



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Bilna adalah situs *E-Commerce* yang memiliki nama *website* orami.co.id dan memiliki tujuan untuk menyediakan berbagai kelengkapan bayi, ibu hamil, kecantikan, dan perlengkapan rumah tangga kepada *customer*. PT Bilna didirikan pada tahun 2012 oleh Bapak Ferry Tenka dan Bapak Gusmantara Ekamukti Himawan yang merupakan *founder* [Groupon Indonesia](#). Pada awalnya PT Bilna merupakan *website* belanja yang menyediakan produk kebutuhan bayi dan ibu hamil. Memasuki awal tahun 2014, PT Bilna menambah kategori perlengkapan rumah dan diakhir tahun 2014 PT Bilna kembali menambah kategori kecantikan dan kebutuhan rumah tangga. PT Bilna telah melayani konsumen sejak 27 November 2012 dan resmi meluncur 8 Februari 2013, menawarkan diskon hingga 80 persen, pengiriman gratis jika belanja sebanyak Rp200.000,- untuk wilayah Jakarta dan Bandung, serta pemberian voucher sebesar 2.000.000 kepada yang berbelanja dalam jumlah besar. Saat ini Bilna sudah memiliki 100 staf, melayani 200.000 konsumen dan 1000 *order* perharinya.

Pada awal bulan Februari 2016, PT Bilna melakukan *merger* dengan perusahaan yang bernama Moxy. Moxy merupakan situs *E-Commerce* yang berasal dari Thailand yang memfokuskan diri pada produk-produk wanita. Kedua

perusahaan ini kemudian melakukan *rebranding* atau berganti nama menjadi Orami.

**Gambar 2.1**  
**Logo Orami**



Sumber : Dokumentasi Perusahaan

PT Bilna memiliki visi, misi dan *advantages* perusahaan sebagai pedoman dalam kegiatan operasionalnya. Berikut adalah visi, misi dan *advantages* dari PT Bilna yaitu:

Visi: Menjadi nomor #1 (satu) tempat belanja *online* perempuan.

Meskipun waktu sempit dan kesibukkan kian padat, Anda tetap bisa memenuhi kebutuhan rumah Anda di Orami.co.id. Untuk Anda yang harus membagi waktu antara pekerjaan dan segudang aktivitas lainnya, kini akan semakin mudah untuk mencari barang-barang kebutuhan rumah yang berkualitas serta hemat waktu dan tenaga. Orami.co.id kini hadir untuk menjadi solusi Anda. Orami.co.id kini mengembangkan sayapnya dengan menyediakan produk keperluan rumah. Orami.co.id memudahkan Anda dalam memenuhi kebutuhan rumah sekaligus menjadikan momen berbelanja menjadi lebih praktis dan menyenangkan.

Misi: *Give the best online shopping experience in Indonesia with focus on customer satisfaction, timely delivery and in house quality control*, atau dengan kata lain berikan pengalaman belanja *online* terbaik di Indonesia

dengan fokus pada kepuasan pelanggan, pengiriman tepat waktu dan pengendalian kualitas rumah.

*Advantages* yang dimiliki oleh PT Bilna yaitu:

1. Orami.co.id tempat dimana *customer* dapat menemukan ribuan produk kebutuhan rumah yang lengkap dengan kualitas terbaik dan harga bersaing. Apabila ada produk yang *customer* butuhkan namun belum ada di Orami.co.id, *customer* dapat segera menghubungi *customer care* kami.
2. Orami.co.id mengutamakan kepuasan *customer* dalam berbelanja. *customer care* yang ramah akan siap sedia untuk membantu *customer* yang memerlukan informasi.
3. Orami.co.id menawarkan pengiriman produk dengan pelayanan kurir terbaik untuk memastikan produk *customer* tiba dengan kondisi baik dan tepat waktu.

Dalam menjalankan bisnisnya, Orami memudahkan *customer* karena dapat memesan barang yang diinginkan dengan cara *online* melalui *website* dan aplikasi Orami. Selain itu, Orami juga memiliki gudang sendiri di daerah Pondok Ungu, Bekasi dan memiliki pengiriman sendiri. Jika *customer* ingin bertanya mengenai produk yang ingin dibeli atau hal lainnya yang berkaitan dengan Orami maka hal itu dapat ditanyakan langsung kepada *customer service* Orami yang siap menjawab pertanyaan *customer*. Kini Orami mengembangkan sayapnya dengan menyediakan produk keperluan rumah. Oleh karena itu, Orami juga memudahkan *customer* yang sulit membagi waktu antara pekerjaan dan aktivitas lainnya untuk memenuhi kebutuhan rumah yang berkualitas serta hemat waktu dan tenaga.

**Gambar 2.2**  
*Orami's Service*



Sumber: Dokumentasi Perusahaan

Orami memiliki perkembangan jumlah transaksi per hari dari awal berdiri sampai sekarang. Pada awal Orami berdiri, transaksi per harinya hanya berjumlah 30 pemesanan. Namun, setiap tahun Orami memiliki peningkatan jumlah pemesanan yang hingga sekarang berjumlah kurang lebih 2.000 pesanan setiap harinya.

**Gambar 2.3**  
**Jumlah Pemesanan**



Sumber : Dokumentasi Perusahaan

Orami melakukan afiliasi dengan beberapa perusahaan *E-Commerce* untuk saling bekerja sama menyediakan barang yang dibutuhkan oleh *customer*. Afiliasi adalah cara menghasilkan uang dengan menjual produk dari perusahaan atau lembaga pemilik produk (*affiliate merchant*) dengan bergabung menjadi pemasar produk (*affiliate marketers*) dan hanya dibayar setelah produk terjual. Perusahaan *E-Commerce* tersebut yaitu:

1. MM.com

MM.com adalah situs perdagangan elektronik asal Indonesia yang menyediakan lebih dari ratusan ribu pilihan produk dari segala kebutuhan mulai dari *fashion* wanita, *fashion* pria, kesehatan & kecantikan, *handphone & tablet*, *laptop*, *gadget*, elektronik, *lifestyle*, hobi, hingga keperluan rumah tangga. MM.com merupakan anak perusahaan dari *LO Group* yang terkenal dengan usaha retail seperti Hyrmart, Sun Department Store, B&B, saluran televisi swasta BS, layanan internet FM dan televisi berlangganan Big TV. MM.com resmi diluncurkan pada tanggal 9 September 2015.

2. PT BLK

PT BLK didirikan oleh Achmad Zaky pada awal tahun 2010 sebagai divisi agensi digital bernama SM yang berbasis di Jakarta. Namun, PT BLK baru berstatus sebagai sebuah Perseroan Terbatas (PT) pada September 2011 dan dikelola oleh manajemen yang dipimpin oleh Achmad Zaky sebagai *CEO* (*Chief Executive Office*) dan Nugroho Herucahyono sebagai *CTO* (*Chief Technology Officer*). PT BLK memiliki program untuk memfasilitasi para UKM yang ada di Indonesia untuk melakukan transaksi jual beli secara

*online*. Hal ini dikarenakan transaksi melalui *online* dapat mempermudah UKM dalam menjual produk-produk yang mereka miliki tanpa harus memiliki toko *offline*. Untuk yang telah memiliki toko *offline*, PT BLK mengharapkan dengan adanya situs tersebut dapat membantu meningkatkan penjualan toko *offline* tersebut.

3. PT MPA

MNT adalah anak perusahaan PT TIA Tbk yang dibentuk sejak 17 April 2009 yang memiliki visi dalam memonetisasi peluang yang ada agar menjadi bisnis yang menghasilkan *revenue* bagi perusahaan (*Help You Monetize More*). Dalam perkembangannya, berbagai inisiatif bisnis telah dilakukan, seperti: *mobile content, commerce, online ticketing*, maupun *social network game publishers*. Pada tanggal 17 November 2011, MNT memulai babak baru dengan melakukan kerjasama strategis dengan Microsoft, menghadirkan media *online* PMSN (PMSN.co.id). Memasuki tahun 2012 MNT kembali menginisiasi kerjasama dengan *partner* global di bidang *e-commerce*, e-Bay. Sebagai hasilnya, pada tanggal 17 September 2012 kerjasama dengan e-Bay direalisasikan dengan membentuk perusahaan patungan (*Joint Venture*) dengan nama PT MPA.

4. PT TPA

TPA.com merupakan salah satu pusat perbelanjaan jaring di Indonesia yang mengusung model bisnis *marketplace*. PT TPA memungkinkan setiap individu, toko kecil dan *brand* untuk membuka dan mengelola toko *online*. TPA.com resmi diluncurkan ke publik pada 17 Agustus 2009 di bawah

naungan PT TPA yang didirikan oleh William Tanuwijaya dan Leontinus Alpha Edison pada 6 Februari 2009. Sejak resmi diluncurkan, PT TPA berhasil menjadi salah satu perusahaan internet Indonesia dengan pertumbuhan yang sangat pesat

#### 5. PT XLP (Elev)

Elev adalah situs belanja *online* dengan konsep *open marketplace* nomor 23 di Indonesia yang memberikan kemudahan dan keamanan berbelanja. Situs ini menawarkan berbagai macam produk untuk pecinta belanja *online*. Situs elev.co.id resmi diluncurkan pada tanggal 1 Maret 2014. Beroperasi dibawah naungan PT XLP yang merupakan sebuah perusahaan *joint venture* antara PT XLA Tbk dan SKP dari Korea Selatan. PT XLA merupakan perusahaan *operator* terbesar kedua di Indonesia dan SKP adalah anak perusahaan dari SKT Korea Selatan, perusahaan *operator* terbesar di Korea Selatan.

#### 6. PT SHGM

PT SHGM adalah perusahaan multi internasional yang memproduksi aneka jenis produk nutrisi untuk ibu dan anak dengan kantor pusat di Yogyakarta, Indonesia. Produk SHGM termasuk susu pertumbuhan SGMA dan SGME, susu ibu hamil dan menyusui LL, minuman khusus ibu Hamil dan Menyusui SGMB, serta susu pertumbuhan VC. Perusahaan ini awalnya didirikan pada tahun 1954 dengan nama NVS sebagai upaya bersama antara pemerintah Indonesia dan Perserikatan Bangsa-bangsa (PBB) untuk mengatasi masalah malagizi yang terjadi saat itu. Setelah mengalami beberapa kali pergantian kepemilikan, akhirnya sejak tahun 2006 Sarihusada bergabung dalam

kelompok usaha Danone di Indonesia.

#### 7. PT LZA

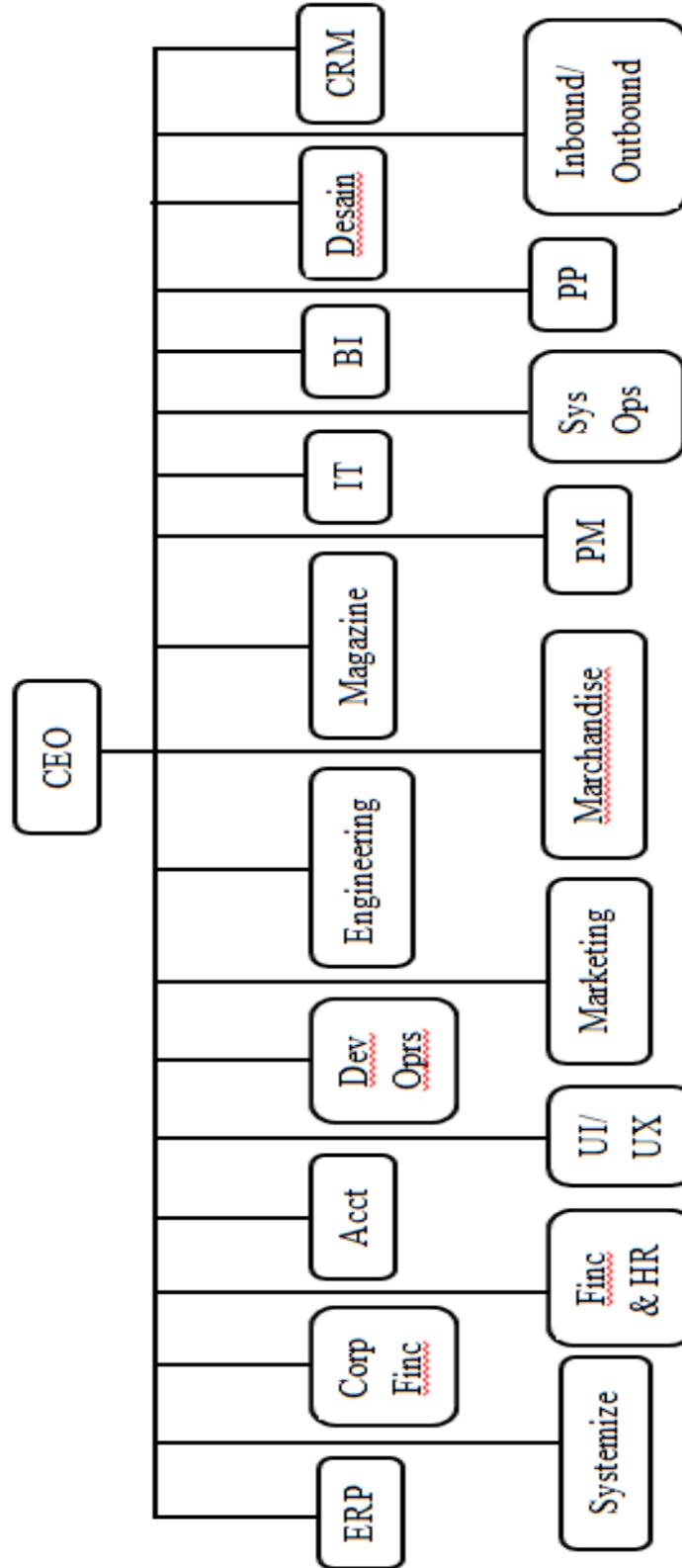
LZA Indonesia adalah pusat belanja *online* yang menawarkan berbagai macam jenis produk mulai dari elektronik, buku, mainan anak dan perlengkapan bayi, alat kesehatan dan produk kecantikan, peralatan rumah tangga, dan perlengkapan traveling dan olahraga. LZA Indonesia didirikan pada tahun 2012 dan merupakan salah satu cabang dari jaringan *retail online* LZA di Asia Tenggara. Grup LZA International di Asia Tenggara terdiri dari LZA Indonesia, LZA Malaysia, LZA Vietnam, LZA Thailand, LZA Filipina. Jaringan Z Asia Tenggara merupakan cabang anak perusahaan jaringan perusahaan internet JR Internet. JR Internet merupakan perusahaan inkubator daring yang sukses menciptakan perusahaan-perusahaan *online* inovatif di berbagai belahan dunia. Berkantor pusat di Berlin, Jerman, proyek yang dimiliki JR Internet, antara lain ZO, TT, *eDar*, GP (sebelumnya CD).

Selain itu PT Bilna juga bekerja sama dengan beberapa ekspedisi yang bertujuan untuk membantu dalam proses pengiriman surat dan pengangkutan barang. Ekspedisi-ekspedisi tersebut adalah Heka, Jayon Express, RPX, DAI Express, 21 Express, Kurir Jakarta, Kurir Internal dan SAP.

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

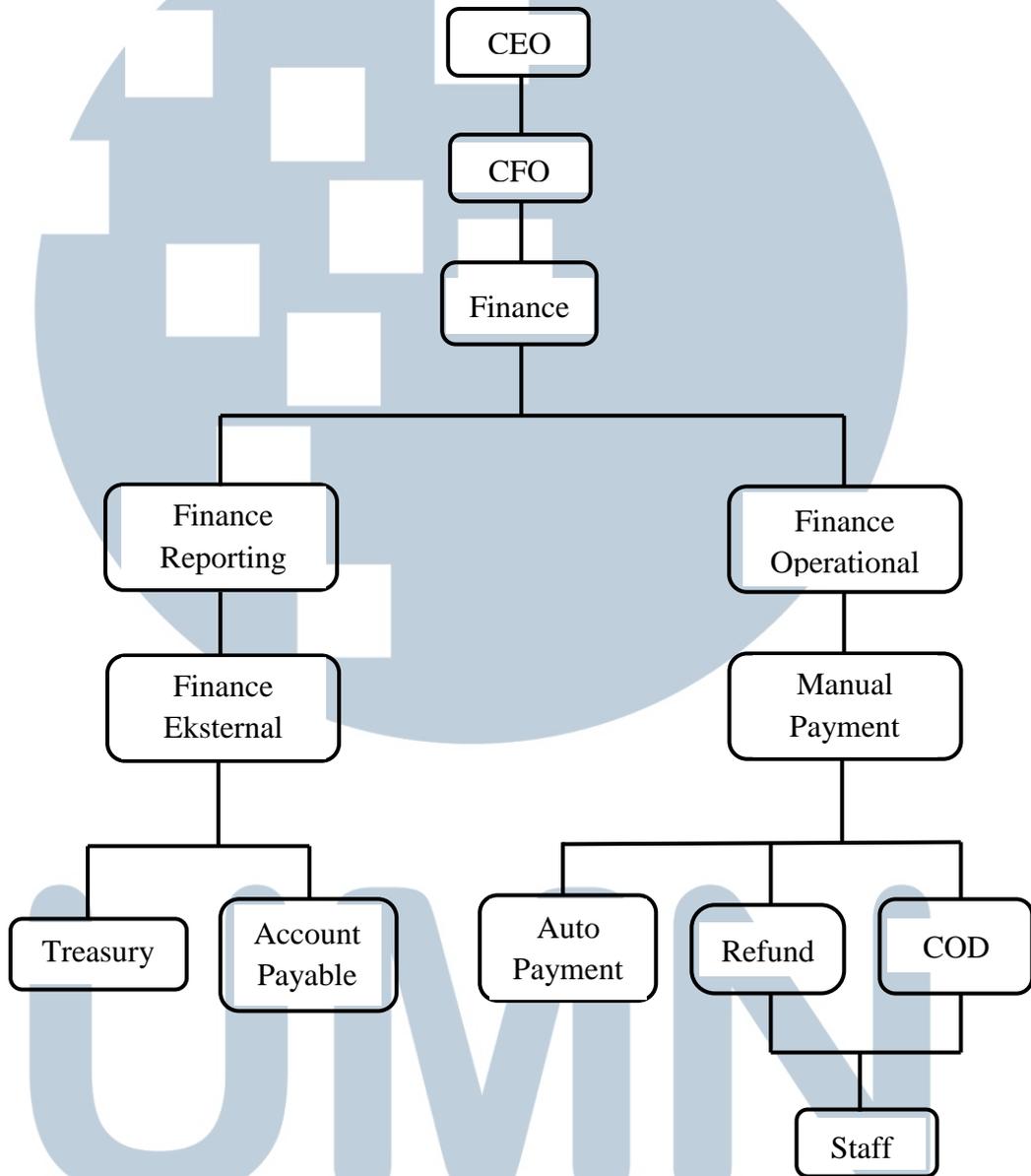
## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 2.4  
Struktur Organisasi PT Bilna



Sumber : Human Resource Development PT Bilna

**Gambar 2.5.**  
**Struktur Organisasi PT Bilna *Finance Division***



Sumber : *Section Head Finance* PT Bilna

Tugas dan kewajiban divisi *Finance* sebagai berikut:

1. CEO

Bertugas untuk mengendalikan dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan operasional perusahaan, merencanakan dan mengembangkan pendapatan serta

keberlangsungan perusahaan.

2. *CFO*

Bertugas untuk melakukan perencanaan keuangan perusahaan, analisis keuangan, pembuatan laporan keuangan serta pengolahan risiko *financial* perusahaan.

3. *Finance*

Bertugas untuk melakukan pengecekan seluruh *billing*, *check* berkas pembayaran *tenant*, menyusun *report* bulanan, mengikuti proses negosiasi atas pembelian barang maupun negosiasi penggunaan tenaga dan jasa *outsourcing* atas limit tertentu.

4. *Finance Operational*

Bertugas untuk melakukan untuk pengelolaan keuangan perusahaan, penginputan transaksi keuangan, transaksi keuangan perusahaan, pembayaran kepada *supplier*, penagihan kepada *customer*, mengontrol aktivitas keuangan atau transaksi keuangan perusahaan, membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan, melakukan verifikasi terhadap keabsahan dokumen yang diterima, melakukan evaluasi *budget*, menyiapkan dokumen penagihan *invoice* atau kuitansi tagihan beserta kelengkapannya, serta melakukan rekonsiliasi.

5. *Manual Payment*

Bertugas untuk mengontrol dan mencatat segala kegiatan keuangan yang terkait dengan transaksi yang berupa pembayaran manual, contoh umumnya termasuk *cash on delivery (COD)*, *money order*, dan transfer bank.

6. *Auto Payment*

Bertugas untuk melakukan pembayaran tagihan secara rutin bulanan melalui pendebitan rekening tabungan atau giro, atau biasa disebut dengan transfer bank.

7. *Staff Refund*

Melakukan pencatatan dan transaksi pengembalian uang atas barang yang di retur oleh *customer* akibat stok barang kosong, rusak, ataupun cacat dari transaksi pembelian yang dilakukan *customer*.

8. *Staff Cash On Delivery (COD)*

Melakukan pencatatan uang masuk seperti penjurnalan dan membuat *report* atas uang di terima dari transaksi dimana penjual dan pembeli bertatap muka langsung dan pembeli menyerahkan uangnya secara langsung biasanya barang atau jasa yang dibeli juga ditransaksikan secara langsung kecuali jika pesanan.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA