

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Deskripsi Perusahaan

PT. Lingkar Niaga Solusindo, dikenal dengan nama SIRCLO, adalah sebuah perusahaan layanan solusi *omnichannel commerce*, atau *e-commerce enabler*, yang membantu berbagai perusahaan, baik Korporasi maupun UMKM dengan sistem *Business to Business (B2B)* dalam menjalankan bisnis penjualan *online*. Perusahaan SIRCLO didirikan pada tahun 2013 oleh Brian Marshal, Andreas Thamrin, dan Leontius Pradhana dengan mimpi untuk menciptakan perusahaan *e-commerce enabler* terkemuka bagi bisnis lokal di Indonesia. SIRCLO memiliki kantor pusat yang terletak di Green Office Park 1, South Tower, Level 3, Zone 5-7, BSD City, Tangerang Selatan, Banten. Namun, wilayah layanan yang dicakup perusahaan mencapai seluruh Indonesia. (*About History Timeline – sirclo.com, 2024*)



Gambar 2.1 Logo PT. Lingkar Niaga Solusindo (SIRCLO)

Sumber: *Dokumentasi Perusahaan (2023)*

Logo perusahaan SIRCLO memiliki makna yang mencerminkan citra dan filosofi dari SIRCLO sebagai perusahaan yang menjunjung tinggi kerjasama dan keharmonisan. Nama 'SIRCLO' sendiri merupakan nama yang identik dengan kata *circle*, atau lingkaran, yang dapat dilihat dengan nyata pada keseluruhan logo SIRCLO. Pada pusat logo, terdapat dua buah lingkaran yang terputus, tetapi terlihat harmonis. Kedua lingkaran ini menggambarkan aksi jabat tangan antar dua pihak yang berbeda, bersepakat untuk melakukan kerjasama. (*Company About SIRCLO – intra.sirclo.net, 2024*)

SIRCLLO memiliki visi atau tujuan untuk “memaksimalkan potensi setiap individu maupun bisnis melalui teknologi untuk meraih pencapaian yang bermakna”, dengan misi yang ingin dicapai sebagai berikut:

1. Membimbing setiap individu maupun bisnis untuk siap menyiasati perubahan teknologi di lanskap niaga.
2. Menyediakan perencanaan dan eksekusi *end-to-end* untuk bisnis dari berbagai skala.
3. Membangun solusi *omnichannel* terlengkap dan terbaik di kelasnya untuk setiap individu dan bisnis.



Gambar 2.2 *Company values* perusahaan SIRCLLO

Sumber: *Corporate Identity Manual* (2024)

Untuk mencapai visi dan misi ini, SIRCLLO memiliki budaya perusahaan dengan nilai *Begin*, *Connect*, dan *Deliver*. *Begin* merupakan nilai untuk terus berkembang dan berinovasi, memiliki inisiatif untuk menjadi lebih baik, dan bekerja bersama untuk mencapai tujuan. *Connect* adalah nilai untuk terus melayani, mendengar, mengerti, dan berkomunikasi dengan baik satu dengan yang lainnya guna menjaga keharmonisan bersama. *Deliver* menunjukkan keberanian untuk mengambil risiko, menghadapi dan menyelesaikan semua permasalahan yang ada, bertanggung jawab atas setiap kegiatan yang dilakukan, dan sigap dalam mengambil keputusan. (*Company: About SIRCLLO* – intra.sirclo.net, 2024)

SIRCLO Memiliki 5 unit bisnis yang bergerak untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berbeda-beda. ke-5 unit ini memiliki produk dan menyediakan berbagai jasa kepada perusahaan dengan tingkat dan ukuran yang berbeda-beda. Berikut merupakan 5 unit yang dipegang oleh SIRCLO.

- People & Culture: SIRCLO Group
- Enterprise: SIRCLO Commerce, SIRCLO Swift, & SIRCLO StreamLab
- Entrepreneur: Swift Hub
- New Retail: Warung Pintar
- Consumer: Orami & Ibusibuk



Gambar 2.3 Lima kelompok unit lana bisnis dari SIRCLO

Sumber: SIRCLO Brand Guideline (2023)

Unit bisnis yang paling pertama adalah unit *People & Culture*. Unit ini merupakan unit dari grup SIRCLO sendiri, dengan tujuan untuk menginspirasi karyawan yang bekerja dalam perusahaan untuk terus menjadi lebih baik, *influential*, dan memberikan kontribusi terhadap transformasi digital dalam industri. Pada unit ini, SIRCLO juga bersifat menjadi pembimbing bagi anggota perusahaan agar dapat membuka potensi penuh, mendapatkan sumber daya yang memadai, dan konseling untuk meraih tujuan masing-masing.



Gambar 2.4 Logo 3 solusi Unit *Enterprise* SIRCLO

Kemudian, Unit *Enterprise* adalah unit produk atau jasa dari perusahaan SIRCLO yang ditujukan kepada badan usaha *enterprise*, atau *brand* berskala besar di Indonesia. Dalam unit bisnis ini, SIRCLO menyediakan 3 solusi untuk kebutuhan yang berbeda-beda; yakni SIRCLO Commerce, SIRCLO SWIFT, dan SIRCLO StreamLab. SIRCLO Commerce merupakan layanan *end-to-end e-commerce enablement* yang berfungsi mengaktifasi bisnis penjualan *online* brand tersebut. SIRCLO SWIFT, mirip dengan Commerce, merupakan layanan yang menyediakan teknologi *omnichannel* terintegrasi kepada pelanggan. Jasa yang diberikan oleh SWIFT antara lain sebuah situs *brand.com* serta metode transaksi yang dapat digunakan oleh klien pada situs tersebut. Yang terakhir, SIRCLO StreamLab merupakan solusi *livestreaming* bagi *brand-brand* ternama di berbagai macam *channel* yang strategis guna untuk memasarkan, mempromosi, dan menjual produk dan atau jasa yang dimiliki oleh klien. (*Company Solutions* – intra.sirclo.net, 2023)



Gambar 2.5 Logo Swift Hub, Unit *entrepreneur* SIRCLO

Pada Unit *Entrepreneur*, SIRCLO memberikan solusi SWIFT HUB, yang ditujukan kepada usaha kecil dan menengah di Indonesia. SWIFT HUB memiliki persamaan yang signifikan dengan SIRCLO SWIFT, hanya saja, cakupan dan layanan yang disediakan kepada klien dibatasi. SWIFT HUB menyediakan *SaaS* terpadu untuk membantu *customer* dalam berjualan pada *marketplace* dan *website* yang sudah mereka miliki. SWIFT HUB juga menyediakan jasa *chat commerce* atau *customer service* yang pengguna layanan solusi dapat gunakan di dalam *marketplace* atau *website* untuk melayani pelanggan.

Warung PINTAR

Gambar 2.6 Logo Warung Pintar, Unit *New Retail* SIRCLO

Unit *New Retail* mencangkup solusi untuk usaha-usaha mikro untuk dapat berkembang dan dapat menjual produk ternama pada wilayah-wilayah terpencil di Indonesia. Unit ini memberikan solusi yang bernama Warung Pintar dan Partner Pintar, masing-masing ditujukan kepada dua pihak dengan skala yang berbeda. Partner Pintar mengajak beberapa perusahaan ternama di Indonesia untuk bekerja sama dengan SIRCLO dalam menjual produk yang mereka miliki pada ekosistem warung. Sebaliknya, Warung Pintar bekerja sama dengan warung-warung di Indonesia untuk menyediakan produk-produk dari perusahaan Partner Pintar untuk dapat dijual dalam wilayah terpencil. (*Company Solutions* – intra.sirclo.net, 2023)

orami

ibusibuk

Gambar 2.7 Logo Orami dan Ibusibuk, Unit *Consumer* SIRCLO

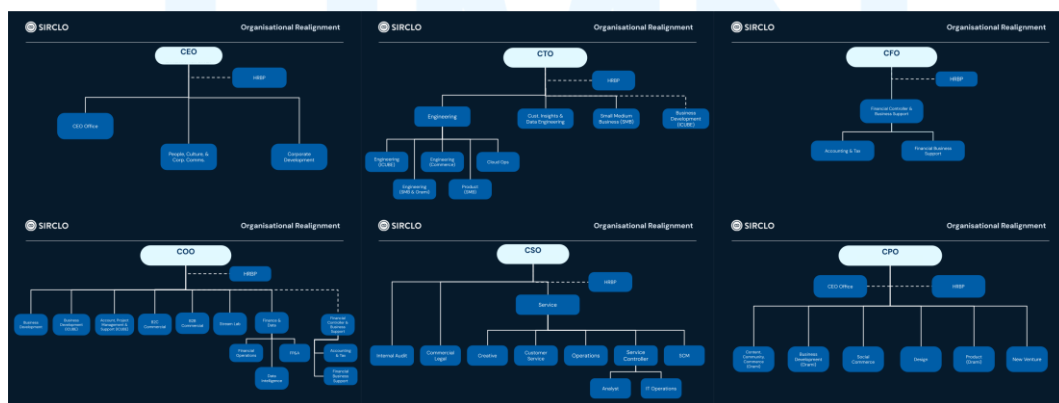
Terakhir, SIRCLO menyediakan solusi untuk konsumen dapat berkontribusi dalam pasar. Unit ini menyediakan *platform parenting* bagi orangtua, terutama ibu-ibu, dengan menggabungkan *Commerce*, *Content*, dan *Community*. Ibusibuk merupakan *brand* dari SIRCLO yang memiliki tujuan membantu *momfluencers* di Indonesia mendapatkan partner untuk melakukan promosi, menjual produk, dan memasarkannya ke dalam media sosial.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Dikarenakan ukuran perusahaan yang menampung sebanyak lebih kurang 2.000 karyawan, PT. Lingkar Niaga Solusindo (SIRCLO) memiliki struktur perusahaan yang telah disusun sedemikian rupa agar proses pelaksanaan bisnis dapat berjalan dengan lancar secara efektif dan efisien. Struktur organisasi yang dimiliki oleh SIRCLO dibagi menjadi 6 unit yang dipimpin oleh masing-masing satu dari 5 anggota tim eksekutif dari SIRCLO. Jajaran eksekutif dari PT. Lingkar Niaga Solusindo yang memimpin ke 6 unit tersebut terdiri dari:

1. *CEO - Founder & Chief Executive Officer*
2. *COO - Chief Operating Officer*
3. *CSO - Chief Services Officer*
4. *CTO - Chief Technology Officer*
5. *CPO - Chief Product Officer*
6. *CFO - Chief Financial Officer*

6 unit ini memiliki masing-masing beragam divisi dan departemen yang tidak hanya dipimpin, tetapi juga memiliki hubungan yang dekat dengan pekerjaan yang diawasi dan dipegang oleh setiap peranan dari tim eksekutif. (*Company Organization Structure* – intra.sirclo.net, 2024)



Gambar 2.8 Bagan Struktur Organisasi SIRCLO unit CEO

Setiap divisi pada setiap setiap unit wajib melaporkan langsung kepada eksekutif yang memimpin unit tersebut, dengan beberapa kasus tertentu dimana

divisi tertentu memiliki hubungan dengan lebih dari 1 anggota eksekutif. Hubungan antar dalam organisasi SIRCLO dapat dibantu dan dilakukan melalui adanya tim *Human Resources Business Partner* (HRBP) yang memiliki koneksi dengan setiap *unit*. HRBP sendiri adalah sebuah divisi dalam perusahaan SIRCLO yang memiliki fungsi untuk memenuhi kebutuhan perekrutan, *benefits*, hubungan karyawan, dan segala hal yang berhubungan dengan *Human Resources*. HRBP dari SIRCLO memiliki peranan yang sangat penting untuk menjaga komunikasi antar karyawan dari setiap divisi organisasi perusahaan dan hubungan karyawan dengan perusahaan itu sendiri. Terdapat 4 anggota HRBP dengan peranan berikut:

1. HRBP Manager
2. HRBP – Commercial
3. HRBP – Technology
4. HRBP – Shared Functions

2.3 Portfolio Perusahaan

PT. Lingkar Niaga Solusindo (SIRCLO) memiliki produk untuk setiap lana bisnis yang dimiliki, dengan masing-masing memiliki klien yang berbeda-beda sesuai dengan nilai yang terdapat. Untuk lana bisnis yang merupakan lana bisnis terbesar dan sebagai fokus utama dari SIRCLO, *Entrepreneur Solutions* yang terdiri dari SIRCLO SWIFT, SIRCLO Commerce, dan SIRCLO Streamlab telah menyediakan layanan kepada berbagai *brand* di Indonesia. Klien terkini SIRCLO SWIFT merupakan; *Datascrip.mall*, *Mitra10*, dan *Transmarco* atau *9to9*.

a. SIRCLO SWIFT



Gambar 2.9 Website Brand.com yang dibuat oleh SIRCLO SWIFT

Sumber: SIRCLO Internal Database (2024)

Bentuk kerjasama SIRCLO SWIFT dengan brand-brand yang menggunakan jasa dari SIRCLO SWIFT adalah pembuatan *website brand.com* untuk perusahaan-perusahaan tersebut. *Website brand.com* adalah situs dari *brand* yang memiliki tujuan tidak hanya promosi, tetapi menjual produk yang disediakan, lengkap dengan *payment gateway* dan *customer service* yang disediakan oleh SIRCLO. Selain itu, SIRCLO SWIFT juga menyediakan O.M.S. (*Order Management System*) yang dapat digunakan untuk melihat analitik penjualan dan data dari *Stock Keeping Unit*. Di luar dari ketiga *brand* tersebut, SIRCLO Swift juga memiliki beberapa klien lainnya yang sudah bekerja sama dengan SIRCLO; *Lotte Mart*, *Thermos*, *Tupperware*, *Asics*, *Biofarma*, *de de peau beaute*, *Eiger*, dan *Erha*.



Gambar 2.10 Beberapa klien lainnya yang bekerja dengan SIRCLO SWIFT

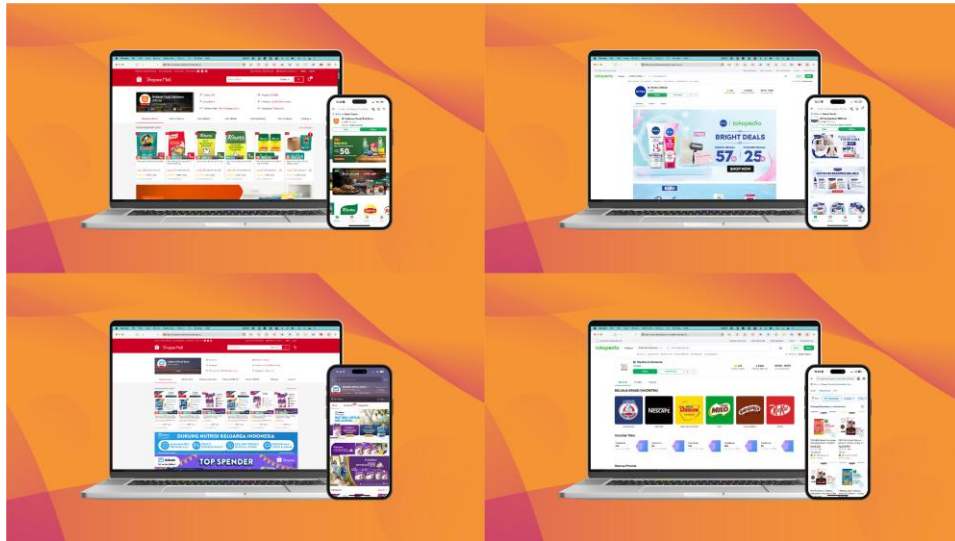
Sumber: www.sirclo.com/swift (2024)

b. SIRCLO Commerce

Untuk Unit SIRCLO yang kedua, sebagai jasa untuk perusahaan yang ingin melakukan ekspansi *market* dalam *marketplace online* di Indonesia. SIRCLO Commerce memegang beberapa klien ternama yang bergerak dalam berbagai bidang di Indonesia. Beberapa klien dari SIRCLO Commerce adalah; *Unilever Indonesia*, *Beiersdorf Indonesia*, *Abbott Indonesia*, dan *Nestle Indonesia*.

Bentuk kerjasama SIRCLO Commerce dengan klien yang menggunakan jasa Commerce lebih kurang mirip dengan kerjasama yang dilakukan oleh SIRCLO SWIFT dengan kliennya. Perbedaannya, solusi SIRCLO Commerce tidak menyediakan jasa pembuatan *website brand.com*, melainkan hanya menyediakan O.M.S. dan *support* dalam pembuatan akun-akun *marketplaces* seperti *Shopee*,

Tokopedia, Lazada, dan TikTok Shop. Selain itu, klien yang menggunakan SIRCLO Commerce juga dapat menggunakan jasa *customer service* yang disediakan.



Gambar 2.11 Akun *Marketplaces* dari beberapa klien SIRCLO Commerce

Sumber: SIRCLO Internal Database (2024)

Sama seperti SIRCLO Swift, SIRCLO Commerce juga sudah berjalan untuk waktu yang cenderung lama, dan memiliki beberapa klien yang sudah bekerja sama untuk waktu yang cukup lama. Daftar klien dari SIRCLO Commerce dapat dilihat dalam *website* Commerce tersendiri, yang mencatatkan perusahaan-perusahaan ini: *reckitt, pz cussons, kao, LEVI'S, L'Oreal, Eigerindo, Danone*, dan lainnya.



Gambar 2.12 Beberapa klien SIRCLO Commerce lainnya

Sumber: www.sirclo.com/commerce (2024)