

BAB 2

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT Printerous Global merupakan sebuah perusahaan *start up* di bidang teknologi percetakan yang memberikan solusi percetakan produk cepat dan mudah bagi pelanggan melalui sebuah sistem berbasis *online* yang menghubungkan order dan desain produk cetak dari pelanggan, ke mitra percetakan (*Printing Partners*) dengan kualifikasi yang baik dan harga kompetitif. Pertama kali didirikan pada tahun 2012, PT Printerous Global saat ini telah memiliki lebih dari 35.000 pelanggan dan 200 *Printing Partners* yang tersebar di berbagai kota di Indonesia, serta kantor cabang yang berdomisili di Singapura. Selain itu, PT Printerous Global juga mendapatkan beberapa dukungan investasi dari beberapa grup investor, seperti Golden Gate Ventures, Sovereign's Capital, dan Gunung Sewu Kencana [1]. Logo PT. Printerous Global seperti terlihat pada Gambar 2.1



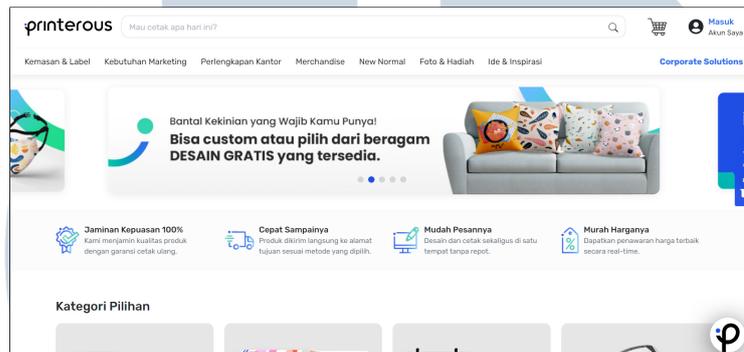
Gambar 2.1. Logo PT Printerous Global

2.2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari PT Printerous Global adalah menjadi platform *online printing* terbesar di area Asia Tenggara yang memberikan kemudahan, kepraktisan, dan efisiensi dalam proses mencetak dengan hasil terbaik dan produk yang berkualitas tinggi. Untuk mencapai visi tersebut, PT Printerous Global memiliki misi untuk membuat proses percetakan menjadi lebih efisien bagi para pelanggan di Asia Tenggara, serta menghubungkan lebih banyak pelanggan yang memiliki kebutuhan percetakan dengan *printing partners* yang berkualitas di Asia Tenggara.

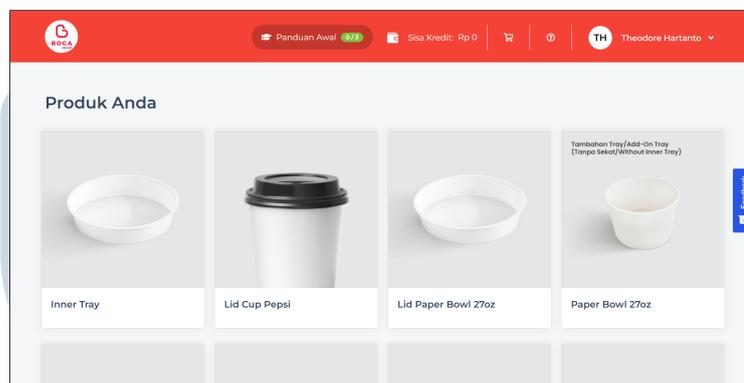
2.3. Produk Perusahaan

PT.Printerous Global menyediakan beberapa produk yang ditargetkan kepada berbagai jenis pelanggan dengan kebutuhan yang berbeda.



Gambar 2.2. Tampilan website printerous.com

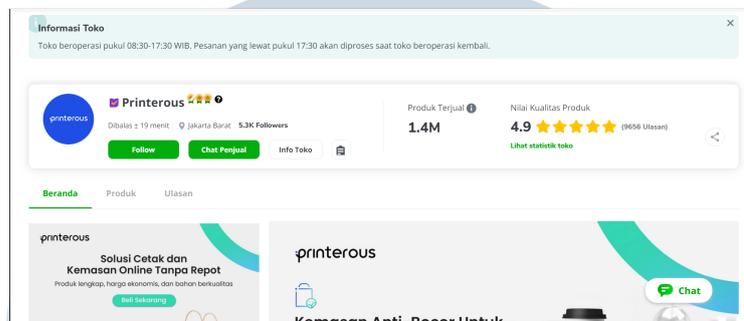
Gambar 2.2 memperlihatkan tampilan *website* printerous.com. *Website* ini merupakan platform PT Printerous Global dalam menjalankan model bisnis B2C (*Business to Customer*). Penggunaan *website* ini ditujukan untuk melayani pesanan serta penjualan produk kepada konsumen atau masyarakat.



Gambar 2.3. Tampilan website Printerous PRO milik Boga Group

Gambar 2.3 menunjukkan contoh tampilan *website* Printerous PRO yang ditujukan PT Printerous Global untuk model bisnis B2B (*Business to Business*). Perusahaan yang sering melakukan pesanan dan dalam jumlah yang besar, akan mendapatkan kesempatan untuk memiliki akun Printerous PRO. Kelebihan yang didapatkan oleh perusahaan dengan akun PRO yakni tampilan *website* yang dikustomisasi sesuai dengan produk yang sering dipesan, sehingga memudahkan perusahaan tersebut dalam melakukan pesanan kembali. Tidak hanya itu, perusahaan yang

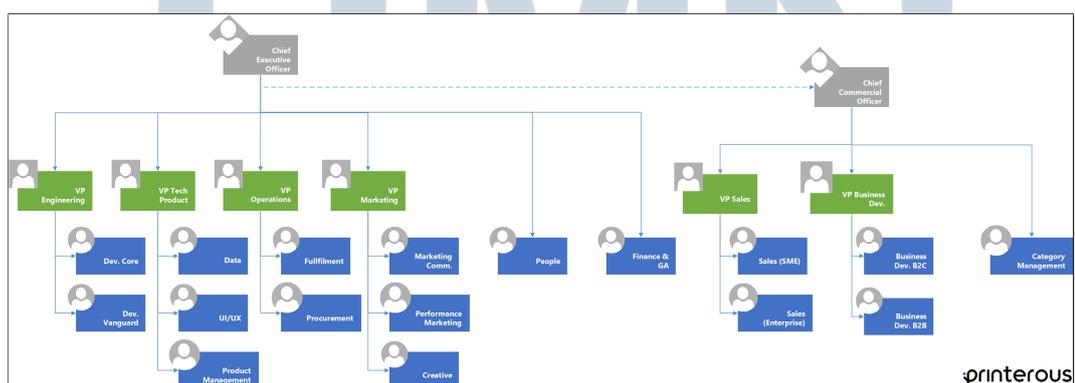
memiliki akun PRO juga akan mendapatkan prioritas dalam pengerjaan dan harga produknya.



Gambar 2.4. Tampilan Official Store Printeros di Tokopedia

Gambar 2.4 menampilkan salah satu *official store* milik PT Printeros Global. Selain *website*, PT Printeros Global juga memiliki *official store* di beberapa situs jual beli *online*, seperti Tokopedia dan Shopee. Perbedaan *official store* dan *website* terletak pada produk yang ditawarkan. *Official store* Printeros hanya difokuskan untuk menjual produk-produk polos tanpa cetak desain. Tujuannya, untuk memudahkan serta mempersingkat waktu order bagi pelanggan yang hanya memiliki kebutuhan produk polos saja.

2.4. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.5. Struktur organisasi Printeros

Gambar 2.5 merupakan visualisasi bagan struktur organisasi PT. Printeros Global yang dipimpin oleh Kevin Osmond sebagai Chief Executive Officer (CEO). CEO memiliki tanggung jawab dalam memantau kinerja setiap divisi dalam perusa-

haan, serta menegakkan kebijakan termasuk standar yang diberlakukan pada organisasi perusahaan. Di lain itu CEO juga berkewajiban dalam menentukan keputusan bisnis yang ada dalam perusahaan.

Chief Commercial Officer (CCO) merupakan wakil dari CEO. Secara garis besar CCO memiliki tugas dan tanggung jawab yang sama seperti CEO. Yang membedakannya adalah CCO lebih berfokus dalam menangani divisi yang beraspek komersial, seperti divisi Sales, Business Development, dan Category Management.

Divisi Engineering adalah divisi yang memiliki tugas dan tanggung jawab dalam hal pengembangan serta pemeliharaan *website* Printerous, Printerous Pro, dan platform *database* perusahaan. Divisi ini terbagi menjadi 2 tim, yakni tim Developer Core, yang bertugas dalam pengembangan fitur serta peningkatan performa *website* maupun *database* perusahaan, dan tim Developer Vanguard yang bertugas memelihara dan menjaga keamanan *website* serta data-data yang tersimpan di dalam *database* perusahaan. Divisi ini dipimpin oleh Vice President (VP) Engineering.

Divisi Tech Product merupakan divisi yang berperan dan bertanggung jawab dalam meningkatkan kualitas produk perusahaan serta membantu kinerja divisi-divisi lain. Divisi ini terbagi menjadi 3 tim, yakni tim UI/UX design yang bertugas untuk merancang serta mengembangkan tampilan *UI/UX* bagi *website* Printerous dan Printerous Pro agar terlihat menarik dan *user friendly*, yang kemudian diimplementasikan oleh divisi Engineering pada *website* Printerous dan Printerous Pro. Lalu, ada tim Product Management yang memiliki tugas menganalisa penjualan produk Printerous dan membantu divisi Category Management untuk menentukan produk-produk yang masih layak untuk dilanjutkan atau dihentikan penjualannya. Terakhir, ada tim Data yang bertugas untuk mengolah dan menyajikan data dalam bentuk laporan, *monitoring tools*, maupun *dashboard* sehingga memudahkan divisi-divisi lain untuk menemukan *insight* yang berguna dalam pengambilan keputusan, serta membantu divisi Engineering dalam hal pemeliharaan dan peningkatan kualitas data yang disimpan dalam *database*. Divisi ini dipimpin oleh Vice President (VP) Tech Product.

Divisi Operations adalah divisi yang bertanggung jawab terhadap operasional perusahaan. Divisi ini terbagi menjadi 2 tim, yakni tim Fullfilment dan Procurement. Tim fullfilment bertugas untuk memenuhi order dari pelanggan website maupun Official Store yang memesan produk polos tanpa kostumisasi. Produk-produk polos ini stoknya terdapat di *warehouse* Printerous dan dapat langsung dikirimkan oleh tim fullfilment. Sebaliknya, tim Procurement bertugas untuk mencari *printing partner* yang dapat memenuhi order produk kostumisasi pelang-

gan. Tidak hanya itu, tim Procurement juga memiliki tugas untuk memantau proses pengerjaan produk yang dilakukan oleh *partner* dan memastikan produk yang dikerjakan diterima dengan baik dan sesuai dengan keinginan pelanggan. Divisi ini dipimpin oleh Vice President (VP) Operations.

Divisi Marketing adalah divisi yang bertugas dalam pemasaran nama serta produk perusahaan agar semakin dikenal oleh masyarakat. Divisi ini dibagi menjadi 3 tim, yaitu tim Marketing Communication yang bertugas dalam promosi dan mengiklankan produk-produk perusahaan pada berbagai platform, seperti sosial media dan aplikasi pesan singkat. Lalu, ada tim Performance Marketing yang bertugas untuk menentukan strategi pemasaran yang efektif serta menganalisa kinerja pemasaran yang sudah dilakukan. Terakhir, ada tim Creative yang bertugas untuk menemukan berbagai ide pemasaran yang unik dan menarik sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap produk perusahaan. Divisi ini dipimpin oleh Vice President (VP) Marketing.

Divisi People adalah divisi yang berkaitan dengan pengelolaan karyawan-karyawan yang bekerja di PT Printerous Global. Divisi ini berperan dalam proses perekrutan karyawan, serta penyelenggaraan acara-acara yang bertujuan untuk mempererat hubungan antar karyawan. Divisi ini dipimpin oleh Kepala divisi People.

Divisi Finance adalah divisi yang bertanggung jawab terhadap pengelolaan seluruh aktivitas perusahaan yang berkaitan dengan keuangan. Beberapa contohnya seperti pengelolaan pemasukan perusahaan, penagihan *invoice* yang belum dibayarkan pelanggan, penetapan anggaran perusahaan, hingga pembayaran gaji karyawan PT Printerous Global. Divisi ini dipimpin oleh Kepala divisi Finance.

Divisi Sales adalah divisi yang menangani proses order yang dilakukan oleh pelanggan *Business to Business* (B2B). Tidak seperti proses order *Business to Customer* (B2C), proses order yang diperlukan untuk pelanggan B2B lebih panjang dan kompleks. Oleh karena itu, anggota dari divisi Sales akan mendampingi pelanggan B2B selama proses order yang dilakukan berlangsung, mulai dari pengajuan *Quotation* hingga produk diterima dengan baik dan sesuai dengan pesanan. Divisi ini dibagi menjadi 2 tim, yakni tim Sales SME yang menangani pelanggan B2B skala kecil dan menengah, serta tim Sales Enterprise yang menangani pelanggan B2B skala besar. Divisi ini dipimpin oleh Vice President (VP) Sales.

Divisi Business Development adalah divisi yang bertugas untuk melakukan riset, analisis, serta menentukan strategi yang tepat untuk mengembangkan bisnis perusahaan. Divisi ini dibagi menjadi 2 tim, yaitu tim Business Development B2C

yang bertugas dalam pengembangan strategi bisnis terhadap pelanggan perorangan, serta tim Business Development B2B yang bertugas dalam pengembangan strategi bisnis terhadap pelanggan perusahaan. Divisi ini dipimpin oleh Vice President (VP) Business Development.

Divisi Category Management adalah divisi yang bertanggung jawab terhadap pengelolaan produk-produk yang dijual Printerous. Tugas-tugas yang dilakukan antara lain mengklasifikasikan produk-produk yang dijual ke dalam kategori atau tipe tertentu sehingga memudahkan pencarian suatu produk, serta menentukan produk-produk yang masih layak untuk dilanjutkan atau dihentikan penjualannya bersama tim Product Management. Divisi ini dipimpin oleh Senior Category Manager.

