

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Volunoid didirikan pada tahun 2017, berawal dari masalah kesulitan dalam mencari sumber daya manusia (SDM) yang kompeten. Perusahaan mengalami tantangan dalam merekrut SDM berkualitas karena banyak pelamar yang belum memiliki pengalaman kerja yang memadai. Sebagian besar pelamar adalah orang yang mencari pekerjaan karena alasan finansial, tanpa memiliki loyalitas atau motivasi untuk mengembangkan perusahaan.



Gambar 2.1 Logo Volunoid

(sumber: Volunoid)

Sebagai solusi, Volunoid memutuskan untuk membuka lowongan magang, dengan harapan dapat menarik peserta yang lebih fresh, potensial, inovatif, dan kompeten. Namun, mereka menemui tantangan baru dalam hal pengelolaan peserta magang, terutama dalam hal administrasi, dokumen, dan penentuan durasi magang.

Untuk mempermudah pengelolaan, pada pertengahan tahun 2020, Volunoid mengembangkan platform khusus untuk mengelola peserta magang, yang dikenal dengan nama Volunoid. Platform ini tidak hanya untuk mengelola, tetapi juga sebagai sarana pendaftaran peserta magang beserta segala informasi terkait.

Selain itu, Volunoid juga memiliki layanan Peningkatan Kompetensi, yang membutuhkan sistem analisis dan pengujian anggota. Dengan adanya platform

Volunoid, perusahaan dapat mengelola peserta magang dengan lebih efisien, terpisah dari layanan utama lainnya, melalui domain khusus Volunoid.com.

core business Volunoid adalah menerima pendaftaran yang kemudian dilatih melalui proses training. Kemudian peserta akan disortir atas kualitas dan diberi tugas antara tugas reguler (yang tidak banyak beresiko) dan tugas internal (memiliki risiko). Kemudian Volunoid akan menerima kerja dan bagian tugas dari perusahaan lain dan dibagikan kepada peserta-peserta sesuai dengan kemampuan. Proses ini membantu peserta mendapatkan pengalaman di dunia kerja.

Volunoid memberikan jasa mengerjakan sebuah tugas yang diberikan oleh perusahaan lain. Hal tersebut mungkin seperti menerjemahkan sesuatu, manage atau cara mengembangkan sosial media. Tugas tugas yang diterima dari perusahaan lain akan dibagikan kepada peserta magang sesuai dengan kualitas peserta. Ini dilakukan untuk mengurangi risiko gagal nya sebuah tugas yang diberikan kepada peserta magang.

Volunoid mengerjakan aktivitas magang secara *remote* (WFH). Sehingga hanya memiliki satu cabang yang berada di Semarang. Sehingga semua aktivitas dari pemberian tugas, komunikasi, dan lain lain dilakukan secara *online*.

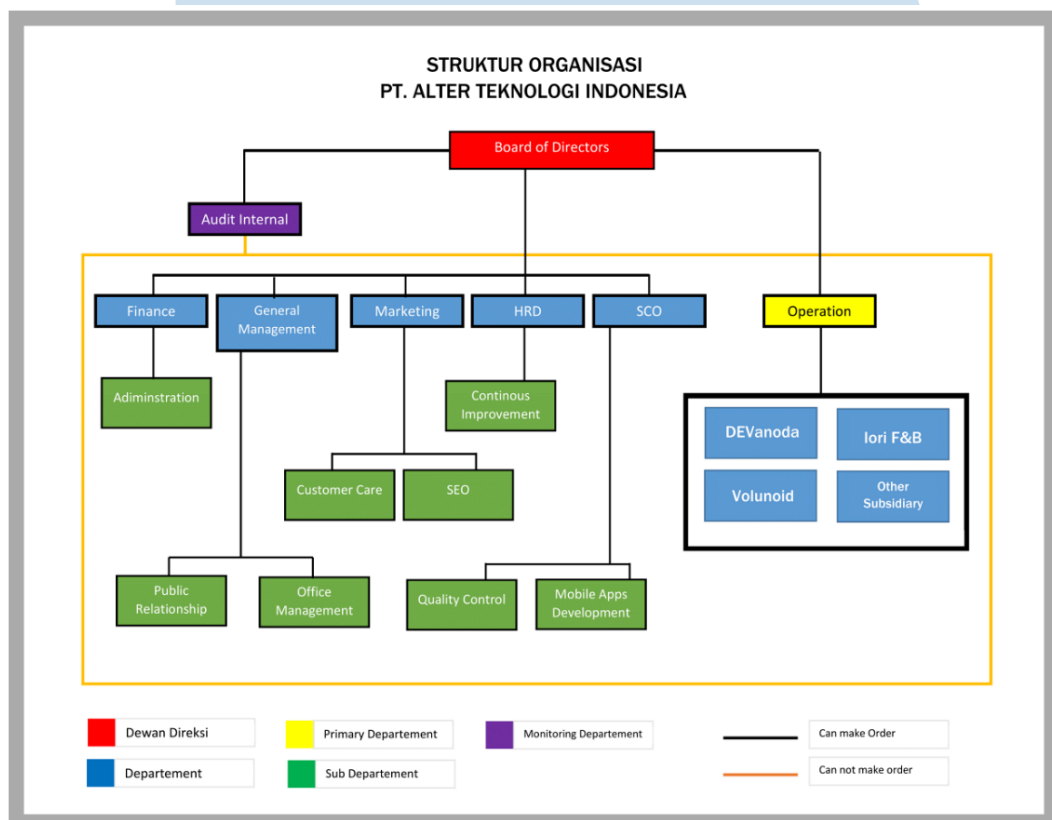
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Penulis ditempatkan pada divisi internal, sehingga penulis bergabung dengan anggota internal lainnya seperti karyawan dan manajer untuk membantu mengerjakan tugas yang perusahaan Volunoid berikan.

Human Resource (Maret) atau Sumber Daya Manusia (SDM) adalah posisi dalam perusahaan yang bertanggung jawab untuk mengelola karyawan. Maret mengurus dari rekrutmen, pelatihan, pengembangan, dan lancarnya karyawan untuk menyelesaikan tugas yang diberikan oleh perusahaan.

Manajer adalah orang yang bertanggung jawab untuk mengarahkan karyawan dalam menyelesaikan atau mengerjakan sebuah tugas yang diberikan.

Penulis terhitung sebagai karyawan yang dikoordinasikan oleh manajer dalam divisi internal.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Maret. Alter Teknologi Indonesia
(sumber: <https://alterindonesia.co.id/structure/>)

2.3 Visi Misi Organisasi Perusahaan Volunoid

Visi kami adalah menjadi tempat magang nomor 1 terbaik di Maret yang memberikan berbagai macam fitur-fitur ataupun pengelolaan yang dilakukan itu bisa menjadikan peserta yang ikut di dalam program magang tersebut mendapatkan pengalaman yang sesungguhnya dan meningkatkan kualitas para peserta magang.

Menyempurnakan berbagai macam materi pembelajaran agar lebih efektif lagi setiap kali memberikan training baik itu training dalam hal teori maupun training praktek (Tugas-tugas)

Melengkapi berbagai macam fitur penyediaan dokumen yang dibutuhkan oleh peserta magang, Untuk memberikan fitur yang terbaik, maka fitur-fitur dari berbagai macam varian/jenis dokumen (*Softcopy*/Fisik) disediakan.

Memberikan pengawasan yang terbaik kepada peserta magang agar mereka benar-benar mengikuti aturan dan benar-benar mengerjakan atas kesempatan untuk memegang pekerjaan yang sudah diberikan oleh pihak perusahaan kepada mereka. Dengan ini implementasi fitur yang diberikan akan tepat bila dilakukan pengawasan kepada para peserta magang.

2.3.1 S.W.O.T Organisasi Perusahaan Volunoid

Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk merancang dan memahami strategi seseorang atau bisnis dengan mengidentifikasi *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (ancaman).

1. ***Strength* (kekuatan)**, produknya berupa jasa melakukan sebuah task/tugas yang diberikan oleh perusahaan lain. Semua kontak dilakukan secara *online* dengan pelayanan yang baik dan penyelesaian tugas penting akan diberi prioritas kepada yang lebih ahli memiliki reputasi yang baik.
2. ***Weakness* (kelemahan)**, kualitas pengerjaan tugas akan bervariasi karena tugas di belah jadi beberapa bagian. Kemudian, yang mengerjakan juga dapat berbeda. Jadi kualitas dapat berubah karena perubahan pengerja/peserta magang. Waktu penyelesaian dapat tergantung pada peserta magang. Sehingga bisa saja menjadi lama.
3. ***Opportunities* (peluang)**, penerimaan jasa *online* dapat menghemat biaya dan waktu. Perusahaan tidak perlu membayar lebih kepada peserta magang untuk hal seperti transportasi, makan, dan lain lain. Hal itu juga membantu menghindari masalah seperti macet, telat, dan lain lain. Sehingga menjadi lebih

cepat dan produktif untuk bekerja secara *online*. Penerimaan jasa yang bervariasi dapat menarik lebih banyak perusahaan untuk memberikan bagian dari tugas mereka kepada Volunoid.

4. **Threats (ancaman)**, peserta magang dapat menjadi ancaman yang menghambat kemajuan bisnis untuk bertumbuh. Karena kualitas dan jumlah tugas yang dapat diterima dapat bervariasi tergantung dengan peserta magang. Peserta magang perlu dilatih dan seringkali juga tidak magang untuk waktu yang lama, penerimaan peserta magang tanpa *requirement* yang tinggi juga membuat peserta magang yang diterima memiliki kualitas yang rendah. Sehingga hanya bisa mengerjakan bagian yang tidak beresiko. Semua faktor ini membuat pertumbuhan perusahaan sangatlah terbatas. Karena kualitas yang beragam. Jadi kualitas reputasi bisa beragam jika tidak perform baik.

2.3.2 BMC Organisasi Perusahaan Volunoid

Bisnis Model Canvas (BMC) dapat digunakan untuk membantu perusahaan memahami bagian bisnis yang sedang berjalan. BMC memiliki sembilan elemen, yaitu pelanggan/*customers segment*, proposisi nilai/*value proposition*, saluran/*channel*, hubungan pelanggan/*customer relationship*, arus pendapatan/*revenue stream*, sumber daya utama/*key resource*, aktifitas utama/*key activities*, bangunan kemitraan/*key partnership*, dan struktur biaya/*cost structure*.

1. Target pasar (*Customer segment*), Volunoid menargetkan pelanggan yang membutuhkan jasa melakukan sebuah tugas dan peserta magang.
2. Proposisi nilai konsumen (*Value propositions*), memberikan akses magang dan kerja secara langsung dengan diberikan tugas dari suatu Perusahaan yang sudah dipilih oleh Volunoid. Membantu mengembangkan keahlian yang dibutuhkan saat waktu kerja.
3. Saluran (*Channel*), peserta magang masuk ke Volunoid sebagian besar mendaftar karena rekomendasi dari dosen. Sehingga Volunoid tidak memerlukan promosi yang besar, karena berfokus untuk melatih peserta magang untuk siap di dunia kerja nanti. Volunoid juga menggunakan sosial

media seperti Instagram dan Facebook untuk promosi untuk mahasiswa yang ingin magang.

4. Hubungan konsumen (*Customer relationship*), Volunoid mempunyai hubungan dan koneksi dengan Perusahaan *partner*. Perusahaan *partner* memberikan tugas kepada Volunoid yang kemudian dikerjakan oleh peserta magang dan kemudian diberikan hasil tugas ke Perusahaan *partner*. Peserta magang juga bisa mendapatkan tugas untuk melatih diri sendiri.
5. Sumber pendapatan (*Revenue streams*), didapatkan melalui Perusahaan *partner* yang memberikan tugas, pendaftaran jalur magang mandiri.
6. Kegiatan utama (*Key activities*), menyelesaikan tugas yang diberikan dari Perusahaan *partner*
7. Sumber daya manusia atau mitra kerja (*Key resources*), wajib diperlukan Perusahaan *partner*, peserta magang, dan membuat pembelajaran dan training melalui LMS (*Learning Management System*) untuk menyaring peserta yang mendaftar magang.
8. Kerjasama (*Key partnerships*), jaringan dari peserta magang yang sudah menyelesaikan magang di Volunoid.
9. Struktur biaya (*Cost structure*), biaya yang dikeluarkan tidak lah besar. Ini dikarenakan peserta magang melakukan WFH (*Work From Home*) dan karena ini magang volunteer. Peserta magang tidak dibayar, dan Volunoid tidak perlu membayar gaji dan biaya lain lainnya seperti kendaraan dan biaya makan.

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