

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Pada awalnya perusahaan ini berdiri dengan tiga entitas perusahaan yang berbeda yaitu Talenta, Sleekr dan Jurnal di tahun 2015. Kemudian ketiga perusahaan ini bergabung menjadi satu naungan perusahaan bernama Mekari di tahun 2018.

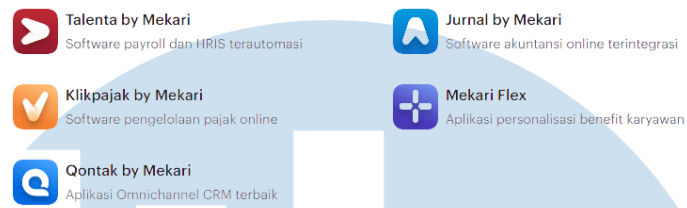


Gambar 2.1 Logo Mekari (PT Mid Solusi Nusantara)  
Sumber: *Website* Mekari (2022)

Setahun setelahnya Mekari memperkenalkan produk baru mereka yaitu klikpajak dan mengadakan konferensi teknologi yang disebut Mekari *Conference*. Acara ini dihadiri oleh lebih dari 2000 *founders*, *entrepreneurs* dan lainnya. Pada tahun 2020 Mekari kembali meluncurkan produk baru yaitu Mekariflex disusul dengan peluncuran produk Qontak pada tahun 2021.

Mekari (PT Mid Solusi Nusantara) merupakan perusahaan yang memiliki visi untuk mendorong perkembangan bisnis melalui penggunaan teknologi. Perusahaan ini bergerak dibidang *Software-as-a-Service (SaaS)* yang mengotomasi suatu bisnis berbasis *cloud*. Dimana sistem pada program tersebut dapat menjadi solusi untuk memaksimalkan performa bisnis melalui integrasi. Integrasi yang ditawarkan melalui berbagai produk sebagai jawaban untuk segala kebutuhan bisnis. Produk-produk yang terdapat pada perusahaan ini berguna untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



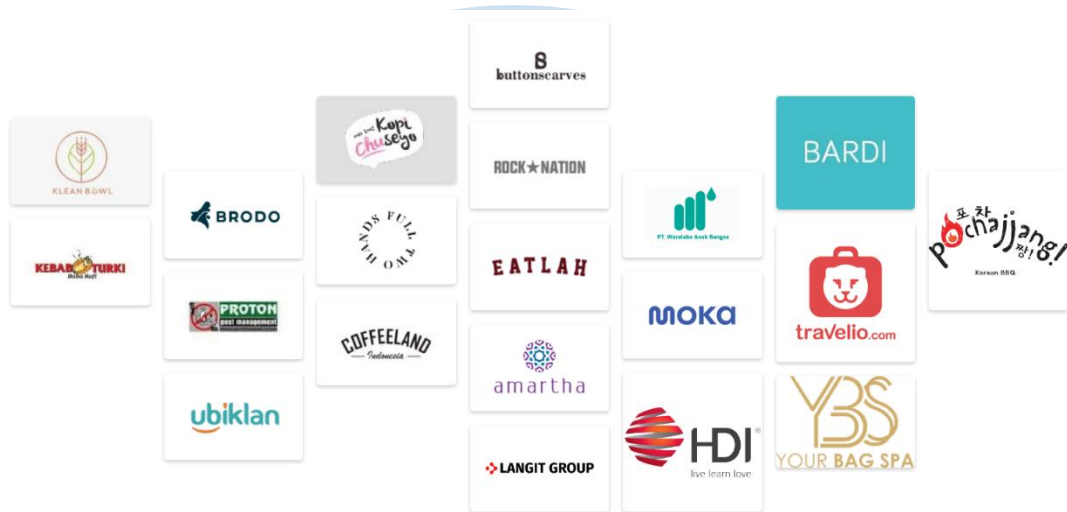
Gambar 2.2 Produk-produk Mekari (PT Mid Solusi Nusantara)

Sumber: *Website Mekari (2022)*

Produk-produk dari Mekari meliputi Talenta, Jurnal, Klikpajak, Qontak dan Mekari Flex. Talenta merupakan *software payroll* dan *human resource management system* terautomasi yang memudahkan proses absensi dan HR karyawan suatu perusahaan. Jurnal merupakan *software akuntansi online* yang mempermudah proses pembukuan, arus kas dan laporan keuangan suatu bisnis. Klikpajak merupakan *software* pengelolaan pajak secara daring yang aman dan mendapatkan bukti sah dari DJP. Qontak merupakan aplikasi *Omnichannel CRM* yang mempermudah pengelolaan pelanggan dan aktivitas tim perusahaan dengan pengelolaan *chat* maupun telepon untuk mengotomatiskan bisnis. Terakhir ada Mekariflex yaitu aplikasi personalisasi *benefit* karyawan. Aplikasi ini bertujuan untuk meningkatkan motivasi karyawan melalui paket *benefit* sesuai kebutuhan atau *flexible benefit*.

Produk dari Mekari telah dipercaya oleh puluhan ribu bisnis dan perusahaan ternama di Indonesia. Berdasarkan data terdapat lebih dari 35.000 bisnis dan 450.000 pengguna yang berkembang bersama Mekari. Mekari juga sudah menjangkau lebih dari 20 kota di Indonesia. Perusahaan ini fokus untuk pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang yang menjunjung tinggi 6 pilar. Nilai-nilai tersebut adalah *Customer First* yang memberikan produk juga layanan terbaik kepada pelanggan, *Teamwork* untuk meraih hasil yang maksimal, *Think Win-win* dengan menjaga hubungan baik dengan mitra kerja, *Highest Standard* yang memberikan kualitas terbaik, *Learn & Be Curious* dengan selalu belajar dan mencoba hal baru, *Deliver Better* yang mengupayakan hasil dengan kualitas tepat waktu. Nilai-nilai tersebut menjadi asas dari budaya dan pedoman bagi seluruh karyawan perusahaan.

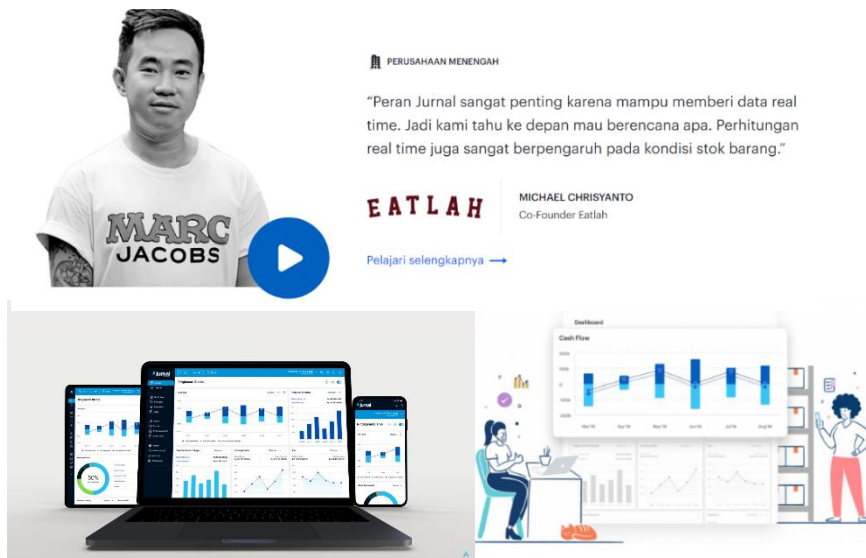
## 2.2 Portofolio Perusahaan



Gambar 2.3 Beberapa *Client* yang menggunakan produk Mekari (PT Mid Solusi Nusantara)  
Sumber: Mekari (2022)

Mekari (PT Mid Solusi Nusantara) memiliki banyak klien ternama yang dapat dilihat melalui *website* resmi Mekari (<https://mekari.com/>). Beberapa klien tersebut adalah Travelio.com, Eatlah, MOKA dan masih banyak lagi. Dengan total lebih dari 35.000 bisnis berkembang bersama Mekari. Perusahaan ini juga memiliki portofolio berupa produk yang divisualisasikan melalui *motion graphic*, video dan konten desain. Konten yang dimaksud dapat berupa testimoni pelanggan yang menggunakan produk Mekari, pencapaian perusahaan ataupun pengenalan produk melalui berbagai media.

U M N  
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

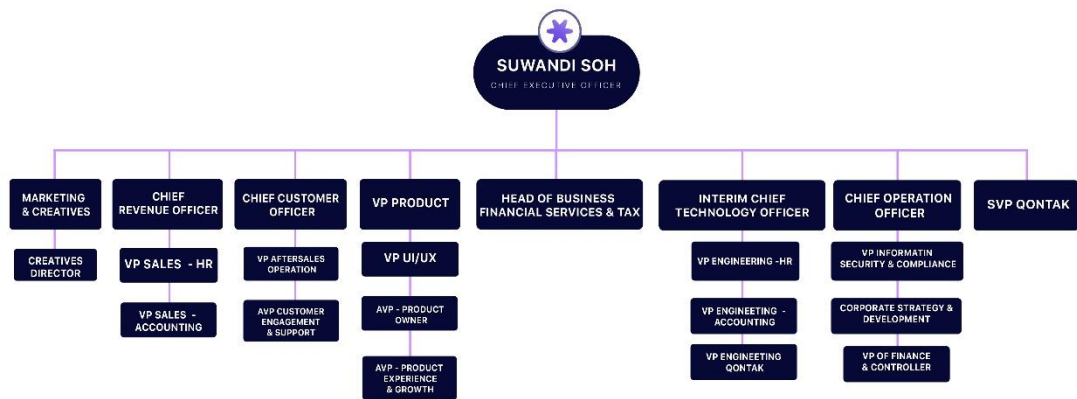


Gambar 2.4 Testimoni Produk Jurnal by Mekari  
Sumber: Youtube Jurnal by Mekari (2021)

Penulis akan memaparkan salah satu produk Mekari untuk menjadi portofolio perusahaan yaitu, Jurnal. Produk ini telah membantu banyak pelaku usaha dalam mengelola keuangan dan akuntansi bisnis. Terdapat berbagai testimoni yang dapat diakses melalui saluran youtube Jurnal by Mekari. Michael Chrisyanto merupakan *Co-Founder* Eatlah yang sangat merekomendasikan produk Jurnal. Hal ini dikarenakan Jurnal dapat menampilkan *profit, loss* serta data *real time* yang dirangkum melalui *interface software*nya. Sehingga mempermudah beliau untuk mengetahui kondisi stok barang dan menyusun strategi bisnis selanjutnya yang berkaitan dengan keuangan.

Salah satu media yang perusahaan gunakan untuk menyampaikan pesan dan keunggulan produknya adalah *motion graphic*. Contohnya adalah video yang berjudul "Fitur Jurnal untuk Kelola Bisnis Lebih Optimal". Video ini menjelaskan fitur-fitur penting dan deskripsi *software* produk Jurnal. Salah satunya adalah ringkasan faktur, bisnis, laporan laba rugi dan lainnya. Produk ini juga terintegrasi dengan beragam aplikasi POS terkemuka seperti MOKA, Pawoon, iREAPPOS. Visual pada *motion* ini dibuat *simple, modern* dan terlihat *professional*. Sehingga meyakinkan calon pelanggan yang merupakan pelaku bisnis dan menyampaikan pesan secara efisien.

## 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.5 Struktur Perusahaan Mekari  
Sumber: Coda.io Mekari (2022)

Struktur organisasi Mekari (PT Mid Solusi Nusantara) terdiri dari tiga pemimpin utama yaitu, Suwandi Soh selaku *Chief Executive Officer*, Anthony Kosasih selaku *Chief Operations Officer* dan Sandy Suryanto selaku *Chief Commercial Officer*. Perusahaan ini terbagi menjadi sepuluh departemen yaitu, *Engineering, Product & Design, Sales & Commercial, Marketing & Creatives, Data & Analytics, CEO Office, Learning Center (Mekari University), People & Culture, Legal & Finance dan Information Security & Compliance*. Penulis berada di departemen *Marketing & Creatives* yang langsung berada dalam pengawasan CEO. Departemen *creatives* dipimpin oleh Hansley Sylvester Kasih selaku *Creative Director*. Terdapat berbagai posisi karyawan dalam departemen *Marketing & Creatives*. Salah satu kolega yang banyak terlibat dan bekerjasama dengan penulis adalah Hijriyanto Saputra selaku *Senior Motion Graphic Designer*.

## 2.4 SWOT

Rangkuti (2013) menjelaskan bahwa analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang ada di perusahaan. Hal ini bertujuan untuk menetapkan strategi yang akan dijalankan oleh perusahaan. Strategi yang diterapkan sangat mempengaruhi keberhasilan dalam memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun meminimalisir kelemahan dan ancaman secara bersamaan.

Melalui analisis SWOT penulis dapat mengidentifikasi berbagai faktor internal maupun eksternal yang ada di Mekari. Faktor-faktor tersebut meliputi:

### 1. *Strength*

- Perusahaan yang bergerak dibidang *Software-as-a-Service (SaaS)* belum banyak penulis temui di Indonesia.
- Mekari memiliki identitas produk yang bersifat profesional namun dikemas secara *simple* dan *modern* sehingga praktis dan memudahkan proses analisis data para pelaku bisnis.
- Mekari memiliki teknisi yang kuat dalam bidang teknologi dan *software engineering*. Perusahaan ini sudah melakukan ekspansi karyawan ke luar negeri seperti India.
- Produk dari Mekari memiliki aksesabilitas yang luas dengan penyimpanan data yang aman. Serta *customization* yang baik sehingga dapat disesuaikan fleksibilitasnya.
- Biaya *subscription* produk Mekari yang relatif terjangkau.

### 2. *Weakness*

- *Branding* perusahaan yang belum kuat. Hal ini dikarenakan lebih banyak orang yang lebih mengenal produk dibandingkan nama “Mekari” sendiri.
- Perusahaan yang bergerak di bidang *Software-as-a-Service (SaaS)* sangat bergantung pada koneksi internet sebagai akses ke perangkat lunak. Maka dari itu ada risiko kegagalan akibat layanan internet.
- Adanya keterbatasan fitur misalnya saluran pesan yang terbatas pada *Omnichannel Chat* produk Qontak by Mekari.

### 3. *Opportunity*

- Seiring berjalannya waktu UMKM di Indonesia yang terus bertambah membuka peluang besar bagi produk yang ditawarkan oleh Mekari. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Perdagangan RI tahun 2020 tercatat 3,8 juta UMKM. Angka tersebut terus bertambah hingga

Maret 2021 yang mencapai 4,8 juta UMKM. Era digital yang semakin maju juga membuka peluang bagi perusahaan untuk membantu pengusaha dalam hal teknologi dan mempermudah proses operasional bisnis mereka.

- Perkembangan teknologi yang semakin maju juga membawa dampak bagi penggunaan *software* dalam ranah bisnis.

#### 4. *Threat*










- Mekari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang teknologi berbasis *cloud* secara daring dan memiliki *security system* tersendiri. Namun, hal ini tidak menutup kemungkinan apabila terjadi peretasan *website* oleh pihak yang tidak bertanggung jawab.
- Perusahaan dengan bidang serupa yaitu *SaaS* atau kompetitor juga menjadi faktor ancaman bagi Mekari, seperti Jubelio atau Jojonomic.

### 2.5 *Business Model Canvas*

Osterwalder dan Pigneur (2012) menjelaskan bahwa *Business Model Canvas* atau BMC adalah kerangka kerja untuk mempermudah pembisnis mengembangkan dan mendefinisikan nilai dari bisnis yang dijalankan. BMC digunakan sebagai gambaran umum perusahaan dengan mitra kerja maupun *customer* yang terdiri dari sembilan elemen utama. Penulis menganalisa melalui informasi dari *website* resmi Mekari (<https://mekari.com/>) sebagai sumber data utama. Selain itu, penulis juga mengajukan beberapa pertanyaan kepada *Senior Motion Graphic Designer* dan salah satu *People Operation Team* Mekari sebagai sumber data tambahan. Mengelaborasi data yang telah diperoleh menjadi BMC Mekari. Berikut penjabarannya :

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



<b>Key Partners</b>  <b>Bank :</b> BCA Mandiri  <b>Direktorat Jenderal Pajak IndonesiaDJP</b>  <b>Marketplace:</b> Tokopedia Shopee Forstok  <b>Partner POS :</b> MOKAPOS Pawoon iSeller dll	<b>Key Activities</b>  Pengembangan Situs Web Pengembangan Produk baru yang dilakukan boleh tim business developer Advertising  <b>Key Resources</b>  Intellectual resource : hak cipta website resmi Mekari dan produk-produknya.  Karyawan  Kantor di Midplaza Jakarta	<b>Value Propositions</b>  Produk : Talenta, Jurnal, Klikpajak, Qontak dan Mekariflex  Mekari memiliki teknisi yang kuat dalam bidang teknologi dan software engineering  Memiliki sistem integrasi yang aman dan saling terhubung dengan keypartners  Biaya subscription yang relatif murah  Software update otomatis tanpa tambahan biaya  Fleksible benefit produk Mekariflex sesuai kebutuhan karyawan perusahaan	<b>Customer Relationships</b>  Promosi melalui webinar dengan harga special khusus member  Program Jurnal referral  <b>Channels</b>  <a href="https://mekari.com/">https://mekari.com/</a>  media sosial : instagram @mekaricom youtube : Mekari	<b>Customer Segments</b>  <b>Pelaku bisnis atau UMKM</b> (Usaha mikro kecil menengah)  <b>Customer Jobs :</b> Customer ingin mengelola HR karyawan dengan cara lebih modern dan praktis <b>Customer gain :</b> Menjawab berbagai proses digitalisasi bisnis Proses integrasi yang praktis dan aman <b>Customer pain :</b> Sulit digitalisasi persoalan HR, akuntansi, perpajakan atau hal-hal yang menyangkut teknologi dalam bisnis
<b>Cost Structure</b>   Employee salary, Biaya operasional, Marketing cost, Biaya tetap, dll		<b>Revenue Streams</b>   Biaya subscription (biaya berlangganan bulanan) dan renewal software produk Mekari		

Gambar 2.6 Business Model Canvas  
 Sumber: Dokumentasi pribadi (2022)

*Key activities* Mekari adalah mengembangkan *website* yang menjadi fokus utama produknya dan melakukan *advertising*. Salah satunya adalah dengan mengunggah konten berupa *motion graphic* mengenai keunggulan produk dan fitur-fitur yang dapat mempermudah para pelaku UMKM selaku calon customer. *Platform* yang digunakan untuk menjangkau dan menjaga *customer relationship* adalah sosial media seperti instagram, youtube dan *website* resmi Mekari. Melalui konten yang telah dibuat pelanggan dapat berinteraksi melalui komentar dan bertanya langsung ke *customer service* pada *channel* Mekari, yaitu <https://mekari.com/>.

Perusahaan tidak dapat berdiri sendiri tanpa ada bantuan dari *business partner* atau pihak luar. Beberapa *keypartners* Mekari adalah DJP yang memiliki integrasi dengan produk klikpajak, BCA dan mandiri untuk proses rekonsiliasi bank berbagai produk Mekari, Tokopedia dan Shopee untuk integrasi *e-commerce*, dan lainnya. Sistem integrasi inilah yang membuat produk Mekari semakin diminati dan dipercaya oleh calon pelanggan. Semua hal ini akan berkaitan dengan *revenue stream* perusahaan. Dimana Mekari akan memperoleh keuntungan melalui *renewal* dan *subscription* produk-produk mereka.