

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Ocistok Tahun 2020



Gambar 2.2 Logo Ocistok yang sekarang digunakan

PT. Ocommerce Capital Indonesia atau Ocistok merupakan sebuah perusahaan jasa import yang didirikan pada tahun 2020. Awalnya perusahaan ini memiliki logo seperti pada gambar 2.1 lalu setelah berkembang Ocistok melakukan *rebranding* sehingga memiliki logo seperti pada gambar 2.2 yang memiliki gambar seperti sebuah paket. Perusahaan ini memiliki bentuk usaha yaitu *business to business* yang dikembangkan sebagai platform belanja grosir yang memungkinkan pebisnis untuk mengambil barang dagang mereka langsung dari *supplier* tangan pertama. Ocistok menawarkan kemudahan untuk melakukan import tanpa harus melewati proses import yang rumit dan sulit melalui website seperti pada gambar 2.3. Selama berkembangnya dunia import, Ocistok selalu beradaptasi dan mengembangkan fitur-fitur yang dapat

memudahkan masyarakat Indonesia untuk mendapatkan akses secara langsung kepada *supplier-supplier* langsung dari China.



Gambar 2.3 Halaman website Ocistok

Untuk meningkatkan kepercayaan konsumen Ocistok bekerja sama dan menjadi perusahaan pertama yang bekerjasama dengan *marketplace* China seperti 1688.com dan taobao.com dengan mengintegrasikan *marketplace* mereka dalam *marketplace* Ocistok. Oleh sebab itu Ocistok bertanggung jawab terhadap semua proses pemesanan dari pesanan dipesan kepada *supplier* hingga sampai kepada alamat konsumen. Ocistok mengurus seluruh komunikasi dengan *supplier*, urusan pembayaran dan juga packaging pesanan.

Hingga saat ini Ocistok sudah memiliki puluhan ribu konsumen yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal tersebut membuat Ocistok melakukan kerja sama dengan beberapa mitra logistik untuk meningkatkan kualitas layanan serta kepercayaan konsumen. Beberapa mitra logistik yang sudah bekerja sama dengan Ocistok antara lain adalah JNT Cargo, Sentral Cargo, Lion Parcel, Wahana Express, Indah Logistik dan masih banyak lagi. Dengan bantuan mitra, Ocistok berhasil menerapkan gratis ongkir di Jabodetabek, sehingga konsumen tidak perlu membayar biaya pengiriman dari gudang Indonesia menuju alamat tujuan.

Ocistok memiliki daya tarik yakni menghitung harga secara *all in*. Dalam melakukan impor dengan jumlah besar, terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh importir yang dibuat oleh pemerintah, antara lain adalah persyaratan memiliki Perseroan Terbatas di bidang perdagangan barang dan jasa, surat izin usaha perdagangan, tanda daftar perusahaan, NPWP dan NIB. Sehingga konsumen tidak perlu bingung dalam menghitung harga total yang dibutuhkan untuk impor. Beberapa biaya yang harus dibayar jika melakukan impor antara lain adalah biaya ongkir China dan Indonesia, bea cukai dan pajak. Sehingga dengan menggunakan fitur dari Ocistok, konsumen bisa mendapatkan harga yang telah dihitung secara *all in* tanpa memikirkan biaya-biaya lain.

Ocistok sebagai perusahaan yang mendukung pebisnis Indonesia menawarkan beberapa layanan yang dapat memudahkan perjalanan bisnis mereka. Ocistok dapat membantu konsumen untuk mendapatkan harga terendah untuk kebutuhan bisnis mereka. Ocistok menggunakan sistem iklan media sosial berupa *leads* untuk mendapatkan data dari calon konsumen. Data yang telah didapatkan dari iklan, lalu dikelola kembali oleh tim *sales* untuk dihubungi agar melakukan pembelian.

Berkembangnya perusahaan Ocistok, kini proses belanja Ocistok sudah berkembang dan semakin efektif bagi calon pembeli. Cara pembelian Ocistok memiliki perbedaan jika dibandingkan dengan *marketplace* Indonesia pada umumnya. Berikut langkah untuk melakukan transaksi menggunakan Ocistok

1. Melakukan registrasi akun

Akses Ribuan Kategori Produk Untuk Kebutuhan Bisnis!

- GRATIS biaya membership
- GRATIS konsultasi dengan sales Ocistok
- GRATIS ONGKIR khusus JABODETABEK
- Harga ALL IN sekali bayar
- VOUCHER DISKON untuk pembelian pertama

Daftar Gratis
Dan DAPATKAN akses jutaan produk dari Supplier & patnik + Produk Import Rekomendasi Usaha

Daftar Dengan

Google

Nama Lengkap (Wajib)
Masukkan Nama Lengkap

Email (Wajib)
example@mail.com

Kata Sandi (Wajib) Ulang Kata Sandi (Wajib)
Atur kata sandi Anda Ulang kata sandi Anda

Nomor WhatsApp Aktif (Wajib)
Contoh: 088112233xxx Dapatkan OTP

*Kode OTP akan dikirimkan ke nomor WhatsApp

Masukkan Kode OTP (Wajib)
Kode OTP

Masukkan Kode Referral (Opsional)
Kode Referral

Dokumen Pendukung
Tambahkan File

*KTP/NPWP/NIK

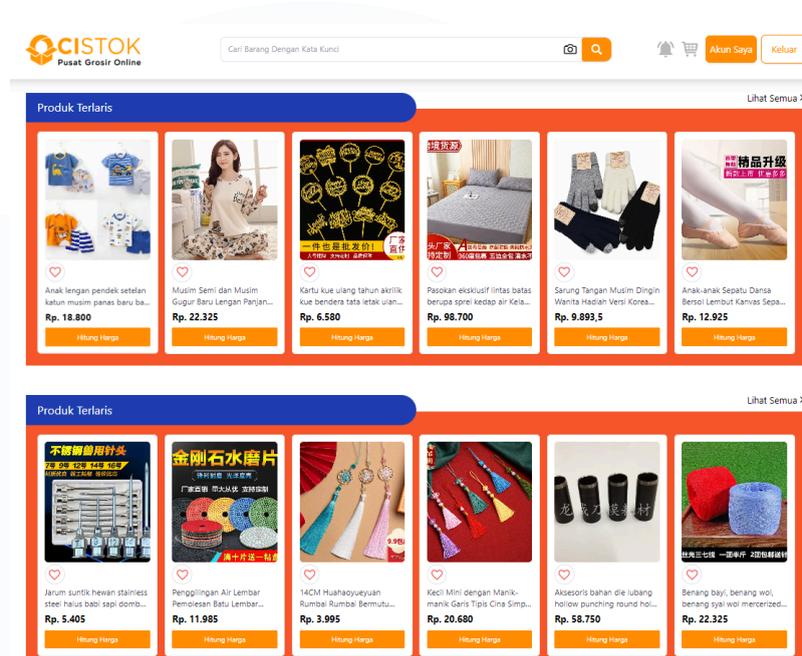
Daftar

Sudah punya akun? Masuk

Gambar 2.4 Halaman Registrasi

Setelah klik iklan dari Ocistok, calon pembeli akan ditampilkan dengan halaman registrasi seperti pada gambar 2.4, dimana calon pembeli harus mengisi data diri mereka. Fungsi registrasi adalah agar halaman produk memiliki harga yang normal. Jika calon pembeli tidak melakukan registrasi maka tampilan harga yang akan muncul pada halaman produk adalah produk dengan harga diatas satu juta Rupiah.

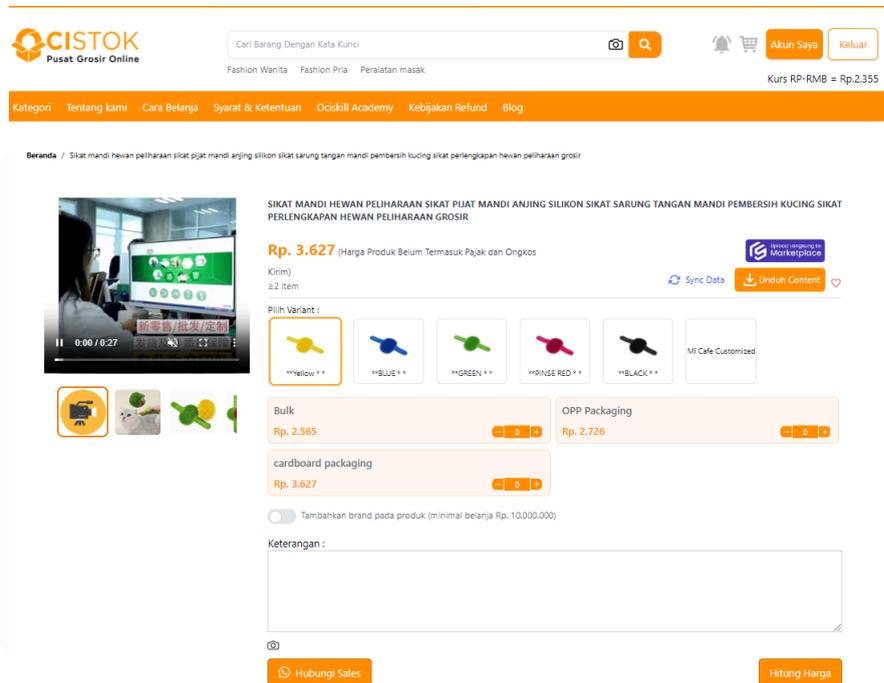
2. Mencari barang yang akan dibeli



Gambar 2.5 Halaman pencarian barang

Pencarian barang di Ocistok dapat dilakukan secara manual dengan mengetik produk yang diinginkan menggunakan fitur *search bar* yang telah disediakan di tengah atas halaman pencarian seperti pada gambar 2.5. Namun selain itu, calon pembeli juga dapat menggunakan fitur *search by picture* dengan mengunggah gambar dari sebuah produk, setelah itu mesin pencarian Ocistok akan mencari produk yang serupa dengan produk yang diunggah. Cara berikutnya adalah dengan menggunakan link dari marketplace China. Dengan integrasi yang telah dilakukan oleh Ocistok dengan marketplace China, membuat calon pembeli dapat memasukan link produk dari marketplace China langsung ke *search bar* Ocistok. Dengan fitur tersebut, para ahli marketplace China dapat mencari produk dengan mudah menggunakan Ocistok.

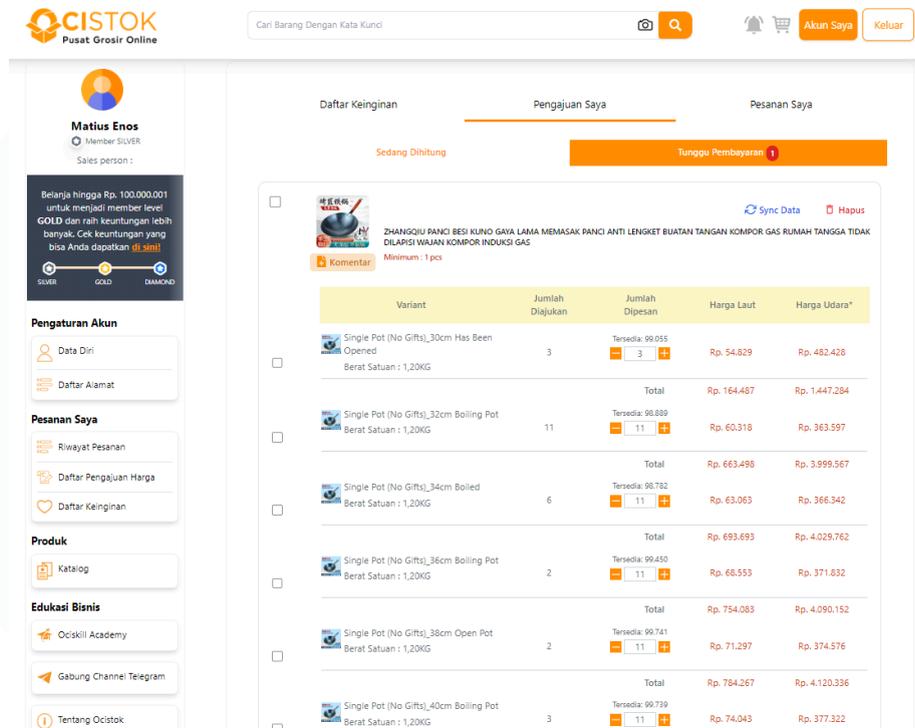
3. Mengajukan Harga



Gambar 2.6 Halaman pengajuan Harga

Salah satu fitur dari Ocistok adalah melakukan perhitungan harga. Setelah calon pembeli mendapatkan produk yang ingin dibeli, mereka akan ditampilkan oleh halaman seperti pada gambar 2.6. Pengajuan harga adalah untuk menghitung biaya keseluruhan yang akan dibayar oleh calon pembeli termasuk total harga barang, biaya layanan, pajak, bea cukai, ongkir China dan juga ongkir Indonesia.

4. Melakukan Pembayaran



Gambar 2.7 Halaman Pembayaran

Setelah melakukan pengajuan harga, calon pembeli akan memiliki halaman seperti pada gambar 2.7. Dimana, calon pembeli dapat melihat seluruh harga yang sudah dihitung secara *all in*. Calon pembeli dapat melakukan pembayaran menggunakan berbagai metode pembayaran yang sudah disediakan oleh Ocistok, sehingga dapat menggunakan Rupiah sebagai metode pembayaran dan tidak perlu menggunakan Yuan.

| Keterangan | Silver (Rp. 0 s.d Rp. 100.000.000) | Gold (Rp. 100.000.000 s.d Rp. 500.000.000) | Diamond (> Rp. 500.000.000) |
|-----------------------------------|---|---|---|
| Harga All in | Normal | Normal | Diskon Tambahan |
| Free Ongkir Jabodetabek | ✓ | ✓ | ✓ |
| Akses OCISkill Academy E-Learning | ✓ | ✓ | ✓ |
| Penambahan Logo/Brand Pada Produk | ✓ | ✓ | ✓ |
| Rekomendasi Katalog Produk | Setiap Bulan | Setiap Bulan | Setiap Bulan (Katalog sesuai dengan kategori produk yang dibutuhkan) |
| Batas Maksimal Pengajuan | Tidak terbatas | Tidak terbatas | Tidak terbatas (prioritas) |
| Prioritas Layanan Bantuan | Normal | Eksklusif | Eksklusif |
| Prioritas Pembelian & Pengiriman | × | × | ✓ |
| Layanan Konsultasi Bisnis Pribadi | × | × | ✓ |
| Cicilan Pembayaran | 80% + 20%* (tanpa bunga) Minimal Rp. 10.000.000 | 65% + 35%* (tanpa bunga) Minimal Rp. 20.000.000 | 65% + 35%* (tanpa bunga) Minimal Rp. 30.000.000 |

Gambar 2.9 Level akun konsumen

Ocistok juga sudah mengembangkan sistem loyalitas dimana terdapat peringkat dari seluruh konsumen Ocistok yang dikategorikan berdasarkan pengeluaran konsumen. *Level* yang disediakan oleh Ocistok antara lain adalah *Silver*, *Gold* dan *Diamond*, dimana *level silver* adalah konsumen yang memiliki pembelian hingga 100 juta rupiah, *level gold* 100 juta rupiah hingga 500 juta rupiah dan *diamond* yaitu diatas 500 juta rupiah seperti pada gambar 2.9. *Level customer* yang tinggi juga memiliki keuntungan seperti prioritas, layanan konsultasi bisnis pribadi dan juga metode pembayaran cicilan yang lebih besar.



Jelajahi Skill Baru

Berbagai macam pilihan topik untuk meningkatkan skill bisnismu!



Gambar 2.10 Ociskill

Selain sebagai *marketplace* Ocistok juga aktif dalam melakukan edukasi bisnis kepada semua konsumen Ocistok. Hal ini dilakukan dengan adanya Ociskill salah satu produk dari Ocistok. Sebagai bisnis yang fokus dengan model *business to business*, Ocistok juga ingin melakukan edukasi bisnis agar semua konsumen Ocistok dapat memulai bisnis mereka dengan baik. Ociskill merupakan platform *e-learning* yang dapat diakses oleh konsumen setelah melakukan transaksi seperti pada gambar 2.10. *E-learning* ini diharapkan dapat membantu konsumen yang sudah percaya dengan Ocistok, sebagai jasa untuk melakukan stok barang dagang mereka.

2.1.1 Visi Misi

1. Visi

Visi dari Ocistok adalah untuk menjadi jasa belanja import China nomor 1 pilihan masyarakat Indonesia. Dengan visi tersebut Ocistok berusaha untuk memberikan yang terbaik dalam agar

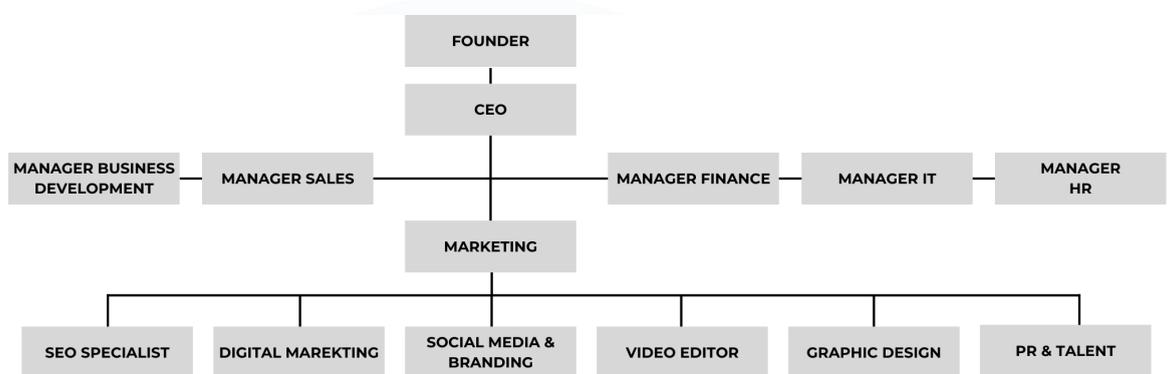
menjadi jasa nomor 1 pilihan masyarakat Indonesia. Ocistok selalu berkembang dan berusaha untuk mewujudkan segala kebutuhan konsumennya. Visi tersebut membuat tidak hanya konsumen Ocistok puas, namun juga mendorong seluruh pekerja di Ocistok untuk memberikan yang terbaik guna untuk memberikan layanan totalitas kepada seluruh konsumennya.

2. Misi

Visi dilaksanakan dengan mewujudkan misi dari Ocistok yakni yang pertama yaitu untuk menjadi penghubung antara pengusaha *online/offline* yang ada di Indonesia dengan *supplier* langsung dari China. Kedua yakni memberikan kemudahan berbelanja impor China seperti berbelanja di Marketplace. Terakhir adalah untuk memberikan kemudahan serta keamanan kepada customer yang berbelanja impor di Ocistok.

Dengan ketiga misi tersebut Ocistok menjadi pusat grosir online yang dapat menjadi penghubung antara pengusaha dengan *supplier* yang langsung dari China. Hal tersebut dilakukan dengan dilakukannya integrasi antara *marketplace* China dengan Ocistok. Selain itu Ocistok juga memberikan kemudahan dengan memberikan layanan terbaik dengan *sales* yang ramah dan fitur belanja yang terus berkembang seperti live tracking, dan cari produk menggunakan gambar. Untuk mewujudkan misi terakhir, Ocistok menjamin keamanan dengan melakukan *partnership* dengan ekspedisi lokal yang menjamin pengiriman barang dengan cepat dan pastinya aman

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.11 Struktur Perusahaan

Struktur organisasi dari Ocistok yang telah digambarkan oleh gambar 2.11 secara garis besar dikepalai oleh founder dan dipimpin juga oleh CEO. Di bawah CEO terdapat manager dari berbagai department seperti *Business Development Manager*, *Sales Manager*, *Finance Manager*, *IT Manager* dan *Human Resource Manager*. Saat ini CEO berperan secara langsung juga menjadi *Marketing Manager*. Sehingga divisi *marketing* melaporkan hasil kerja langsung kepada CEO. Dalam departemen *marketing* terdapat enam divisi khusus yakni *SEO Specialist*, *Digital Marketing*, *Social Media & Branding*, *Video Editor*, *Graphic Design* dan *Public Relation & Talent*.

Berikut uraian tugas yang dilakukan oleh divisi *marketing* antara lain

1. *SEO Specialist*

Bertugas untuk mengelola *Search Engine Optimization* dan meningkatkan *engagement* dan secara organik tanpa menggunakan biaya. *SEO Specialist* ditugaskan untuk menjaga citra baik perusahaan dalam mesin pencarian pengguna. Hal ini dilakukan dengan membuat artikel seputar bisnis agar *awareness* Ocistok meningkat. *SEO Specialist* juga memiliki tugas untuk mengoptimasi blog Ocistok agar selalu berjalan dengan lancar

tanpa gangguan, agar pengunjung blog dapat membaca artikel dengan mudah dan nyaman.

2. *Digital Marketing*

Divisi *digital marketing* bertugas untuk mengelola *Search Engine Marketing*, yakni mempromosikan Ocistok dengan menggunakan iklan berbayar melalui Meta Ads dan Google Ads dan TikTok Ads. Divisi *digital marketing* bertugas untuk mendapatkan *leads* atau data dari calon konsumen yang nantinya akan dihubungi oleh *sales* Ocistok. Selain memasang iklan *digital marketing* juga melakukan analisa terhadap performa iklan yang telah dipasang.

3. *Social media & branding*

Social media & branding bertugas untuk mengelola seluruh platform media Ocistok, sehingga membangun kepercayaan dan kesadaran akan Ocistok melalui konten yang menarik berupa foto dan video. Divisi ini bertugas untuk melakukan planning terhadap konten yang dibuat agar sesuai dengan target dan mencapai KPI perusahaan. Divisi ini menjadi *frontliner* yang langsung berhubungan dengan konsumen dengan menjawab media sosial dan juga membuat konten yang interaktif dengan *followers* Ocistok.

4. *Video Editor*

Video editor bertugas untuk mengedit dan mengolah video yang dihasilkan oleh *social media & branding* seperti *short video*, video iklan dan juga video YouTube. Selain itu tugas dari *video editor* adalah untuk memastikan bahwa elemen yang digunakan dan pembuatan video dapat meningkatkan daya tarik video sehingga semakin banyak penonton.

5. *Graphic Design*

Graphic Design bertugas untuk membuat visualisasi dari kebutuhan tim *marketing*, seperti poster, desain *feeds*, *motion* dan kebutuhan desain lainnya. Hal ini dilakukan untuk memberikan daya tarik kepada konsumen.

6. *Public Relation & Talent*

Bertugas untuk menjadi talent dalam setiap konten dan juga berhubungan dengan pihak external seperti *Key Opinion Leader* dan juga customer Ocistok. Divisi ini menjadi *face of the brand* yang berkomunikasi dan melakukan *partnership* dengan pihak external. *Public Relation & Talent* juga bertugas untuk menjadi MC acara seminar dan menjadi talent saat *live* di media sosial.

