



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, 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

Oracle telah menjadi yang terbaik dalam perangkat lunak *database* selama lebih dari tiga puluh tahun (Oracle, 2014a). Selama itu pula, Oracle juga telah membantu pengelolaan sistem informasi banyak pelanggannya (Oracle, 2014b). Kepemimpinan ini terus berkembang ke seluruh lapisan teknologi, dari *server* dan *storage*, ke *database* dan *middleware*, melalui berbagai aplikasi sampai ke teknologi *cloud*. Hal ini dilakukan dengan pengembangan teknologi dan pengakuisisian berbagai perusahaan terbaik di bidangnya (*best-in-class companies*) selama bertahun-tahun (Oracle, 2014a).

Kelahiran Oracle diawali ketika Larry Ellison secara rutin menelaah *paper* penelitian mengenai prototipe dari *Relational Database Management System* (RDBMS) di IBM Journal of Research and Development. Pada tahun 1970-an, belum ada perusahaan yang secara komersial mengembangkan teknologi tersebut. Namun, Larry Ellison bersama kedua rekannya, Bob Miner dan Ed Oates menyadari adanya potensi bisnis yang besar dalam model *database* relasional (Oracle, 2007). Pada tahun 1977, mereka mendirikan sebuah perusahaan konsultan, yaitu Software Development Laboratories (SDL), yang nantinya menjadi perusahaan Oracle. Perusahaan ini mengadakan kontrak dengan CIA untuk membangun sebuah program *database* khusus yang diberi nama "Oracle" (Oracle, 2014c).

Pada tahun 1978, SDL berganti nama menjadi Relational Software Inc. (RSI) untuk mengklarifikasi apa yang sebenarnya dikerjakan oleh SDL. Ketiga

pendiri tersebut saling berbagi visi mengenai perangkat lunak portabel yang kompatibel dengan *Structured Query Language* (SQL) milik IBM dan membidik pasar *minicomputer* (Oracle, 2014c).

Pada tahun 1979, RSI mengeluarkan produk *database* relasional pertama secara komersial, yang bernama "Oracle". Beberapa *government agencies* dan Bell Labs menjadi pelanggan awal dari produk ini (Oracle, 2014c).

Produk "Oracle" yang dikembangkan RSI memiliki tingkat portabilitas dan kompatibilitas yang tinggi sehingga RSI berkembang sangat pesat dalam beberapa tahun. Pada tahun 1982, RSI berganti nama menjadi Oracle System Corporation, yang kemudian disingkat menjadi Oracle Corporation (Oracle, 2014c).

Sejarah membuktikan bahwa Oracle dapat membangun masa depan berdasarkan inovasi dan pengetahuan mengenai pelanggan. Selain itu, Oracle berhasil dianalisis oleh para pelaku terbaik di dunia secara teknis dan bisnis. Di masa yang akan datang, Oracle akan terus menyediakan *hardware* dan *software* yang direkayasa (*engineered*) untuk bekerja sama – terintegrasi dari *disk* ke aplikasi – yang memenuhi kebutuhan dan memecahkan masalah bisnis pelanggan. Oracle juga akan terus berinovasi dan memimpin industri, sambil selalu memastikan untuk terus fokus pada pemecahan masalah pelanggan yang mengandalkan teknologi Oracle (Oracle, 2014a).

Berbagai hal dilakukan Oracle untuk memastikan pelanggan mendapatkan hasil terbaik. Oracle secara teratur mengumpulkan dan menganalisis *feedback* dari pelanggan, membantu pelanggan membina hubungan eksekutif secara kolaboratif, dan memfasilitasi penyelesaian masalah yang dihadapi pelanggan. Selain itu,

Oracle juga menyediakan berbagai aktivitas untuk membantu mempromosikan dan merayakan kesuksesan transformasi bisnis pelanggan bersama Oracle (Oracle, 2014d). Melalui aktivitas akuisisinya, Oracle berusaha untuk memperkuat penawaran produk, mempercepat inovasi dan pemenuhan kebutuhan pelanggan, serta memperluas peluang mitra (Oracle, 2014e).

Dengan mengeliminasi kompleksitas dan menyederhanakan teknologi informasi, Oracle memungkinkan pelanggannya – 400.000 dari mereka di lebih dari 145 negara di seluruh dunia – untuk mempercepat inovasi dan menciptakan nilai tambah bagi pelanggan mereka (Oracle, 2014f). Oracle menyediakan sistem perangkat keras dan perangkat lunak bisnis yang paling lengkap (*complete*), terbuka (*open*), dan terintegrasi (*integrated*) di dunia. Dari sisi produk, Oracle menawarkan berbagai aplikasi, *database*, *engineered systems*, *enterprise management*, Java, *middleware*, sistem operasi, *servers*, *storage* dan *tape*, *networking* dan *data center fabric product*, *enterprise communications*, dan perangkat lunak virtualisasi. Dari sisi layanan, Oracle menyediakan Oracle Consulting, Oracle Financing, Oracle Managed Cloud Services, Oracle Premier Support, *advanced customer support services*, dan Oracle University (Oracle, 2014i).

Sebagai salah satu layanan yang diberikan Oracle, Oracle University memberikan pelatihan (*training*) mengenai produk secara mendalam sehingga pelanggan dapat belajar untuk mengimplementasi dan mengelola *database* Oracle, berbagai aplikasi, *tools*, dan teknologi secara efektif dan efisien. Oracle University berkomitmen untuk memberikan pelatihan berkelas dunia dan pengalaman belajar yang tak terkalahkan kepada seluruh siswanya. Selain itu, Oracle University

menawarkan lebih dari 4.600 judul pelatihan yang mencakup lebih dari 50 produk dalam berbagai area, seperti *Oracle Engineered System, Server dan Storage System, Database dan Grids, Middleware*, dan Aplikasi (Oracle, 2014b).

Terdapat berbagai format pelatihan yang diberikan oleh Oracle University, yaitu *Classroom Training, Live Virtual Training, Customized Training*, dan *Self-Study Training*. *Classroom Training* merupakan format pelatihan tradisional – di ruang kelas dan dipandu oleh instruktur – yang menjadi pilihan paling populer. Dengan kualitas yang sama dengan *Classroom Training, Live Virtual Training* menawarkan pelatihan secara *online*. *Customized Training* menawarkan pelatihan dengan konten yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis pelanggan. Selain itu, struktur, jadwal, dan tempat pelatihan ditentukan oleh pelanggan. Pelanggan juga dapat belajar kapan pun dan di mana pun dengan menggunakan *self-study* CD-ROM dan *Knowledge Center*. Hal ini diperoleh melalui format pelatihan *Self-Study Training* (Oracle, 2014b).

Oracle Corporation membuka cabang di berbagai negara. Secara umum, terdapat lima regional, yaitu Amerika, Eropa, Afrika, Timur Tengah, dan Asia Pasifik (Oracle Asean, 2014a). Oracle Indonesia merupakan bagian dari region Asia Selatan dan secara lebih luas merupakan divisi Asia Pasifik (terletak di Singapura) dari Oracle Corporation. Oracle Indonesia berkerja sama dengan mitra bisnisnya dalam menyampaikan produk, layanan, dan solusi kepada pelanggannya dan juga pasar yang lebih luas. Oracle berupaya untuk menjadi mitra bisnis yang strategis bagi para pelanggannya melalui penyampaian nilai yang proposisi (Oracle Asean, 2014b).

PT Oracle Indonesia (cabang dari Oracle Corporation) secara resmi didirikan pada 1995, tetapi Oracle telah beroperasi di Indonesia sejak 1989 melalui distributor dan kantor representatifnya. Menurut Oracle, Indonesia selalu memberi peranan utama dan potensi yang sangat besar di Asia Pasifik. Hal ini dikarenakan sumber daya alam yang dimiliki dan pembangunan ekonomi yang kuat. Oracle telah berkomitmen kuat terhadap Indonesia, bahkan selama krisis moneter pada 1997 sampai dengan 1998 (Oracle Indonesia, 2014).

Di Indonesia, Oracle memfokuskan bisnisnya pada beberapa sektor industri, yaitu *Government Education and Health Science (GEH)*, *Financial Services Industry (FSI)*, *Communications, Media and Utilities (CMU)*, dan *Manufacturing, Retail and Distribution (MRD)*. Sebagaimana ekonomi yang terus bertumbuh, penawaran solusi dan teknologi Oracle saat ini telah tersedia bagi banyak bisnis kecil dan menengah di Indonesia (Oracle Indonesia, 2014).

Oracle Indonesia percaya bahwa operasi bisnisnya akan memberikan dampak berkelanjutan bagi perkembangan ekonomi Indonesia dengan memberikan informasi mengenai berbagai teknologi dan layanan terbaik. Hal ini dipercaya karena Oracle Indonesia memiliki perhatian pada pelanggan, inovasi, kepercayaan, integritas, organisasi penciptaan nilai (*value creating organization*), dan penghormatan sebagai nilai-nilai inti perusahaan (Oracle Indonesia, 2014).

Melalui Oracle *PartnerNetwork*, Oracle Indonesia telah menjalin kemitraan strategis dengan perusahaan lokal untuk mengatasi peningkatan permintaan di pasar Indonesia. Oracle terus memperluas bisnis dan portofolio solusi sehingga para mitra di Indonesia juga meningkatkan sumber daya dan investasi untuk sepenuhnya memanfaatkan aplikasi Oracle dan lini produk

teknologi untuk menciptakan solusi yang inovatif bagi pelanggan. Dengan demikian, *partnership* (kemitraan) juga merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam perencanaan strategis Oracle (Oracle Indonesia, 2014).

Para mitra telah mendirikan pusat-pusat solusi untuk memudahkan pengadopsian dan menunjukkan aplikasi Oracle, teknologi, dan layanan bagi pelanggan yang ada ataupun calon pelanggan. Sebagai contoh, pada tahun 2008, PT Metrodata Electronics Tbk mendirikan *Proficiency Center* yang berfokus pada *Grid Computing*, *Oracle Fusion Middleware*, dan *Oracle Business Intelligence*. Selain itu, PT Computrade Technology International (CTI) juga mendirikan pusat teknologi yang berfokus pada *Oracle Fusion Middleware* di tahun yang sama (Oracle Indonesia, 2014).

Oracle Indonesia telah memungkinkan ribuan pelajar Indonesia untuk memiliki akses ke teknologi Oracle melalui inisiatif Oracle Education miliknya (Oracle Indonesia, 2014).

UMMN