

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

YUKK Indonesia, atau PT YUKK Kreasi Indonesia, adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang *finance-technology (fintech)*. Didirikan pada tahun 2017, YUKK Indonesia secara resmi mulai beroperasi dan menyediakan layanan *fintech* berupa aplikasi *e-wallet* pada 01 Maret 2018. Aplikasi *e-wallet* ini bernama YUKK dengan slogan “*Simplifying Your Lifestyle*”, yang dirancang untuk memberikan kemudahan bagi pengguna (disebut YUKKers) dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti pembayaran tagihan listrik, pembelian pulsa dan paket data, serta *voucher* belanja.

Dalam perkembangannya, aplikasi YUKK mulai mengalami peningkatan fitur secara perlahan dan bertahap. Seiring meningkatnya penggunaan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) di Indonesia, aplikasi ini juga dilengkapi fitur untuk pembayaran QRIS. Pertumbuhan YUKK Indonesia yang berjalan seiring pesatnya pertumbuhan UMKM di Indonesia membuat YUKK Indonesia melihat adanya potensi yang besar dalam industri *finance technology*, khususnya dalam penyediaan jasa pembayaran. Tahun 2020 menjadi salah satu *milestones* bagi YUKK Indonesia ketika perusahaan berhasil mendapatkan lisensi Bank Indonesia sebagai *Acquirer* dan Penyelenggara Transfer Dana. Dengan lisensi *Acquirer*, YUKK Indonesia dapat menerbitkan uang elektronik dan metode pembayaran digital seperti QRIS, *virtual account (VA)*, dan *payment link*. Sementara itu, lisensi penyelenggara Penyelenggara Transfer Dana mendukung YUKK Indonesia sebagai *Acquirer* sehingga dapat menyediakan layanan *disbursement* pada pengguna layanan YUKK Indonesia.

Perjalanan YUKK Indonesia sebagai Penyedia Jasa Pembayaran (PJP) resmi dimulai pada tahun 2021 dengan diluncurkannya YUKK Payment Gateway. Sejak peluncurannya, YUKK Payment Gateway menjadi fokus utama YUKK Indonesia dalam pengembangan bisnis. Sebagai *payment gateway*, YUKK Indonesia mulai merambah industri *event* dan UMKM dengan memposisikan diri sebagai *official payment partner* yang menyediakan berbagai layanan pembayaran yang dibutuhkan oleh *merchant* dan *event organizer*. Dengan pesatnya adopsi penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran utama di berbagai *merchant* dan *event*, QRIS menjadi produk unggulan (*hero product*) dari YUKK Payment Gateway.

Pada pertengahan hingga akhir 2023, melihat perkembangan aplikasi YUKK yang stagnan, manajemen YUKK Indonesia mengambil keputusan strategis untuk mengevaluasi perkembangan aplikasi YUKK dan layanan PPOB (*Payment Point Online Bank*) yang disediakan. Hasilnya, aplikasi YUKK direposisi menjadi aplikasi *e-wallet* sederhana yang hanya menyediakan layanan untuk penyimpanan dana, pembayaran, dan transfer dana. Perubahan ini menandai manuver total YUKK Indonesia dari perusahaan yang B2C (*Business-to-consumer*) based menjadi B2B (*Business-to-Business*) based. Transformasi strategis ini mengakibatkan banyaknya perubahan signifikan dalam internal YUKK Indonesia, seperti penambahan divisi baru yang dibutuhkan untuk mendukung model bisnis B2B hingga perubahan dalam strategi *digital marketing* yang dilakukan. Restrukturisasi ini dilakukan untuk memaksimalkan potensi YUKK Payment Gateway dalam ekosistem pembayaran digital B2B yang sedang berkembang di Indonesia.

Dalam perkembangannya, YUKK Indonesia juga aktif turut serta dalam mendukung inisiatif Bank Indonesia dalam mendorong UMKM untuk “*go digital*”. Komitmen YUKK Indonesia terhadap digitalisasi UMKM ini tercermin dalam keikutsertaan YUKK Payment Gateway dalam berbagai *campaign* Bank Indonesia seperti Pekan QRIS Nasional (PQN) dan QRIS

Jelajah Indonesia. Selain itu, kegiatan mendukung Bank Indonesia ini juga selaras dengan slogan YUKK Payment Gateway yaitu #GenerasiCashless dan #DukungSemuaUMKM.

Melalui serangkaian inovasi dan transformasi strategis, YUKK Indonesia terus berupaya untuk mengembangkan YUKK Payment Gateway dan posisinya dalam industri pembayaran digital di Indonesia. Dengan fokus pada pengembangan solusi pembayaran yang *all-in-one* dan mudah digunakan, YUKK Indonesia berkomitmen untuk terus mendukung pertumbuhan ekosistem digital Indonesia. YUKK Indonesia melalui YUKK Payment Gateway berkomitmen untuk menciptakan pengalaman berbisnis yang lebih mudah, lebih cepat, dan lebih aman dengan solusi pembayaran digital bagi pelaku bisnis di masa depan.

## 2.2 Visi Misi

Visi YUKK Indonesia adalah “Menciptakan Solusi Keuangan untuk Masa Depan Bisnis yang Lebih Baik”. Melalui visi ini, YUKK Indonesia berkomitmen tidak hanya sebagai penyedia layanan pembayaran, tetapi juga menjadi mitra strategis bagi pelaku bisnis dalam menghadapi perkembangan digitalisasi. YUKK Indonesia ingin menjadi penyedia solusi *all-in-one* yang mampu menjawab segala tantangan bisnis dalam hal pembayaran. YUKK Indonesia ingin pelaku bisnis dapat menjalankan bisnisnya dengan lebih mudah, lebih cepat, dan lebih aman sehingga dapat lebih berfokus dalam pengembangan bisnisnya tanpa perlu memikirkan sistem pembayarannya.

Dalam mencapai visi tersebut, YUKK Indonesia telah menetapkan misi perusahaan, sebagai berikut.

- 1) Menyediakan sistem keuangan yang komprehensif dan mudah diakses oleh semua bisnis, khususnya UMKM.

YUKK Indonesia menciptakan infrastruktur keuangan yang dapat diandalkan dan diakses oleh berbagai skala bisnis, dengan perhatian khusus pada UMKM yang sering terkendala dalam sumber daya terutama akses teknologi seperti sistem keuangan yang lengkap.

- 2) Menyederhanakan sistem pembayaran dan pengiriman dana untuk mendukung pertumbuhan bisnis.

YUKK Indonesia menawarkan penyederhanaan transaksi keuangan seperti pembayaran dan transfer dana, sehingga para pelaku bisnis dapat fokus pada pertumbuhan bisnis tanpa terhambat oleh kerumitan sistem keuangan.

- 3) Menghadirkan API kelas dunia yang terintegrasi dengan berbagai institusi keuangan.

YUKK Indonesia menyediakan API (*Application Programming Interface*), sistem penghubung antara layanan YUKK Payment Gateway dengan layanan perbankan atau keuangan lainnya, sebagai “jembatan digital” yang memudahkan bisnis mengelola transaksi keuangan tanpa proses yang rumit.

- 4) Menyediakan *dashboard* yang mudah digunakan untuk mengelola berbagai kebutuhan finansial bisnis.

YUKK Indonesia menyediakan *dashboard* atau panel kontrol yang *user-friendly* sehingga memungkinkan pelaku bisnis untuk dapat dengan mudah mengakses dan mengelola semua kebutuhan keuangan dalam satu platform saja.

- 5) Menyediakan akses teknologi keuangan untuk semua skala bisnis.

YUKK Indonesia memberikan kemudahan dalam mengakses dan menggunakan teknologi keuangan sehingga tidak hanya bisnis besar saja, tetapi juga bisnis dengan berbagai skala seperti UMKM, dapat menggunakan inovasi *fintech* untuk perkembangan bisnisnya.

### 2.3 Logo YUKK dan YUKK Payment Gateway

Dalam perkembangannya, YUKK Indonesia memiliki dua logo utama yaitu logo YUKK dan YUKK Payment Gateway. Sebagai salah satu *brand identity*, YUKK Indonesia menonjolkan kata “YUKK” sehingga mudah dikenali dan adanya *readability* pada logo tersebut. Secara *detail*, makna logo YUKK sebagai berikut.

- 1) Warna magenta: Menyimbolkan energi, kedinamisan, dan keberanian. Warna ini dipilih sebagai representasi dari semangat inovasi YUKK Indonesia dalam industri keuangan digital.
- 2) Huruf bulat dan mengalir: *Font* yang digunakan berbentuk bulat untuk mewakili keterbukaan dan kemudahan akses yang ingin ditawarkan YUKK Indonesia sesuai dengan misi perusahaan.
- 3) Huruf “y” dengan ekor menyambung: Penempatan ekor pada huruf “y” dimaksud untuk merepresentasikan fleksibilitas dari YUKK Indonesia yang bergerak dalam bidang *finance technology* yang senantiasa berkembang dan berubah.
- 4) Huruf “k” seperti tanda panah: Tanda panah melambangkan arah dan progres, sehingga penempatan huruf “k” seolah tanda panah untuk merepresentasikan arah perusahaan untuk mendukung kemajuan ekosistem pembayaran digital di Indonesia.



**Gambar 2.1** Logo YUKK Indonesia

Sumber. *Website* YUKK Indonesia (2025)

Lahirnya YUKK Payment Gateway sebagai layanan utama yang ditawarkan oleh YUKK Indonesia, melahirkan logo baru yaitu YUKK PG, dengan *detail* sebagai berikut.

- 1) Elemen “pg” dengan gradasi hijau-biru: warna hijau melambangkan pertumbuhan dan warna biru melambangkan kepercayaan dan keandalan. Kedua aspek tersebut melambangkan nilai penting yang harus ada dalam PJP.
- 2) Desain futuristik “pg”: desain ini menekankan pada layanan *payment gateway* yang ditawarkan oleh YUKK Indonesia, inovatif dan orientasi masa depan.
- 3) Kata “*Payment Gateway*”: Aspek ini memberikan kejelasan pada spesialisasi layanan yang ditawarkan oleh YUKK Indonesia.



**Gambar 2.2** Logo YUKK Payment Gateway

Sumber. *Website* YUKK Indonesia (2025)

## 2.4 Data Umum Perusahaan

Kantor YUKK Indonesia berada di kompleks Ruko De Mansion, Alam Sutera. Dengan *detail* lengkap sebagai berikut.

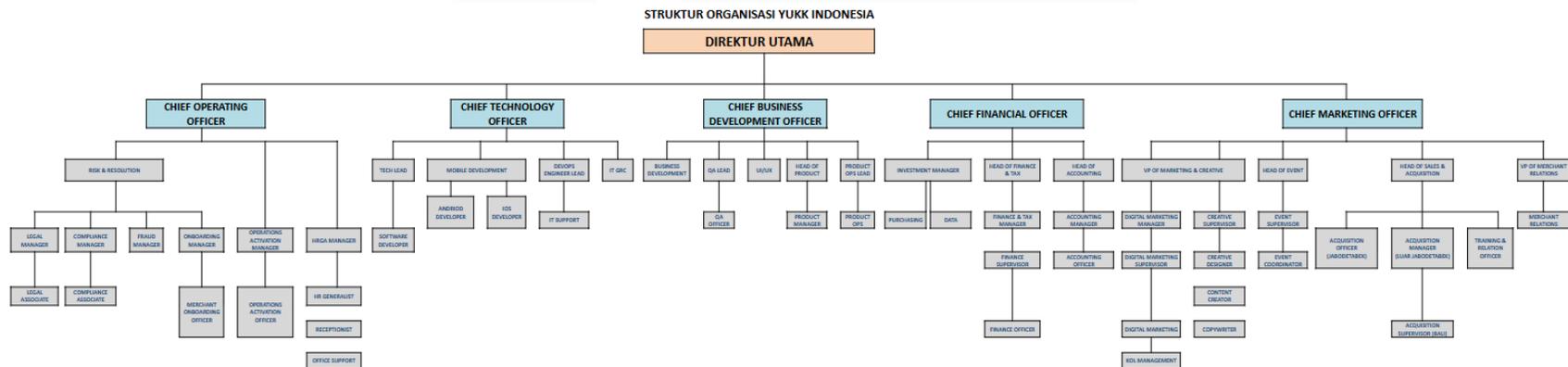
**Tabel 2.1** Data Umum Perusahaan

Nama Perusahaan	YUKK Indonesia
Alamat Perusahaan	Palmrya Utama, Ruko De Mansion, Jl. Jalur Sutera No.EF No.15-16, Kunciran, Pinang, South Tangerang City, Banten
Kontak Perusahaan	(021) 31108040
Website Perusahaan	<a href="https://yukk.co.id/">https://yukk.co.id/</a>

Sumber. Olahan Peneliti (2025)

## 2.5 Struktur Organisasi Perusahaan

Berdasarkan data internal *Human Resource* YUKK Indonesia (2025), YUKK Indonesia menerapkan struktur organisasi yang terorganisir secara sistematis dengan pimpinan tertinggi oleh direktur utama dan didukung oleh kepala departemen. Dalam mengoptimalkan operasionalnya, YUKK Indonesia membentuk lima departemen utama yang masing-masing dikepalai oleh seorang kepala departemen, yaitu *operation*, *technology*, *business development*, *financial* dan *marketing*. Berikut adalah gambaran struktur organisasi yang ada di YUKK Indonesia.



**Gambar 2.3** Struktur Organisasi YUKK Indonesia

Sumber. Data Internal Perusahaan (2025)

## 2.5.1 Peran & Tanggung Jawab Departemen

### 2.5.1.1 Operation Department

*Operation Department* dipimpin oleh seorang Chief Operating Officer (COO). Departemen ini terdiri atas 6 (enam) divisi utama yaitu *Legal, Compliance, Fraud, Onboarding, Operations Activation* dan *Human Resource & General Affairs*. Peran *Operation Department* sebagai berikut.

- 1) Mengelola dan menjalankan operasional perusahaan untuk memastikan efisiensi, efektivitas, dan pencapaian target bisnis.
- 2) Mengembangkan dan menerapkan strategi operasional yang selaras dengan visi perusahaan.
- 3) Menjalankan proses *onboarding* dan aktivasi *merchant* dan *payment channel*.
- 4) Memberikan rekomendasi strategis terkait operasional dan sumber daya manusia (SDM) kepada manajemen.
- 5) Mengelola risiko operasional dan memastikan kebijakan perusahaan selaras dengan regulasi dan tujuan bisnis.

### 2.5.1.2 Technology Department

*Technology Department* dipimpin oleh seorang Chief Technology Officer (CTO). Departemen ini terdiri atas 4 (empat) divisi utama yaitu *Tech, Mobile Development, Devops Engineer*, dan *IT GRC*. Peran *Technology Department* sebagai berikut.

- 1) Bertanggung jawab atas pengembangan teknologi untuk mendukung tujuan bisnis perusahaan.
- 2) Menyelaraskan kebutuhan bisnis dengan solusi teknologi yang inovatif.
- 3) Mengembangkan, memelihara, dan meningkatkan aplikasi *server-side*.
- 4) Memastikan kepatuhan perusahaan terhadap regulasi teknologi informasi dan standar industri.
- 5) Merancang, membangun, dan memelihara infrastruktur IT perusahaan, termasuk *server*, jaringan, dan *cloud*.

#### **2.5.1.3 Business Development Department**

*Business Development Department* dipimpin oleh seorang Chief Business Development Officer (CBDO). Departemen ini terdiri atas 5 (lima) divisi utama, yaitu *Business Development*, *QA*, *UI/UX*, *Product*, dan *Product Ops*. Peran *Business Development* sebagai berikut.

- 1) Merancang dan mengimplementasikan strategi bisnis untuk meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan.
- 2) Menentukan visi, strategi, dan *roadmap* pengembangan produk sesuai dengan tujuan bisnis perusahaan.
- 3) Bekerja sama dengan tim teknologi untuk mengembangkan solusi inovatif sesuai kebutuhan pasar.
- 4) Memantau tren industri *fintech* dan regulasi untuk memastikan kepatuhan serta mengidentifikasi peluang bisnis baru.

#### **2.5.1.4 Financial Department**

*Financial Department* dipimpin oleh seorang Chief Financial Officer (CFO). Departemen ini terdiri atas 3 (tiga) divisi utama yaitu *Investment, Finance & Tax, dan Accounting*. Peran *Finance Department* sebagai berikut.

- 1) Mengembangkan dan mengawasi strategi keuangan untuk memastikan pertumbuhan dan profitabilitas perusahaan.
- 2) Mengelola arus kas, perencanaan anggaran, serta strategi investasi dan pendanaan perusahaan.
- 3) Memastikan kepatuhan terhadap regulasi keuangan, pajak, dan pelaporan kepada regulator (Bank Indonesia, OJK, dan lainnya).
- 4) Memberikan laporan keuangan strategis kepada manajemen dan pemegang saham.

#### **2.5.1.5 Marketing Department**

*Marketing Department* dipimpin oleh seorang Chief Marketing Officer (CMO). Departemen ini terdiri atas 6 (enam) divisi utama, yaitu *Digital Marketing, Creative, Event, Acquisition, Training & Relation Officer, dan Merchant Relations*. Peran *Marketing Department* sebagai berikut.

- 1) Mengimplementasikan strategi pemasaran perusahaan yang selaras dengan visi dan misi bisnis.
- 2) Menjalin serta mempertahankan hubungan baik dengan mitra bisnis, media, dan pemangku kepentingan lainnya.

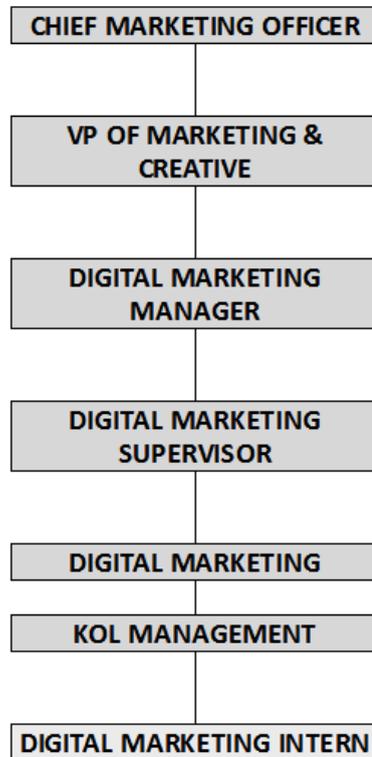
- 3) Mengembangkan dan menjalankan strategi akuisisi *merchant* untuk meningkatkan jumlah *merchant* yang menggunakan produk YUKK Indonesia.
- 4) Mengelola anggaran pemasaran dan mengoptimalkan *return on investment* (ROI) dari setiap rencana pemasaran.
- 5) Mengembangkan strategi *branding* yang kuat untuk meningkatkan citra dan loyalitas perusahaan.

## 2.6 Struktur Divisi

Mahasiswa menjalani program magang di YUKK Indonesia sebagai Digital Marketing Intern di bawah Departemen Marketing, tepatnya di Divisi Digital Marketing. Proses magang mahasiswa di YUKK Indonesia, disupervisi langsung oleh Ochi Daryanti, Digital Marketing Manager, dan juga didampingi serta dibimbing oleh rekan senior yang ada di divisi tersebut.



#### STRUKTUR DIVISI DIGITAL MARKETING YUKK INDONESIA



**Gambar 2.4** Struktur Divisi Digital Marketing

Sumber. Data Internal Perusahaan (2025)

Berikut masing-masing tugas pada Divisi Digital Marketing di YUKK Indonesia.

a) VP of Marketing & Creative

Peran dari VP of Marketing & Creative adalah memimpin seluruh strategi pemasaran dan kreatif untuk YUKK Indonesia. VP of Marketing & Creative juga berperan untuk menetapkan visi, tujuan, dan KPI (*Key Performance Indicator*) untuk Divisi Digital Marketing dan Divisi Creative sehingga sesuai dengan arah perusahaan. VP of Marketing & Creative akan melakukan *meeting* berkala dengan *manager* dan *supervisor level* di Divisi Digital Marketing dan Divisi Creative.

b) Digital Marketing Manager

Digital Marketing Manager berperan dalam mengembangkan dan mengimplementasikan strategi *digital marketing* yang sudah didiskusikan dengan VP of Marketing & Creative. Digital Marketing Manager menetapkan *budgeting marketing campaign*, mengelola tim *digital marketing*, dan mengevaluasi secara berkala efektivitas *digital marketing campaign* yang telah dijalankan.

c) Digital Marketing Supervisor

Digital Marketing Supervisor memiliki tugas utama sebagai “jembatan” antara *manager* dan *staff level* dalam Divisi Digital Marketing. Digital Marketing Supervisor bertugas untuk mengawasi pelaksanaan harian *campaign*, mengoordinasikan tugas *staff* dan mengelola *content planning*. Selain itu, Digital Marketing Supervisor juga bertugas untuk berkoordinasi dengan Creative Supervisor terkait *request* konten dan desain visual Divisi Digital Marketing.

d) Digital Marketing

Digital Marketing Staff berperan dalam mengelola konten di berbagai platform digital YUKK Indonesia, menjalankan SEO, SEM & Meta Ads, serta *monthly reporting* pelaksanaan *campaign*. Selain itu, Digital Marketing Staff juga berperan dalam memantau dan menganalisis interaksi audiens di berbagai platform media sosial YUKK Indonesia.

e) KOL Management

KOL Management Staff berperan dalam mengoordinasikan dan menjalankan KOL *campaign* sesuai dengan kebutuhan YUKK Indonesia. KOL Management Staff bertugas untuk menjalin kerjasama dengan *influencer* atau KOL, membuat *brief* konten, membuat kontrak kerja, dan *monthly reporting*. Selain itu, KOL Management Staff juga berkomunikasi secara intens dengan Divisi Event dan Divisi Acquisition untuk menjalankan KOL *campaign* untuk meningkatkan *traffic* dan volume transaksi di *event* dan *merchant* naungan YUKK Payment Gateway.

