

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Deskripsi Perusahaan



Gambar 2. 1 Logo PT. Sukses Corp International

PT Sukses Corp International (SCI) (gambar 2.1) merupakan perusahaan induk (*holding company*) bagi beberapa merek besar di Indonesia yang telah diakui sebagai pemenang penghargaan di beberapa acara. Perusahaan ini memiliki lebih dari 1000 karyawan, mengoperasikan lebih dari 200 toko ritel, dan menaungi lebih dari 6 merek, membuktikan kesuksesan dan skala operasionalnya yang masif di seluruh Indonesia. Contoh *brand* yang dimiliki adalah:

1. Rhino (2014): Beroperasi di industri kreatif percetakan digital kustom. PT Rhino Indonesia Sukses didirikan pada tahun 2014, dan telah berhasil menjangkau distributor serta pelanggan luas di seluruh Indonesia dengan fokus pada penyediaan solusi terbaik yang disesuaikan dengan kebutuhan unik setiap klien.
2. Captain Barbershop (2015): Merupakan *barbershop* premium di Indonesia yang mengutamakan kepuasan pelanggan melalui layanan berkualitas tinggi, fasilitas nyaman, dan *hairstylist* berpengalaman. Merek ini terus berekspansi di Jabodetabek, Karawang, Surabaya, dan Medan, dengan tujuan menetapkan standar layanan *grooming* premium di Indonesia.

3. Npure (2017): Merek *skincare* lokal yang didirikan pada tahun 2017, berdedikasi untuk mempromosikan kulit sehat. Npure berkomitmen menggunakan bahan-bahan alami organik terbaik dan formulasi canggih yang disesuaikan untuk jenis kulit Indonesia, dengan jaminan produknya halal, teruji dermatologis, non-toksik, dan bersertifikat BPOM.
4. Mom Uung (2019): Merek kesehatan modern yang berfokus pada nutrisi esensial untuk ibu menyusui dan anak-anak. Didirikan pada tahun 2019, produknya menggunakan bahan-bahan alami seperti ekstrak daun kelor dan ekstrak ikan gabus untuk memastikan dukungan nutrisi yang optimal bagi para ibu menyusui.
5. Moell (2022): Hadir sebagai solusi utama untuk merawat dan melindungi kulit sensitif anak-anak. Merek ini merumuskan produk perawatan kulitnya menggunakan bahan-bahan alami yang aman dan efektif, serta menghindari bahan kimia keras seperti SLS (Sodium Lauryl Sulfate), memastikan produknya lembut dan bebas dari zat iritan.
6. Bumbu Bunda (2024): Merek ini berawal dari inisiatif rumahan pada tahun 2015 dan berfokus pada penyediaan bumbu alami yang sehat untuk keluarga. Bumbu Bunda terus berinovasi, memperluas lini produk dari kaldu MPASI untuk bayi hingga berbagai macam bumbu, saus, dan bubuk penguat yang semuanya terbuat dari bahan-bahan alami dan dijamin aman.

2.1.1 Visi Misi

PT Sukses Corp International memiliki visi dan misi kuat yang menjadi acuan dan tujuan perusahaan dalam pelaksanaan bisnis, yaitu sebagai berikut:

a. Visi Perusahaan

PT. Sukses Corp International memiliki visi kuat sebagai arah tujuan perusahaan yang menjadi landasan bagi seluruh strategi dan pengambilan keputusan bisnis. Visi tersebut dirumuskan sebagai berikut:

"Membangun dan mengakselerasi bisnis untuk mencapai pertumbuhan yang luar biasa dan berkelanjutan melalui strategi yang paling sesuai dengan pasar, memimpin inovasi, dan manajemen fundamental bisnis yang unggul demi meningkatkan taraf hidup banyak orang."

b. Misi Perusahaan

Terdapat beberapa misi yang menjadi panduan strategis untuk mencapai visi perusahaan, seperti:

1. *Customer First*: Esensi dari misi ini adalah menempatkan kebutuhan dan pengalaman pelanggan akhir sebagai kompas utama dalam setiap pengambilan keputusan. Hal ini berarti setiap pengembangan produk, strategi pemasaran, hingga perbaikan operasional, harus selalu dinilai dari sudut pandang pelanggan untuk menciptakan nilai dan loyalitas jangka panjang.
2. *Impeccable Technology*: Poin ini menegaskan bahwa perusahaan melihat teknologi bukan hanya sebagai alat bantu, melainkan sebagai penggerak inti pertumbuhan bisnis. Komitmennya adalah untuk terus berinvestasi dan menciptakan solusi teknologi yang tidak hanya menunjang operasional internal (seperti Fibrina dan Alpha) tetapi juga berpotensi mengubah atau menetapkan tolok ukur baru bagi industri yang dimasuki oleh merek-merek PT Sukses Corp International.
3. *Business Excellence*: Misi ini adalah komitmen terhadap kualitas dan efisiensi di tingkat operasional. Mencapai keunggulan berarti bahwa setiap fungsi dan proses manajemen—mulai dari supply chain, operasional toko ritel, hingga manajemen proyek—harus dilaksanakan dengan standar tertinggi. Tujuannya adalah untuk meminimalkan pemborosan sumber daya dan memastikan

optimalisasi alur kerja di seluruh perusahaan induk dan merek-merek di bawahnya.

4. *Financial Health*: Poin ini berfokus pada stabilitas dan keberlanjutan ekonomi perusahaan. Mempertahankan kesehatan finansial yang kuat adalah pondasi yang menjamin perusahaan dapat mengatasi tantangan pasar, terus berinvestasi dalam inovasi, dan yang terpenting, menjamin kesuksesan jangka panjang serta manfaat bagi karyawan, distributor, dan seluruh pemangku kepentingan.
5. *Empowering Individual*: Misi ini menyoroti pentingnya modal manusia di dalam perusahaan. Hal ini mengacu pada komitmen perusahaan untuk berinvestasi pada pengembangan, pelatihan, dan pemberian otonomi kepada karyawannya. Dengan memberdayakan setiap individu, perusahaan berharap dapat menumbuhkan budaya inovasi dari dalam dan memastikan setiap talenta mencapai potensi maksimalnya.

2.1.2 Core Value Perusahaan

Setiap karyawan di PT Sukses Corp International diajarkan untuk dapat memenuhi core value perusahaan yang disebut PINTAR, nilai-nilai ini adalah sebagai berikut:

a. Pursuit of Excellence

PT Sukses Corp International menerapkan nilai Pursuit of Excellence dengan tujuan agar seluruh karyawan dapat konsisten bekerja keras untuk mencapai kinerja yang baik.

b. Innovative

PT Sukses Corp International menerapkan nilai Innovative dengan tujuan agar seluruh karyawan dapat terus meningkatkan diri sehingga dapat memberikan ide-ide baru yang kreatif dan orisinal.

c. Never Give Up

PT Sukses Corp International menerapkan nilai Never Give up dengan tujuan agar seluruh karyawan dapat memiliki ketahanan serta ketekunan untuk siap menghadapi tantangan baru yang akan datang.

d. Teamwork

PT Sukses Corp International menerapkan nilai Teamwork dengan tujuan agar seluruh karyawan dapat bekerjasama dalam tim sehingga tujuan dapat tercapai bersama-sama.

e. Active & Participative

PT Sukses Corp International menerapkan nilai Active & Participative dengan tujuan agar seluruh karyawan dapat terlibat, berkontribusi dan berkolaborasi satu dengan lainnya.

f. Right Mindset

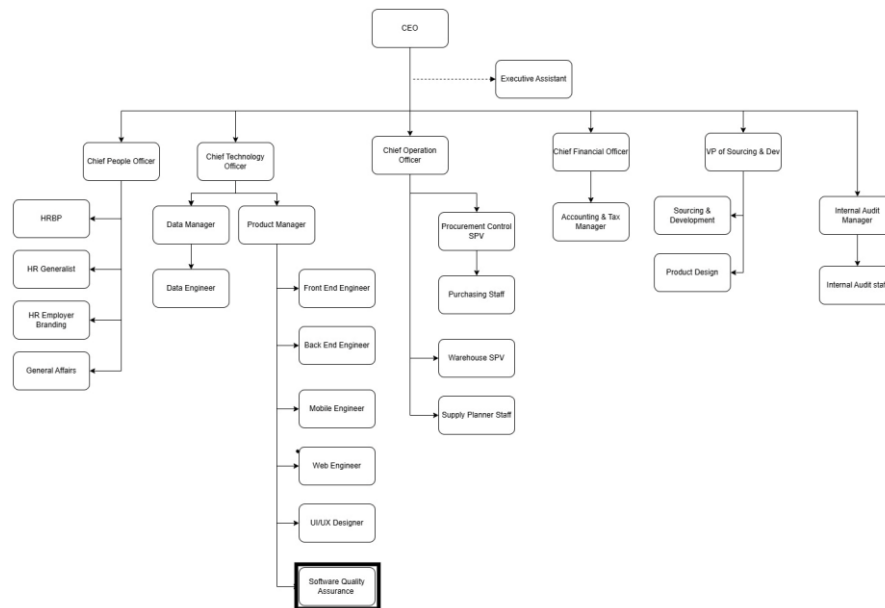
PT Sukses Corp International menerapkan nilai Right Mindset dengan tujuan agar seluruh karyawan dapat memiliki mental dan perspektif yang positif sehingga dapat mendukung kesuksesan diiringi pertumbuhan pribadi sehingga memberikan hasil yang luar biasa.

Core value perusahaan dibuat bukan hanya sekedar pelengkap tambahan dari visi dan misi yang kuat, namun juga realisasi nyata dengan implementasi minggu berjalan. Setiap minggu, PT Sukses Corp International akan mengimplementasikan seluruh nilai secara berurutan mulai dari P-I-N-T-A-R. Jika rangkaian telah usai di R atau Right mindset, maka akan diulang kembali ke P yaitu Pursuite of Excellence.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap entitas bisnis wajib memiliki struktur organisasi yang terdefinisi dengan jelas, disesuaikan dengan kebutuhan strategis dan operasional perusahaan. Struktur ini berfungsi sebagai kerangka kerja formal untuk mempermudah jalur koordinasi, komunikasi, dan manajemen sumber daya yang efektif. Struktur

organisasi PT. Sukses Corp International tergambarkan secara visual pada Gambar 2.2 menunjukkan hierarki yang dirancang untuk mendukung manajemen bisnis yang terintegrasi dan berskala besar.



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi Perusahaan

Perusahaan ini dipimpin oleh seorang *Chief Executive Officer* (CEO) yang bertanggung jawab penuh atas arah strategis perusahaan, didukung oleh seorang *Executive Assistant* untuk mengelola jadwal dan komunikasi tingkat atas. Di bawah kepemimpinan CEO, terdapat beberapa posisi *Chief* yang memimpin pilar-pilar strategis utama perusahaan:

1. *Chief People Officer* (CPO) bertanggung jawab atas keseluruhan manajemen sumber daya manusia di PT. Sukses Corp International. Divisi ini membawahi sub-divisi penting seperti *HR Business Partner*, *HR Generalist*, *HR Employer and Branding*, serta *General Affair*, yang semuanya bekerja untuk memastikan kesejahteraan, pengembangan, dan kepatuhan karyawan di seluruh *brand* perusahaan.
2. *Chief Technology Officer* (CTO) memimpin divisi teknologi yang sangat krusial bagi digitalisasi perusahaan. CTO bertanggung jawab atas dua sub-

divisi inti: Data dan Technology. Peran ini memastikan infrastruktur digital perusahaan berfungsi optimal dan data dikelola secara strategis, yang sangat vital untuk pengembangan aplikasi internal seperti Fibrina dan Alpha.

3. *Chief Operation Officer* (COO) mengawasi seluruh fungsi operasional dan rantai pasok. COO bertanggung jawab penuh atas divisi *Purchasing*, *Warehousing*, dan *Supply Planner* perusahaan. Peran ini memastikan bahwa setiap *brand* SCI memiliki dukungan logistik dan pengadaan yang efisien untuk mendukung operasi toko ritel dan produksi.
4. *Chief Financial Officer* (CFO) mengawasi seluruh fungsi keuangan perusahaan. Divisi CFO membawahi *Accounting* dan *Tax Manager*, memastikan pelaporan keuangan yang akurat, kepatuhan pajak, dan kesehatan finansial perusahaan yang kuat, sejalan dengan salah satu misi utama perusahaan.

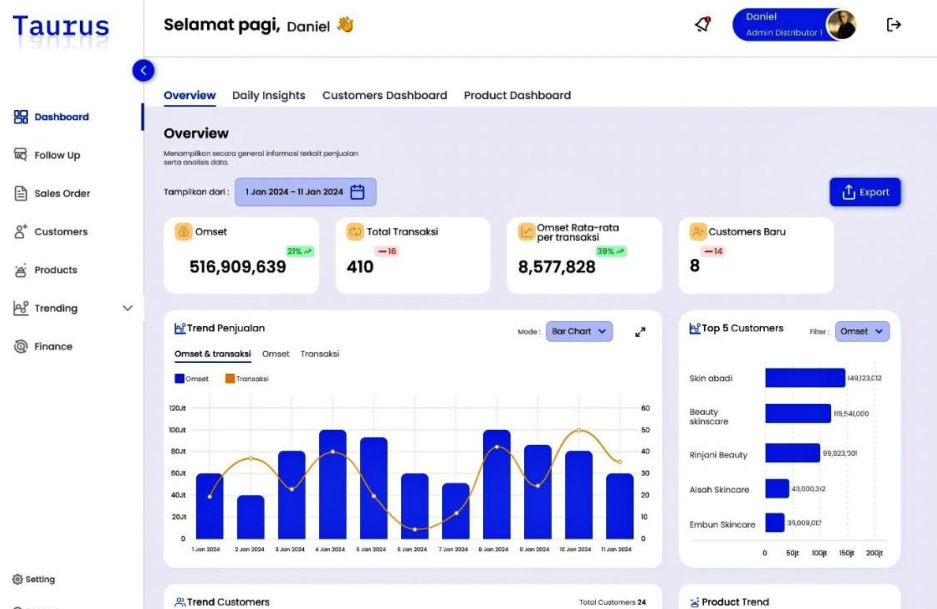
Selain posisi *Chief*, struktur organisasi juga mencakup divisi fungsional strategis yang dipimpin oleh jabatan setingkat *Vice President* (VP), seperti divisi *Sourcing* dan *Product Design*. Terakhir, divisi Audit memiliki *Manager* sebagai jabatan tertinggi yang bertanggung jawab langsung pada fungsi pengawasan internal. Seluruh pembagian ini dirancang secara matang untuk mengelola manajemen dan operasional, memastikan setiap divisi dapat bekerja secara sinergis dan terfokus dalam mencapai *goals* serta *Key Performance Indicators* (KPI) perusahaan.

2.3 Portfolio Perusahaan

Untuk mendukung operasional dan manajemen perusahaan secara menyeluruh, PT. Sukses Corp International telah mengembangkan dan memanfaatkan serangkaian produk teknologi internal. Produk-produk ini berfungsi sebagai solusi untuk berbagai kebutuhan bisnis, mulai dari intelijen data hingga manajemen sumber daya manusia. Produk-produk tersebut dijabarkan sebagai berikut:

1. Taurus

Taurus merupakan aplikasi asisten penjualan berbasis kecerdasan buatan (Artificial Sales Assistant) dari Sukses Corp, yang dirancang untuk menyederhanakan proses penjualan dan meningkatkan performa tim *sales*. Dengan Taurus, seluruh aktivitas penjualan dapat dikelola dalam satu platform terpadu mulai dari pengelolaan *lead*, pemantauan progres prospek, hingga analisis tren dan performa tim. Aplikasi ini menawarkan kemudahan dalam memantau target secara *real-time* seperti pada gambar 2.3, melihat rekomendasi produk dan ketersediaan stok, serta menyajikan insight berdasarkan kecerdasan buatan agar tim sales dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dan cepat.



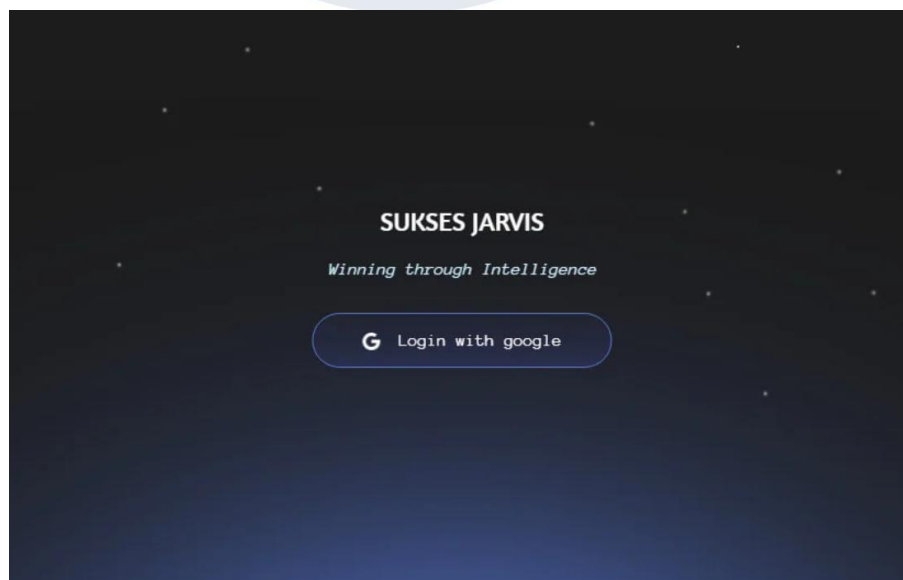
Gambar 2. 3 Portofolio Taurus

Dalam hal kegunaan, Taurus membantu perusahaan meningkatkan pendapatan dengan cara memberikan *insight* dan rekomendasi otomatis untuk peluang penjualan yang relevan, serta memprioritaskan prospek yang berpotensi tinggi. Selain itu, aplikasi ini meningkatkan produktivitas tim *sales* dengan mengotomatisasi tugas-tugas rutin seperti *follow-up* dan *monitoring*, sehingga mereka dapat lebih fokus pada aktivitas bernilai tinggi seperti interaksi dengan pelanggan. Dengan fitur-fitur seperti analitik penjualan, manajemen tim, dan laporan performa, Taurus mendukung

transparansi, efisiensi operasional, serta pengalaman pelanggan yang lebih baik melalui personalisasi rekomendasi dan prediksi kebutuhan pelanggan.

2. Jarvis

Jarvis Business Intelligence (gambar 2.4) merupakan aplikasi yang dikembangkan oleh Sukses Corp International sebagai solusi *Business Intelligence* terpadu. Aplikasi ini dirancang untuk membantu organisasi mengelola dan menganalisis data bisnis secara *real-time*, sehingga informasi yang ditampilkan selalu akurat dan relevan untuk mendukung pengambilan keputusan. Jarvis dilengkapi dengan beragam fitur unggulan, seperti integrasi data dari berbagai sumber, analisis lanjutan untuk menemukan pola dan tren, *dashboard* interaktif yang memudahkan visualisasi, hingga teknologi *Natural Language Processing* (NLP) yang memungkinkan pengguna mengajukan pertanyaan dengan bahasa alami. Selain itu, fitur kolaborasi yang tersedia juga memungkinkan tim lintas divisi berbagi insight dan bekerja sama berdasarkan data yang sama.



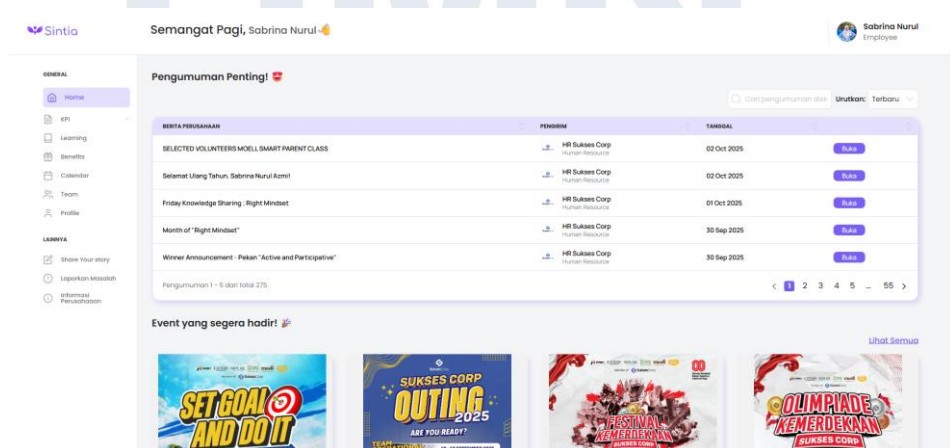
Gambar 2. 4 Portofolio Jarvis

Dari sisi kegunaan, Jarvis membantu meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional organisasi dengan mengotomatisasi proses analisis data, meminimalisir pekerjaan manual, serta menghadirkan transparansi di

semua lapisan manajemen. Aplikasi ini tidak hanya berfungsi sebagai alat pelaporan, tetapi juga sebagai platform strategis yang mendukung pemantauan kinerja, deteksi masalah secara dini, evaluasi kampanye pemasaran, hingga perencanaan dan forecasting bisnis. Dengan adopsi Jarvis, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih cepat, tepat, dan berbasis data, sekaligus memperkuat daya saing di era transformasi digital yang serba cepat.

3. Sintia

Sintia HR Intelligence App adalah aplikasi HR yang bersifat *all-in-one* untuk mengelola berbagai kebutuhan sumber daya manusia dalam organisasi. Sintia dirancang untuk menyederhanakan operasi HR dengan menyediakan modul-modul inti (gambar 2.5) seperti pelacakan kehadiran (*attendance tracking*), pengelolaan KPI secara *real time*, sistem poin partisipasi untuk meningkatkan keterlibatan karyawan (*participation points*), *Learning Academy* untuk pengembangan kompetensi, serta alat administratif seperti *onboarding*, evaluasi kinerja, dan manajemen benefit. Selain itu, Sintia juga menyediakan fitur penggajian (*payroll*) yang terintegrasi, termasuk perhitungan PPh 21 sesuai regulasi Indonesia, sehingga memudahkan kepatuhan perpajakan.



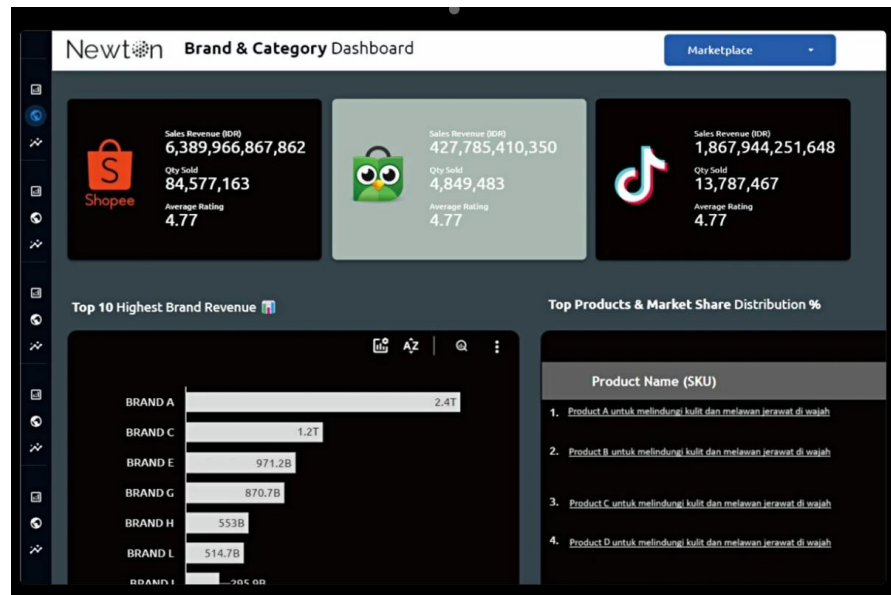
Gambar 2. 5 Portofolio Sintia

Manfaat utama Sintia bagi organisasi adalah efisiensi dan otomatisasi proses HR yang selama ini banyak dilakukan secara manual. Dengan adanya sistem terintegrasi, tim HR dapat lebih fokus pada fungsi strategis seperti pengembangan karyawan dan perencanaan SDM, bukan sekadar pekerjaan administratif rutin. Transparansi kinerja menjadi lebih nyata karena KPI dan metrik dapat diakses secara real time oleh manajemen dan karyawan. Selain itu, fitur engagement (partisipasi) dan pelatihan internal melalui platform *Learning Academy* mendukung budaya peningkatan kompetensi dan motivasi karyawan. Dengan demikian, Sintia membantu organisasi meningkatkan efektivitas manajemen SDM, keterlibatan karyawan, serta akurasi operasional dalam pengelolaan HR.

4. Newton

Newton Market Intelligence merupakan salah satu platform teknologi utama yang dikembangkan oleh PT. Sukses Corp International. Solusi intelijen pasar ini secara spesifik dirancang untuk merevolusi proses pengambilan keputusan berbasis data di dalam perusahaan. Tujuan utamanya adalah mengoptimalkan pengembangan produk dan layanan perusahaan di pasar yang sangat kompetitif. *Platform* ini berperan penting dalam membantu bisnis untuk menghasilkan referensi produk yang lebih unggul (gambar 2.6). Oleh karena itu, Newton diposisikan sebagai pilar teknologi strategis dalam ekosistem Perusahaan.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

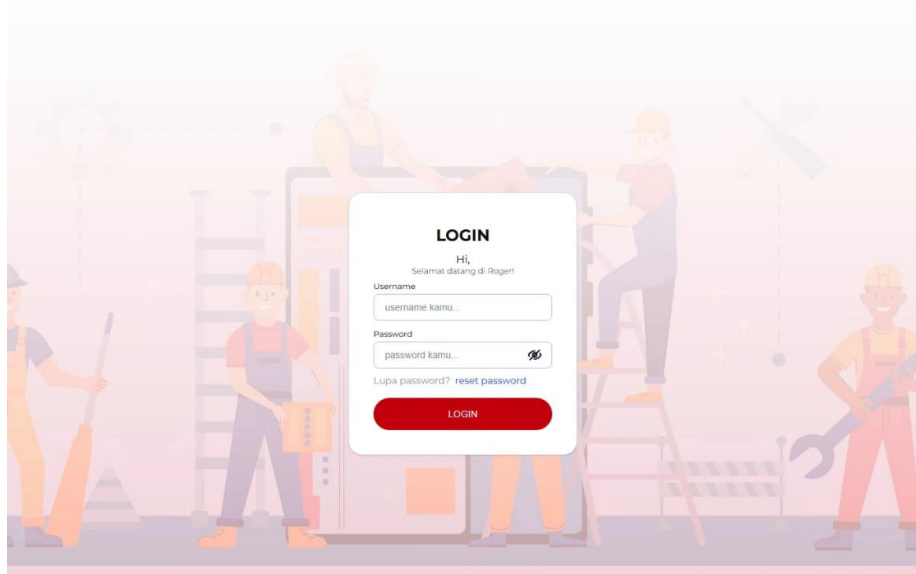


Gambar 2. 6 Portofolio Newton

Platform Newton berfungsi sebagai solusi terpadu (*one-stop solution*) dengan menawarkan kapabilitas inti yang canggih. Kapabilitas ini mencakup analisis data *real-time*, yang memungkinkan pemantauan pasar yang komprehensif di berbagai sektor secara instan. Selain itu, fitur analitik prediktif dimanfaatkan untuk memproyeksikan tren dan perilaku pasar di masa depan. Platform ini juga mampu menghasilkan wawasan yang dapat disesuaikan (*customized insights*) dan melakukan analisis lintas industri. Melalui dukungan fitur-fitur tersebut, platform ini memfasilitasi pengambilan keputusan yang didukung oleh data akurat, sehingga berkontribusi signifikan pada maksimasi pertumbuhan bisnis perusahaan.

5. Roger

Roger adalah aplikasi *maintenance management* yang dirancang untuk memudahkan pelaporan dan pengelolaan masalah pemeliharaan di berbagai cabang atau fasilitas sebuah organisasi (gambar 2.7). Dengan Roger, pengguna dapat dengan cepat melaporkan kerusakan atau masalah misalnya peralatan rusak, dan fasilitas bermasalah hanya dengan beberapa ketukan di aplikasi. Fitur-fiturnya mencakup pengunggahan foto kerusakan, koleksi data lengkap tentang lokasi dan rinci masalah, serta dokumentasi ketika perbaikan selesai.



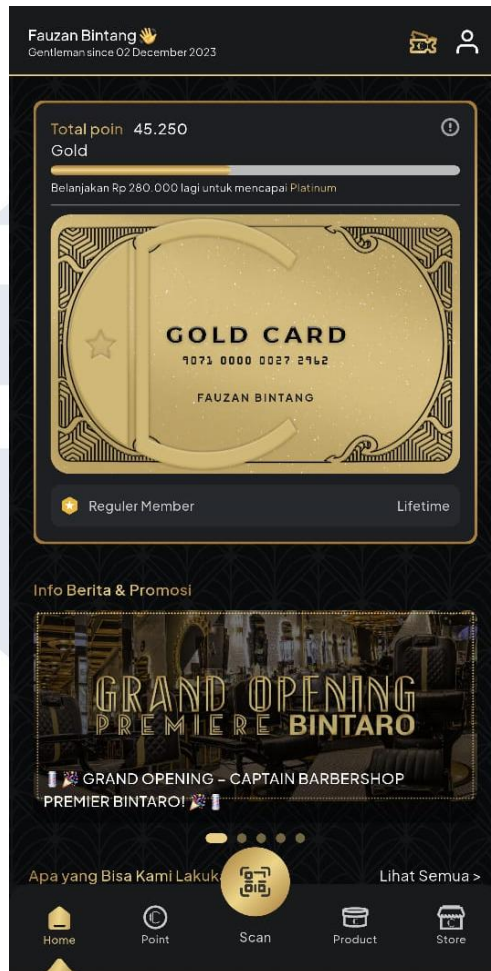
Gambar 2. 7 Portofolio Roger

Dari sisi kegunaan, Roger sangat membantu organisasi untuk menjaga kualitas fasilitas dan operasional cabang agar tetap optimal. Dengan sistem terpusat untuk pencatatan dan penanganan masalah pemeliharaan, organisasi dapat menghindari kehilangan informasi, mempercepat proses perbaikan, serta memastikan setiap lokasi terpantau dengan baik. Transparansi status perbaikan meminimalkan fragmentasi informasi antara staf lapangan dan manajemen pusat, memungkinkan respons yang lebih cepat dan efisien terhadap masalah teknis. Roger juga mendukung dokumentasi dan audit pemeliharaan melalui catatan foto dan histori perbaikan, yang berguna untuk evaluasi jangka panjang dan perencanaan pemeliharaan preventif.

6. Captain Barbershop Membership

Captain Membership adalah aplikasi manajemen keanggotaan yang dirancang khusus untuk outlet Captain Barbershop. Aplikasi ini (gambar 2.8) menyatukan berbagai fungsi terkait membership dalam satu platform terpadu mulai dari pelacakan poin, status keanggotaan, progres level, hingga penukaran hadiah secara *real time*. Pengguna juga bisa melihat promosi eksklusif, melakukan booking layanan di barbershop melalui aplikasi, serta

mengundang orang lain untuk mendapatkan poin tambahan. Aplikasi ini memudahkan anggota dalam mengelola semua aktivitas membership mereka secara praktis dan transparan.



Gambar 2. 8 Portofolio Captain Barbershop Membership

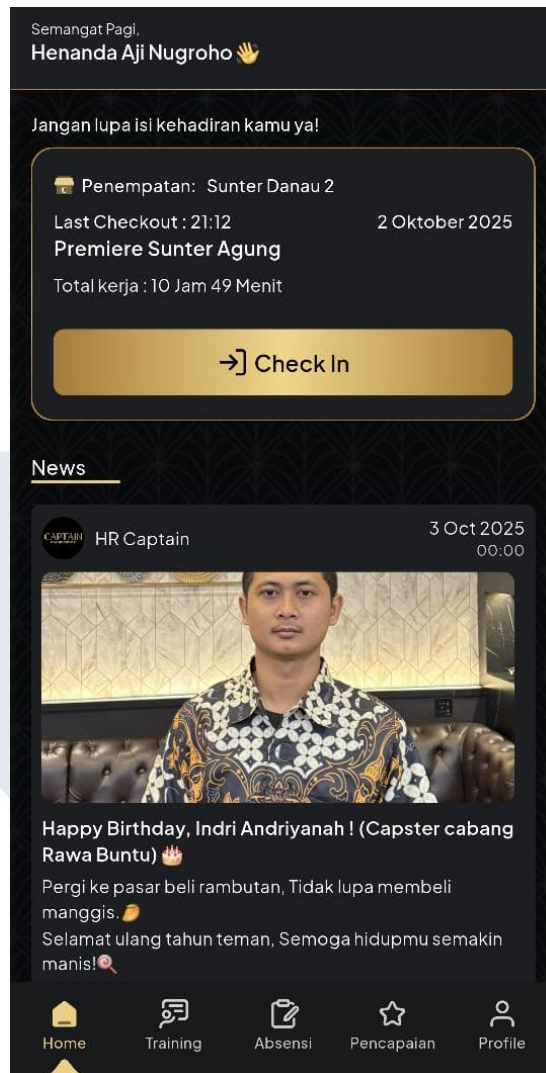
Dalam hal kegunaan, Captain Membership berfungsi untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkuat hubungan antara member dan jaringan barbershop. Dengan skema poin dan level yang jelas serta fitur penukaran hadiah, aplikasi ini mendorong pelanggan untuk kembali menggunakan layanan dan tetap aktif dalam program keanggotaan. Booking layanan melalui aplikasi juga menambah kenyamanan, mengurangi gesekan dalam pengalaman pelanggan. Dari sisi operasional outlet, aplikasi ini membantu outlet dalam mengelola dan memantau aktivitas keanggotaan secara terstruktur, menyediakan data seputar perilaku

dan preferensi member yang dapat digunakan untuk kampanye pemasaran atau promosi yang lebih efektif.

7. Captain HRIS

Captain Barbershop HRIS adalah aplikasi *Human Resource Information System* yang dirancang khusus untuk menyederhanakan manajemen karyawan di jaringan Cabang Barbershop Captain (gambar 2.9). Aplikasi ini menggabungkan berbagai fungsi HR dalam satu platform terpadu: mulai dari kehadiran digital, pemantauan disiplin kerja, pencatatan pencapaian karyawan, pengajuan izin dan cuti, pengelolaan shift panjang, hingga reimbursement pengeluaran karyawan. Dengan antarmuka aplikasi, karyawan cukup melakukan *clock in* atau *clock out*, melihat status permohonan izin atau pembayaran kembali, serta memantau performa dan pengajuan administratif melalui satu aplikasi yang sama.



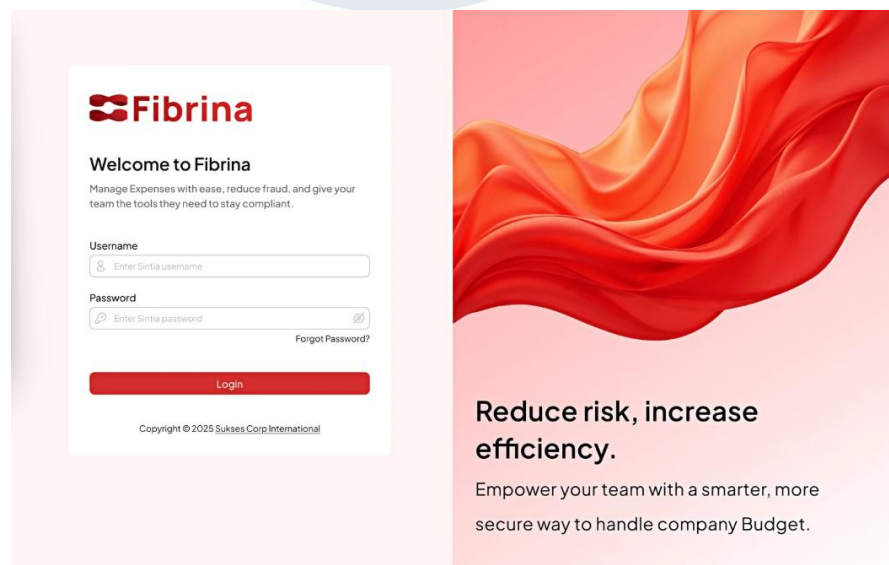


Gambar 2. 9 Portofolio Captain HRIS

Dari sisi kegunaan, Captain Barbershop HRIS memungkinkan perusahaan untuk mengelola aktivitas karyawan secara lebih efisien dan transparan di semua cabang. Proses seperti absensi, pengajuan cuti atau izin, dan permintaan *reimbursement* menjadi lebih cepat dan terstruktur, karena semua lewat aplikasi dan tercatat secara *real-time*. Selain itu, manajemen dapat memantau kedisiplinan dan pencapaian individu melalui sistem yang langsung memperlihatkan data performa. Dengan demikian, aplikasi ini mendukung optimalisasi operasional HR, mengurangi beban administratif manual, serta meningkatkan akuntabilitas dan keteraturan dalam manajemen karyawan.

8. Fibrina

Fibrina adalah sebuah *platform* manajemen pengeluaran yang dikembangkan oleh Sukses Corp. Aplikasi ini dirancang untuk memudahkan proses pencatatan, persetujuan, dan pengelolaan pengeluaran perusahaan secara terpadu (gambar 2.10). Pengguna dapat mengajukan biaya dengan cepat melalui sistem, melampirkan bukti seperti kuitansi atau invoice, dan mencantumkan detail penting seperti nama karyawan, departemen, anggaran yang terkait, serta metode pembayaran. Semua data pendukung yang diperlukan dapat diunggah agar catatan pengeluaran menjadi lengkap dan transparan. Fibrina juga menyediakan dashboard dengan pembaruan secara real-time sehingga setiap pengajuan, persetujuan, atau penolakan dapat dilihat statusnya langsung, baik oleh pemakai maupun pihak manajemen. Tampilan antarmuka aplikasi dibuat ramah pengguna dan dapat diakses melalui *website* maupun *mobile*, yang menjamin kenyamanan dalam penggunaannya.



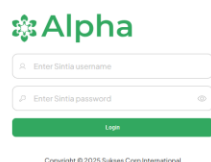
Gambar 2. 10 Portofolio Fibrina

Manfaat Fibrina bagi perusahaan sangat signifikan di sisi keuangan dan operasional. Pertama, aplikasi ini membantu menjaga pengeluaran tetap sesuai anggaran melalui kontrol dan visibilitas yang tinggi, manajemen

dapat memantau pengeluaran cabang atau departemen mana yang melampaui budget, dan mengambil tindakan korektif lebih awal. Kedua, dengan adanya catatan lengkap dan bukti pengeluaran yang tersimpan, risiko kesalahan atau kecurangan dapat diminimalkan. Proses persetujuan menjadi lebih cepat dan transparan, yang juga dapat mempercepat proses reimburse. Selain itu, dokumentasi dan histori pengeluaran menjadi terdokumentasi dengan baik, yang memudahkan audit atau evaluasi keuangan jangka panjang. Dengan demikian, Fibrina mendukung efisiensi, transparansi, dan keamanan pengelolaan keuangan di organisasi.

10. Alpha

Alpha adalah platform manajemen pengadaan yang dirancang untuk menyederhanakan seluruh proses pembelian dalam suatu perusahaan. Melalui Alpha, pengguna dapat melakukan permintaan pembelian, menyertakan dokumen pendukung seperti penawaran atau invoice, serta mengatur detail seperti nama pemohon, departemen, vendor, anggaran, dan metode pembayaran semuanya dalam satu sistem terpadu yang aman dan mudah digunakan (gambar 2.11). Platform ini menyediakan pembaruan status real-time terhadap progres permintaan pembelian, serta antarmuka yang intuitif baik melalui web maupun mobile. Dengan fitur catatan dan dokumentasi tambahan, setiap transaksi pembelian menjadi terdokumentasi secara rapi dan dapat diaudit pada kemudian hari.



Gambar 2. 11 Portofolio Alpha

Dalam penggunaannya, Alpha memberikan manfaat signifikan untuk mengoptimalkan alur pengadaan di perusahaan. Pertama, ia meningkatkan transparansi karena setiap pembelian dapat dilacak dari tahap pengajuan hingga persetujuan dan pemenuhan. Kedua, platform ini membantu menjaga proses pembelian agar tetap sesuai kebijakan karena sistem mencatat detail anggaran, verifikasi vendor, dan dokumen pendukung. Ketiga, penggunaan Alpha memungkinkan pengendalian biaya yang lebih baik dengan laporan *real-time*, sehingga manajemen dapat cepat mendeteksi pembelian yang berpotensi melewati anggaran atau tidak relevan. Secara keseluruhan, Alpha mendukung efisiensi, keteraturan, dan akuntabilitas dalam proses procurement suatu organisasi.

