

BAB 2

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Binar Academy berdiri pada tahun 2016 dan dirikan oleh Alamanda Shantika, Dita Aisyah, dan juga Seto Loreno. Binar Academy sendiri didirikan dengan tujuan untuk menghasilkan talenta-talenta digital yang berkompetensi, dan kini pada tahun 2022, Binar Academy sudah mulai tersebar ke beberapa kota seperti, Jakarta, Tangerang, Batam, Kupang, Yogyakarta, hingga Ambon .

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

2.2.1 Visi

Untuk Saling Menginspirasi dan Menyemangati Ketika talenta potensial bersatu membentuk cahaya pembaruan dalam bidang digital, hasil dan kolaborasi harus bisa menghidupkan serta menginspirasi banyak orang.

2.2.2 Misi

- **Untuk Saling Menemukan**

Binar Academy mengajak untuk terus mencari esensi, bukan hanya untuk meraih forma atau output yang terlihat baik. Forma dan substansi harus berjalan beriringan.

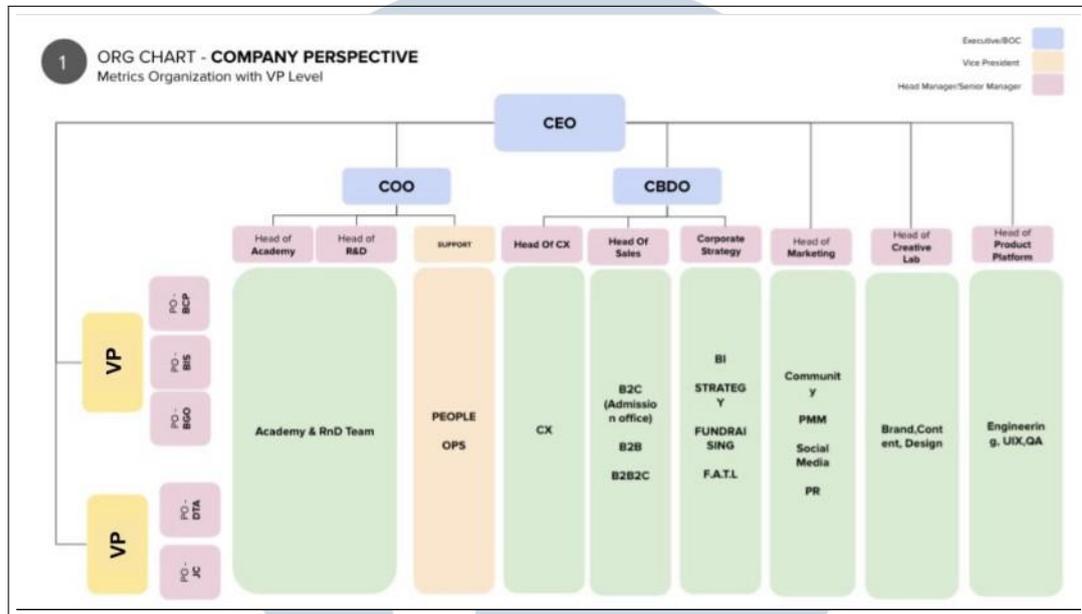
- **Untuk Saling Berproses**

Binar Academy mendorong untuk tidak hanya mempelajari wawasan dan teori tapi juga dapat meneladani proses untuk menjadi landasan dalam membuat inovasi yang dapat membangun bangsa.

- **Untuk Saling Terkoneksi**

Ilmu dan pelatihan yang menjadi bagian dari ekosistem Binar Academy dirancang untuk menghubungkan talenta dengan pakar atau talenta dengan talenta. Dengan demikian, terciptalah potensi dan kesempatan. Hubungan ini merupakan sebuah simbiosis yang dilandaskan pada daya saing di era digital.

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.1. Struktur Organisasi Binar Academy

Struktur Organisasi Binar Academy di bagi menjadi 3 tingkat yaitu *Executive*, *Vice President*, dan *Head Manager/Senior Manager*

1. Executive

- CEO atau *chief executive officer* adalah pemegang jabatan tertinggi disebuah perusahaan yang memiliki sebuah tugas untuk membuat keputusan untuk keberlangsungan badan usaha.
- COO atau *chief operating officer* adalah jabatan yang bertanggung jawab untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan administrasi dan operasional perusahaan. COO bertanggung jawab untuk mengawasi bagian *Head of Academy*, *Head of RnD*, dan *Support*.
- CBDO atau *chief business development officer* adalah jabatan yang bertanggung jawab kepada CEO dan bertanggung jawab untuk melakukan *market research*, *product sales*, *customer relationship management (CRM)*, *product development*, dan *marketing communication*. CBDO bertanggung jawab untuk mengawasi bagian *Head of CX*, *Head of Sales*, dan *Corporate Strategy*.

2. *Vice President*

- (a) VP atau *vice president* adalah posisi tertinggi di dalam struktur organisasi yang memiliki wewenang untuk mengambil kebijakan yang bersifat strategis, mengarahkan, dan bertanggung jawab terhadap semua kegiatan yang dilaksanakan di perusahaan, selain itu *vice president* pun berperan dalam pertanggungjawabannya terhadap keberlangsungan usaha dan kepada *owner* perusahaan. *Vice president* bertanggung jawab untuk mengawasi bagian JC, DTA, BGO, BIS, dan BCP.

3. *Head Manager/Senior Manager*

- (a) *Head of RnD* atau *research and development* merupakan profesi yang berorientasi ke masa yang akan datang dan jangka panjang baik dalam kaitannya dengan riset ilmiah murni maupun pengembangan aplikatif dibidang teknologi.
- (b) *Head of CX* atau *customer experience* mencakup semua interaksi yang dimiliki seseorang dengan brand perusahaan. Profesi ini mengetahui secara keseluruhan aktivitas dari pelanggan.
- (c) *Head of Sales* merupakan garda terdepan pada transaksi jual-beli barang atau jasa produksi perusahaan.
- (d) *Corporate Strategy* merupakan profesi yang bertugas untuk menjalankan fungsi perencanaan di dalam perusahaan, meliputi perencanaan strategis, berkaitan dengan mengarahkan bisnis pada cakupan yang lebih luas.
- (e) *Head of Marketing* merupakan profesi yang memimpin semua kampanye pemasaran perusahaan dan mengatur semua strategi pemasaran yang dibuat.
- (f) *Head of Creative Lab* merupakan profesi yang bekerja pada bidang periklanan atau tim pemasaran yang bekerja pada suatu perusahaan.
- (g) *Head of Product Platform* merupakan profesi yang dapat memahami kebutuhan user sehingga membantu perusahaan memahami nilai (*value*) dari suatu produk, termasuk apa yang bisa sukses dijual dan bagaimana cara menjualnya.