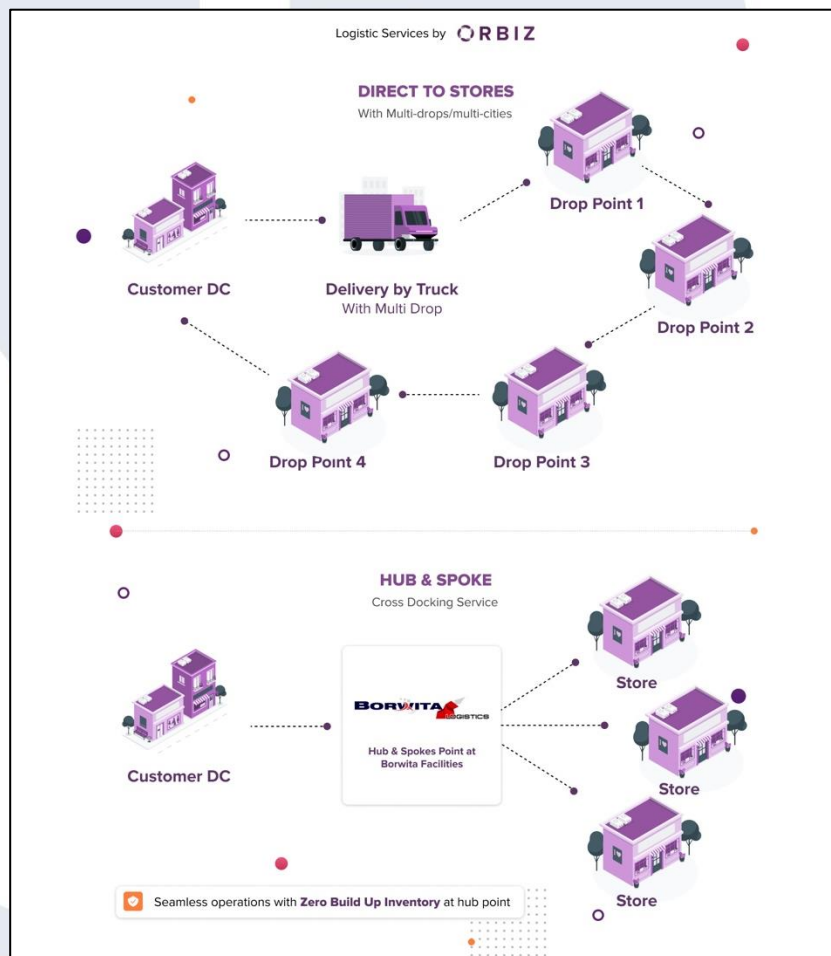
2. Layanan Logistik

1. Manajemen Gudang

Dimana ORBIZ pada layanan ini memanfaatkan fasilitas Borwita Group yang tersebar diberbagai kota dari Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Bali, Nusa Tenggara, Sulawesi, atau sesuai dengan kebutuhan mitra ORBIZ. Fasilitas ini meliputi penyimpanan kargo dalam perjalanan serta model *cross dock* dengan keamanan 24 jam.

2. Manajemen Transportasi

Dimana ORBIZ dengan pengalaman dalam layanan distributor Borwita Group selama 40 tahun, dapat melayani pengiriman melalui laut, jalanan darat dan kereta api ke kota-kota tujuan. ORBIZ dapat melakukan pengiriman secara *multi-mode*, pengiriman *last mile*, pengiriman langsung, serta pengiriman lintas dermaga atau sesuai dengan kebutuhan mitranya.



Gambar 2. 7 Alur Kerja ORBIZ Logistics Service

Sumber : Website Perusahaan, 2023

2.4 Visi dan Misi PT. Borwita Indah (ORBIZ)

2.4.1 Visi PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Visi yang dimiliki oleh PT. Borwita Indah (ORBIZ) yaitu “Menjadi *E-commerce Enabler* dan Penyedia Jasa Logistik yang Terpercaya.”

2.4.2 Misi PT. Borwita Indah (ORBIZ)

Adapun Misi dari PT. Borwita Indah (ORBIZ) yaitu “Memanfaatkan fasilitas dan pengalaman, Borwita menyediakan solusi *e-commerce* dan logistik di bawah ORBIZ oleh Borwita Indah untuk perusahaan dengan persyaratan khusus dan berusaha untuk menjadi “Penyedia Logistik Layanan Penuh“ untuk setiap pelanggan kami.”

2.5 Budaya PT. Borwita Indah (ORBIZ)

1. *Better Everyday*

Kami terus menerus belajar dan meningkatkan diri untuk mencapai hasil yang berkualitas.

2. *Ownership*

Kami bertanggungjawab atas hasil dari aksi yang diambil.

3. *Reliable*

Kami adalah individu yang sangat berkomitmen dan berkompeten dalam pekerjaan kami.

4. *Winning Spirit*

Kami berjuang untuk hasil terbaik melalui sumber daya yang optimal.

5. *Integrity*

Kami bekerja dengan menyeimbangkan hati, pikiran dan Tindakan.

6. *Team Work*

Kami berkolaborasi dan bekerja Bersama untuk mencapai visi dan melampaui sasaran.

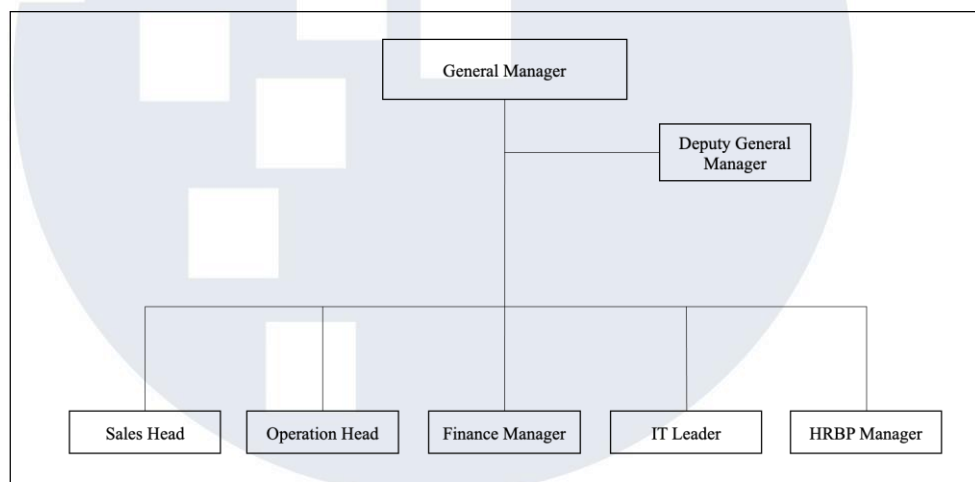
7. *At Your Service*

Kami memberikan layanan terbaik yang melampaui kebutuhan pelanggan.

2.6 Struktur Organisasi PT. Borwita Indah

1.6.1 Struktur Organisasi - *Leader Team* PT. Borwita Indah

Berikut ini merupakan sebuah struktur organisasi *Leader Team* yang terdapat dalam PT. Borwita Indah, yang mana pembagian kerja dalam perusahaan tersebut dapat ditunjukkan melalui struktur di bawah ini :



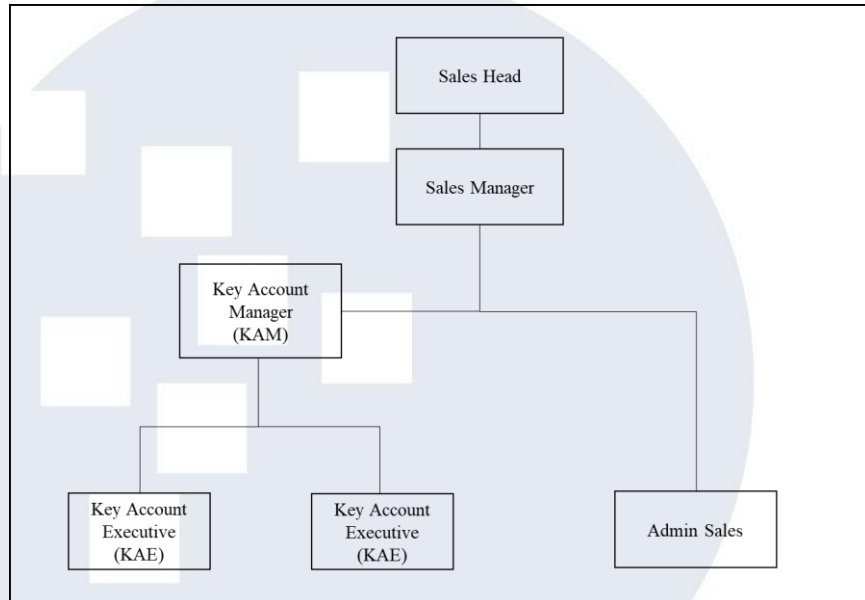
Gambar 2. 8 Struktur Organisasi - *Leader Team* PT. Borwita Indah

Sumber : Data Perusahaan, 2023

Struktur organisasi pada *Leader Team* di PT. Borwita Indah terdapat sebanyak 5 divisi, yaitu *sales*, *operation*, *finance*, *IT*, dan *HRBP*. Dimana ke-5 divisi tersebut bertanggung jawab langsung kepada *General Manager*. Kemudian, *General Manager* akan dibantu oleh *Deputy General Manager* dalam menjalankan seluruh fungsional yang ada di organisasi.

1.6.2 Struktur Organisasi - *Sales E-commerce (P&G Team)* PT. Borwita Indah

Berikut ini merupakan sebuah struktur organisasi *Sales E-commerce (P&G Team)* yang terdapat dalam PT. Borwita Indah, yang mana pembagian kerja dalam perusahaan tersebut dapat ditunjukkan melalui struktur di bawah ini :



Gambar 2. 9 Struktur Sales E-commerce (P&G Team) ORBIZ

Sumber : Data Perusahaan, 2023

Struktur organisasi *Sales E-commerce* (P&G Team) di PT. Borwita Indah terbagi menjadi 3 divisi, yaitu Platinum, Emerging dan Whitespace, dan Mix. Struktur organisasi diatas merupakan struktur organisasi dari Platinum atau P&G Team, dimana pada divisi Platinum terdapat *Sales Manager* yang akan bertanggung jawab kepada *Sales Head*, kemudian terdapat 1 *Key Account Manager* (KAM) dan 2 *Key Account Executive* (KAE) yang akan bertanggung jawab secara langsung ke *Sales Manager*. Terdapat 1 *Admin Sales* yang akan bertanggung jawab secara langsung kepada KAM dan *Sales Manager*. Dalam pelaksanaan program kerja magang, penulis diberikan kesempatan untuk melakukan *internship* pada divisi sales Platinum, dimana penulis bertanggung jawab sebagai *Admin Sales intern* pada divisi tersebut.

2.7 Tinjauan Pustaka

2.7.1 E-commerce

Electronic Commerce atau yang biasanya disebut dengan *E-commerce* adalah transaksi pembelian, penjualan dan pemasaran barang maupun jasa yang

dilakukan secara elektronik melalui internet atau jaringan komputer. *E-commerce* juga dapat dijelaskan sebagai praktek melakukan transaksi bisnis yang menggunakan pemrosesan digital, informasi, dan teknologi komunikasi untuk mengembangkan, mengubah, dan menjelaskan kembali hubungan baru antara penjual dan pembeli (Cristobal-Fransi, Montegut-Salla, Ferrer-Rosell, & Daries, 2020). Konsep utama pada *E-commerce* adalah menciptakan pasar digital yang dimana memungkinkan semua orang di seluruh dunia dapat bertukar informasi dalam jumlah yang besar secara langsung, gratis, dan instan. Akibatnya, internet telah mengubah cara perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dan dalam menjangkau pasar yang lebih luas bahkan global (Laudon & Laudon, 2014).

Menurut Laudon & Traver (2021) terdapat 4 jenis *E-commerce*, yaitu:

1. *Business to Consumer (B2C)*

Business to Consumer atau B2C adalah bisnis yang menjual atau menyalurkan produk maupun jasanya kepada *end customer* atau pengguna akhir. *E-commerce* jenis ini umum dan tidak terdapat transaksi yang bersifat mengikat (kontrak). Pada jenis *e-commerce* ini konsumen membeli suatu produk atau menyewa jasa dari suatu perusahaan dengan tujuan untuk digunakan secara pribadi dan tidak untuk dijual kembali ataupun dijadikan sebuah bisnis, konsumen juga tidak hanya perorangan tetapi banyak perusahaan juga yang membeli dengan cara tersebut.

2. *Business to Business (B2B)*

Business to Business atau B2B adalah jenis bisnis antar perusahaan, dimana perusahaan melakukan jual beli produk maupun jasa mereka dengan perusahaan lain, tujuannya adalah untuk keperluan bisnis dan bukan sebagai *end customer*, biasanya jenis konsumennya adalah sesama perusahaan, sesama pedagang, dan lainnya.

3. *Peer to Peer (P2P)*

Peer to Peer atau P2P adalah jenis bisnis yang dilakukan antar konsumen, dimana biasanya ini terjadi di situs pelelangan.

4. *Consumer to Business (C2B)*

Consumer to Business atau C2B adalah jenis bisnis ini konsumen mencari pembeli, kemudian bisnis (perusahaan, pedagang, dan lainnya) mempelajari penawaran yang diberikan, dan melakukan pembelian dan biasanya terjadi secara berkala.

2.7.2 *E-commerce Enabler*

E-commerce enabler merupakan perusahaan yang menyediakan layanan *e-commerce end-to-end* kepada perusahaan lain yang ingin menjual barangnya di *platform online* atau *marketplace*, seperti Qoo10, Lazada, Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Tmall, JD, atau platform ritel *online* lainnya (Cahyono, Arief, Furinto, & Tjhin, 2022).

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA