

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan PT Point Digital Indonesia

Pada gambar 2.1 diatas merupakan logo dari perusahaan PT Point Digital Indonesia atau yang biasa dikenal sebagai POINTGO. Perusahaan POINTGO merupakan perusahaan yang bergerak pada penjualan produk digital yang menyediakan layanan *top-up* produk *game*, *voucher*, pulsa, *entertainment*, dan juga layanan joki *rank*. POINTGO telah menjadi tempat *top-up* yang disukai bagi para *gamers* karena tidak hanya harga produknya yang terjangkau tetapi juga pengalaman dalam bertransaksi yang mudah dan menyenangkan.

PT Point Digital Indonesia atau POINTGO baru berdiri sejak Desember 2022, meskipun terbilang perusahaan yang baru berdiri, POINTGO sendiri telah mempunyai pengikut dan pelanggan yang cukup banyak dalam berbagai media sosial. Sampai saat Maret 2024 ini pengikut Instagram POINTGO sebanyak 150rb pengikut, TikTok sebanyak 2.4jt pengikut, Facebook sebanyak 200rb pengikut, dan YouTube sebanyak 260rb pengikut.

POINTGO dapat berkembang dengan pesat dan menarik perhatian terutama dikalangan para gamers karena menyediakan berbagai produk *game*, *voucher*, pulsa, *entertainment*, dan layanan joki *rank* yang murah tanpa mengorbankan kualitas dan mempunyai banyak diskon harian yang aktif

dibagikan juga *event-event* menarik. Hal tersebut dilakukan POINTGO sebagai bentuk apresiasi perusahaan terhadap pelanggan setia dan dapat bersaing dengan banyak kompetitor. POINTGO juga memiliki layanan member yang terbagi menjadi 5 *level* yaitu member biasa, *reseller silver*, *reseller gold*, *reseller platinum*, dan *reseller diamond*. Setiap *level member* dapat memberikan keuntungan bagi para pelanggan yang menggunakan, semakin tinggi *level member* maka akan semakin tinggi potongan yang diberikan saat melakukan transaksi. Untuk mendapatkan *level member* yang tinggi pelanggan perlu melakukan pendaftaran dan *subscribe* terhadap *level member* yang diinginkan, *level member* yang dipilih bersifat permanen. Selain berfokus pada layanan penjualan, POINTGO juga memiliki layanan pelanggan yang aktif 24 jam, hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan kepedulian perusahaan terhadap pelanggan jika ada permasalahan dalam melakukan transaksi atau keperluan lainnya.

### 2.1.1 Visi Misi

PT Point Digital Indonesia dalam upaya kesuksesannya untuk dapat memuaskan para pelanggannya dan dapat bersaing dengan banyak kompetitor tentu mempunyai visi misi yang jelas. Berikut merupakan visi misi PT Point Digital Indonesia:

#### A. Visi

PT Point Digital Indonesia atau POINTGO memiliki visi untuk menjadi sebuah layanan *top-up* terdepan yang aman dan memuaskan bagi semua orang lewat produk yang lengkap dan harga yang terjangkau.

#### B. Misi

1. Menyediakan berbagai pilihan produk *top-up game*, *voucher*, pulsa, *entertainment* dan layanan joki *rank* dengan harga yang kompetitif.
2. Memastikan ketersediaan layanan yang mudah diakses melalui platform yang handal.

3. Mengutamakan kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang ramah, responsif, dan berkualitas.
4. Berkomitmen pada keamanan dan privasi data pelanggan dalam setiap transaksi dan interaksi.
5. Mengembangkan kemitraan strategis dengan penyedia layanan dan pengembang game untuk menyediakan konten yang relevan dan berkualitas tinggi.

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



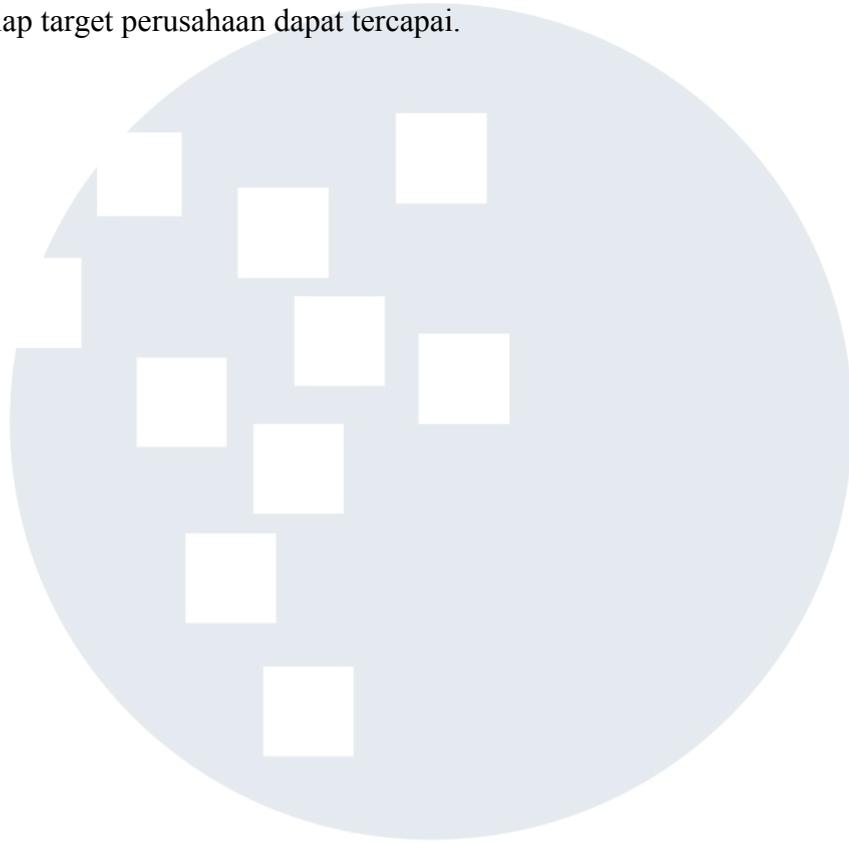
Gambar 2.2 Struktur Perusahaan PT Point Digital Indonesia

Pada gambar 2.2 diatas merupakan struktur perusahaan PT Point Digital Indonesia. Struktur diatas menggambarkan divisi yang ada pada perusahaan tanpa detail dan nama manager serta setiap anggota yang ada didalamnya dikarenakan rahasia perusahaan.

*Chief Executive Officer* atau CEO pada perusahaan PT Point Digital Indonesia atau POINTGO memegang jabatan tertinggi dalam perusahaan ini. CEO bertugas dalam pengaturan visi misi perusahaan, mengatur strategi perusahaan, mengawasi perkembangan perusahaan, dan membangun hubungan yang baik dengan 7 manajer pada tiap divisi perusahaan.

Terdapat 7 divisi dan setiap divisi dipegang oleh 1 manajer yaitu *finance manager*, *IT manager*, *marketing manager*, *operational manager*, *creator manager*, *creative manager*, dan *human & resource manager*. CEO dan setiap

divisi manajer harus membangun hubungan dan komunikasi yang baik agar setiap target perusahaan dapat tercapai.



# UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA