

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Klik Teknologi Indonesia (Klikdaily) adalah sebuah *startup* yang didirikan pada tahun 2018 oleh Amos Gunawan selaku CEO dari perusahaan ini. Klikdaily memulai kegiatan usahanya dalam bentuk B2B sebagai sebuah platform grosir online yang bergerak di bidang distribusi (*supply chain*) dengan menyediakan jaringan retail *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG). Pendirian *startup* Klikdaily bermula dari pengalaman Amos Gunawan sering menjumpai banyak pemilik warung yang mengeluhkan sulitnya mengakses produk dan mengembangkan warung mereka. Permasalahan ini mendorong Amos Gunawan untuk membantu memberikan solusi yang tepat bagi mereka, khususnya dengan memanfaatkan teknologi yang ada. Amos Gunawan pun memutuskan untuk membangun Klikdaily bersama rekannya, Indra Dhanurendra, selaku CTO yang berperan dalam mengembangkan sisi teknologi.



Gambar 2.1 Logo PT. Klik Teknologi Indonesia (Klikdaily)

Founders



Amos Gunawan
Founder - CEO of Klikdaily



Indra Dhanurendra
Co-Founder - CTO of Klikdaily

Gambar 2.2 *Founders* PT. Klik Teknologi Indonesia (Klikdaily)

Klikdaily menyediakan aplikasi *mobile* berbasis *Integrated Supply Chain Management (ISCM)* bernama Mitra Klikdaily yang menyediakan aktivitas pengadaan barang dan transportasi dari *Distribution Center (DC)* sampai ke toko kelontong pelanggan. Klikdaily menjual barang-barang sembako, seperti gula, minyak goreng, kopi instan, susu kental manis, dan barang-barang lainnya kepada warung-warung yang telah terdaftar sebagai Mitra Klikdaily. Tentunya, Klikdaily juga menjalin hubungan kerjasama dengan berbagai *principal* besar, seperti Indofood, Mayora, Wings, Nestle, dan lain-lain. Saat ini, Klikdaily telah bermitra dengan lebih dari 300 *brand* serta melayani ribuan warung tradisional di berbagai kota di Indonesia.



Gambar 2.3 Website Klikdaily



Gambar 2.4 *Principal* Klikdaily

Seiring perjalanannya, PT. Klik Teknologi Indonesia (Klikdaily) mulai mengembangkan bisnisnya ke arah *new retail* dengan menyediakan bantuan transformasi toko dan membuka usaha minimarket dengan *brand* 1Mart. Klikdaily membantu warung-warung tradisional berubah menjadi lebih baik melalui *branding* dan penyediaan sistem agar bisa beradaptasi dengan era digitalisasi di zaman sekarang. Sementara itu, 1Mart adalah usaha Klikdaily di industri *modern retail* berupa minimarket yang menjual kebutuhan sehari-hari dengan harga yang lebih terjangkau. Melalui pendirian 1Mart, Klikdaily mulai bergerak juga di bidang B2C dengan menjual produk secara langsung ke konsumen akhir. Gerai pertama 1Mart baru saja dibuka pada bulan Agustus 2021 yang berlokasi di Cijantra, Tangerang. Penjualan 1Mart dilakukan secara offline melalui *store* secara langsung maupun online melalui platform-platform seperti Grab Mart, Traveloka Mart, dan lain-lain.

Melalui pembangunan 1Mart, Klikdaily memiliki harapan untuk membantu mempermudah kehidupan konsumen dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Oleh karena itu, 1Mart memiliki slogan yaitu “Lebih Murah, Mudah, dan Dekat”. Target pasar dari 1Mart berdasarkan lokasi adalah area perumahan, apartemen, perkantoran, kampus, dan sekolah. Secara spesifik, 1Mart menargetkan ibu rumah tangga, anak-anak, dan masyarakat dengan kelas ekonomi SES B&C karena harga produk di 1Mart lebih terjangkau dibandingkan para kompetitor. Saat ini, 1Mart sedang memperluas bisnisnya dengan menawarkan tipe kerja sama waralaba dalam bentuk *new outlet* dan gerai konversi. *New outlet* berarti calon mitra 1Mart dapat membuka *store* 1Mart baru dari awal, sementara gerai konversi berarti 1Mart memberikan kesempatan kepada calon mitra untuk melakukan transformasi toko kelontong atau warung yang sudah ada menjadi *modern mart*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

1MART

Gambar 2.5 Logo 1Mart



Gambar 2.6 Offline Store 1Mart

Dalam lingkungan kerja Klikdaily, terdapat nilai-nilai perusahaan yang ditanamkan pada setiap karyawan, yaitu *Fast*, *Grow*, dan *Care*. *Fast* berarti Klikdaily memberikan pelayanan yang cepat kepada konsumen, *Grow* berarti Klikdaily mendukung kemajuan setiap mitra, dan *Care* berarti Klikdaily selalu peduli kepada setiap konsumen untuk memberikan pelayanan yang terbaik. Visi dari Klikdaily adalah memberikan kepraktisan *supply chain* dengan menyediakan aplikasi yang mudah digunakan oleh toko-toko tradisional. Sementara itu, Klikdaily juga memiliki misi untuk melakukan digitalisasi proses *supply chain* kepada warung-warung tradisional terkait produk *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG). Seluruh karyawan yang bekerja di PT. Klik Teknologi Indonesia disebut sebagai “KD Heroes”.

Apa Kata Mereka



Gambar 2.7 Testimoni Mitra Klikdaily

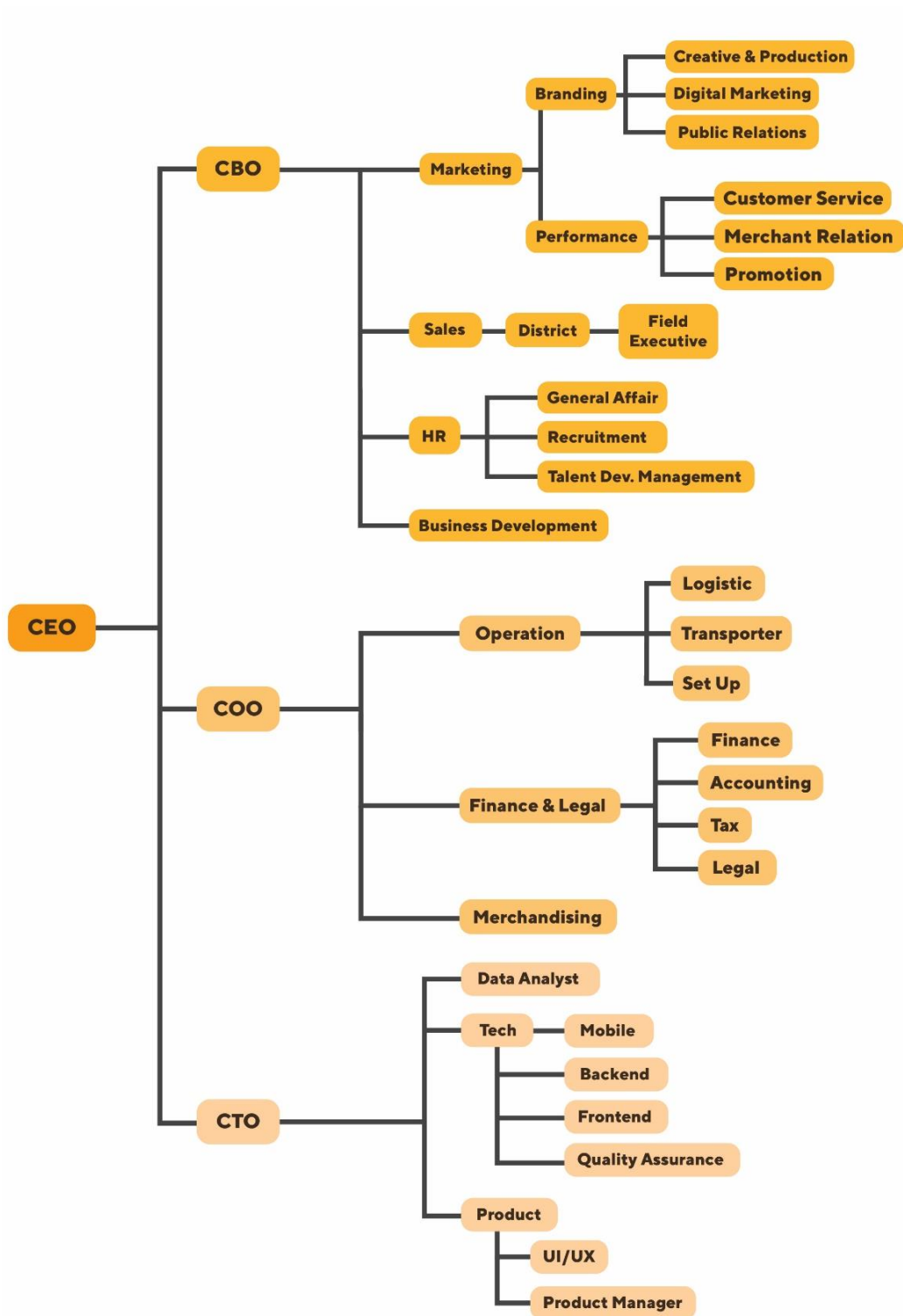


Gambar 2.8 Penyerahan Donasi Paket Sembako kepada Mitra Klikdaily

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut ini merupakan gambar yang menunjukkan struktur organisasi dari PT. Klik Teknologi Indonesia (Klikdaily) yang berlokasi di Foresta Business Loft 5 Unit 25-26, BSD City, Tangerang Selatan:

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2.9 Struktur Organisasi PT. Klik Teknologi Indonesia (Klikdaily)

Gambar 2.7 menunjukkan struktur organisasi Klikdaily yang dimulai dari CEO (*Chief Executive Officer*), yaitu Amos Gunawan, selaku *founder* dari perusahaan ini. Setelah itu, terdapat 3 pimpinan yang memegang tanggung jawab terhadap divisi yang berbeda-beda, yaitu CBO (*Chief Business Officer*), COO (*Chief Operating Officer*), dan CTO (*Chief Technology Officer*). Mariska Adriana merupakan CBO dari Klikdaily yang bertugas untuk mengawasi dan menangani divisi *marketing, sales, human resources, dan business development*. Sementara itu, jabatan COO dan CTO saat ini dipegang oleh Indra Dhanurendra, selaku *co-founder* dari PT. Klik Teknologi Indonesia. Sebagai seorang COO sekaligus CTO, Indra Dhanurendra bertanggung jawab atas 6 divisi, yaitu divisi *operation, finance & legal, merchandising, data analyst, technology, dan product*.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA