

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Deskripsi Perusahaan

2.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Sebagai pionir sekaligus penyedia solusi Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) terdepan di Indonesia, jejak langkah PT Solusi Teknologi Informasi. telah dimulai sejak tahun 1975. Operasional bisnis ini semakin mantap setelah resmi bernaung di bawah bendera grup induknya pada tahun 1983. Terdorong oleh keyakinan akan pesatnya potensi industri teknologi di Tanah Air, perusahaan terus berekspansi dan memperkuat permodalan. Langkah besar ini diwujudkan pada tahun 1990, ketika perusahaan resmi masuk Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode emiten tertentu [31].

Perusahaan mendirikan anak perusahaan, PT Mitra Integrasi Informatika (MII), pada tahun 1996 untuk meningkatkan penetrasinya di bidang solusi bisnis. Ekspansi berlanjut hingga 2011, ketika perusahaan melakukan akuisisi strategis besar terhadap Soltius untuk memperkuat posisi dalam lini bisnis konsultasi TIK dan secara bersamaan membentuk usaha patungan dengan Synnex Technology International Corp untuk memperkuat sektor distribusi [31].

Contoh pertumbuhan eksponensial ini ditunjukkan oleh laba bersih sebesar Rp5 triliun pada tahun 2012, yang kemudian meningkat tajam menjadi lebih dari Rp10 triliun pada tahun 2016. Pada tahun 2019, perusahaan menjadi pengumpul solusi IoT pertama dan satu-satunya untuk Intel di Indonesia dan mencatat penjualan bersih yang melebihi Rp15 triliun (setara dengan USD 1 miliar), sehingga menjadi salah satu entitas perusahaan teknologi paling berharga di Nusantara [31].

2.1.2 Visi, Misi, dan Nilai Inti (Core Values)

Perusahaan bertujuan menjadi pemasok teknologi digital yang paling terpercaya dan andal bagi semua pemangku kepentingannya. Sejalan dengan visi ini perusahaan menjalankan empat misi utama untuk mencapai hal tersebut:

1. Memberikan semua pengguna dan mitra bisnis layanan yang inovatif, berharga, konsisten, efektif, dan efisien.
2. Meningkatkan nilai dan prospek kompetitif pemegang saham.
3. Menciptakan dan membangun suasana yang ideal, positif, dan kompetitif bagi semua karyawan.
4. Berkontribusi terhadap pertumbuhan dan peningkatan teknologi digital di seluruh wilayah Indonesia.

Perusahaan punya tiga Nilai Inti yang dijadikan pedoman kerja sehari-hari untuk semua kalangan, mulai dari staf biasa sampai tingkat manajemen. Nilai yang pertama adalah Integritas, yang artinya setiap tindakan kita harus selalu sejalan dengan aturan hukum dan standar moral. Kedua, Profesionalisme, yaitu keharusan untuk memiliki wawasan serta keahlian yang mendalam di bidang masing-masing. Terakhir adalah semangat Kewirausahaan. Nilai ini yang mendorong keberanian untuk memulai sesuatu yang baru, memotivasi diri, dan pastinya pantang menyerah walau harus menghadapi kegagalan [31].

2.1.3 Identitas Visual (Logo)

Logo PT Solusi Teknologi Informasi. direpresentasikan melalui desain tipografi huruf "M" kapital yang dicetak tebal dengan garis-garis bersudut miring dinamis, melambangkan fondasi perusahaan yang kokoh sekaligus pergerakannya yang adaptif dan proaktif di tengah arus digitalisasi. Huruf "M" tersebut diaplikasikan dengan paduan warna biru dan merah yang merepresentasikan profesionalisme, keberanian, dan semangat inovasi. Tepat di bawah simbol tersebut, tertera penulisan nama perusahaan yang mempertegas identitas entitas korporasi di mata publik dan mitra industri [31].

2.1.4 Bidang Usaha dan Produk

Secara umum, kegiatan operasional PT Solusi Teknologi Informasi dijalankan melalui dua lini bisnis yang berbeda. Pembagian struktur operasional ini dilakukan agar perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih terpusat dan sesuai dengan dinamika target pasar teknologi di Indonesia [31].

Lini yang pertama adalah Bisnis Distribusi (Distribution Business). Pada unit operasional ini, fokus utamanya terletak pada penyediaan serta penyaluran berbagai macam perangkat keras (hardware) maupun perangkat lunak (software). Produk-produk teknologi yang didistribusikan merupakan keluaran dari berbagai merek global ternama. Tentunya, agar seluruh perangkat IT tersebut bisa disalurkan secara merata kepada para klien, unit distribusi ini didukung penuh oleh kehadiran sistem manajemen logistik yang telah dikelola secara modern [31].

Selanjutnya, terdapat lini bisnis kedua yang dikenal sebagai Bisnis Solusi dan Konsultasi (Solution & Consulting Business). Pada unit operasional inilah penulis melaksanakan program magang, tepatnya ditempatkan di bawah naungan divisi Enterprise Application Delivery. Berbeda dengan lini distribusi yang berfokus pada perputaran barang fisik, pada lini bisnis solusi ini perusahaan berperan langsung sebagai pihak konsultan. Perusahaan turun tangan membantu klien korporasi dalam merumuskan sekaligus menerapkan jalan keluar untuk setiap permasalahan sistem IT di perusahaan mereka [31].

Pelayanan yang diberikan oleh tim pada bisnis solusi ini mencakup tahapan yang cukup panjang. Prosesnya dimulai dari perancangan arsitektur sistem dasar, dilanjutkan dengan analisis kebutuhan di lapangan, proses pemasangan, hingga tahap pendampingan operasional harian. Pendekatan menyeluruh ini bertujuan agar proses transformasi digital yang sedang diupayakan oleh pihak klien dapat terwujud secara maksimal tanpa terhambat oleh kendala teknis [31].

Mengingat permasalahan sistem IT di ranah industri saat ini sangatlah rumit dan beragam, pihak manajemen kemudian mengkategorikan jenis layanannya ke dalam sebuah kerangka kerja terpadu. Pengelompokan layanan yang sifatnya dari hulu ke hilir (*end-to-end*) ini secara resmi dinamakan sebagai rumusan "8 Pilar Solusi Digital", yang mana di dalamnya mencakup:

1. Cloud Services

Layanan komputasi awan publik menjadi fokus utama pada pilar ini. Klien tidak perlu lagi repot menyiapkan ruang server mandiri karena seluruh operasional

komputasinya akan ditangani langsung oleh tim ahli dari perusahaan. Dari sisi keamanan data, layanannya sudah dibekali dengan sistem proteksi berlapis untuk memastikan tidak ada informasi perusahaan yang bocor ke pihak luar [31].

2. Big Data & Analytics

Setiap perusahaan berskala besar pasti memiliki tumpukan data operasional yang jumlahnya sangat masif. Pilar layanan ini hadir untuk membantu klien mengolah data-data mentah tersebut. Proses analisis yang dilakukan secara mendalam ini nantinya akan menghasilkan wawasan bisnis (*business insight*) yang sangat berharga bagi jajaran manajemen klien sebagai acuan saat merumuskan keputusan-keputusan penting [31].

3. Security

Urusan keamanan siber juga menjadi tanggung jawab tersendiri pada layanan ketiga ini. Mengingat ancaman digital makin beraneka ragam bentuknya, perusahaan memadukan keahlian dari para teknisi profesional dengan perangkat lunak perlindungan keluaran terbaru. Hal ini dilakukan demi mencegah sekaligus memblokir masuknya peretas atau virus yang bisa merusak sistem jaringan klien [31].

4. Hybrid IT Infrastructure

Bagi perusahaan yang membutuhkan perbaikan infrastruktur jaringan IT dan basis datanya, pilar keempat ini menawarkan solusi yang cukup fleksibel. Tim di lapangan akan membantu melakukan optimasi sistem menyesuaikan dengan fasilitas klien, entah itu infrastruktur yang masih murni mengandalkan server lokal di ruangan kantor (*on-premise*) maupun yang sebagian sudah bergeser menggunakan teknologi awan [31].

5. Business Application

Layanan pada pilar ini banyak berkaitan dengan tahapan perancangan serta penerapan aplikasi tingkat perusahaan (*enterprise*). Salah satu proyek yang paling mendominasi di area ini adalah pemasangan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP). Tujuan utama dari implementasi aplikasi bisnis seperti ini tidak lain adalah

untuk mengakselerasi alur kerja antardepartemen di perusahaan klien menjadi lebih cepat, efisien, dan seluruh pusat datanya saling terintegrasi [31].

6. Digital Business

Platform Penyediaan ekosistem digital mandiri untuk menunjang rutinitas pekerjaan harian klien merupakan fokus dari pilar layanan keenam ini. Dengan dibangunnya platform kerja berbasis digital, ritme pekerjaan para karyawan di perusahaan klien bisa menjadi jauh lebih dinamis. Mereka tetap dapat menuntaskan kewajiban secara produktif tanpa harus selalu hadir dan duduk di balik meja kantor fisik [31].

7. Consulting & Advisory Services

Bantuan yang ditawarkan oleh perusahaan ternyata tidak selalu berupa urusan teknis komputer. Terdapat juga layanan konsultasi manajemen IT untuk mencari akar permasalahan birokrasi di organisasi klien. Target utama dari konsultasi strategis ini adalah untuk meruntuhkan sekat-sekat komunikasi yang ada antardepartemen, sehingga solusi penerapan teknologi apa pun yang diusulkan nantinya bisa diterima secara menyeluruh oleh pihak internal klien [31].

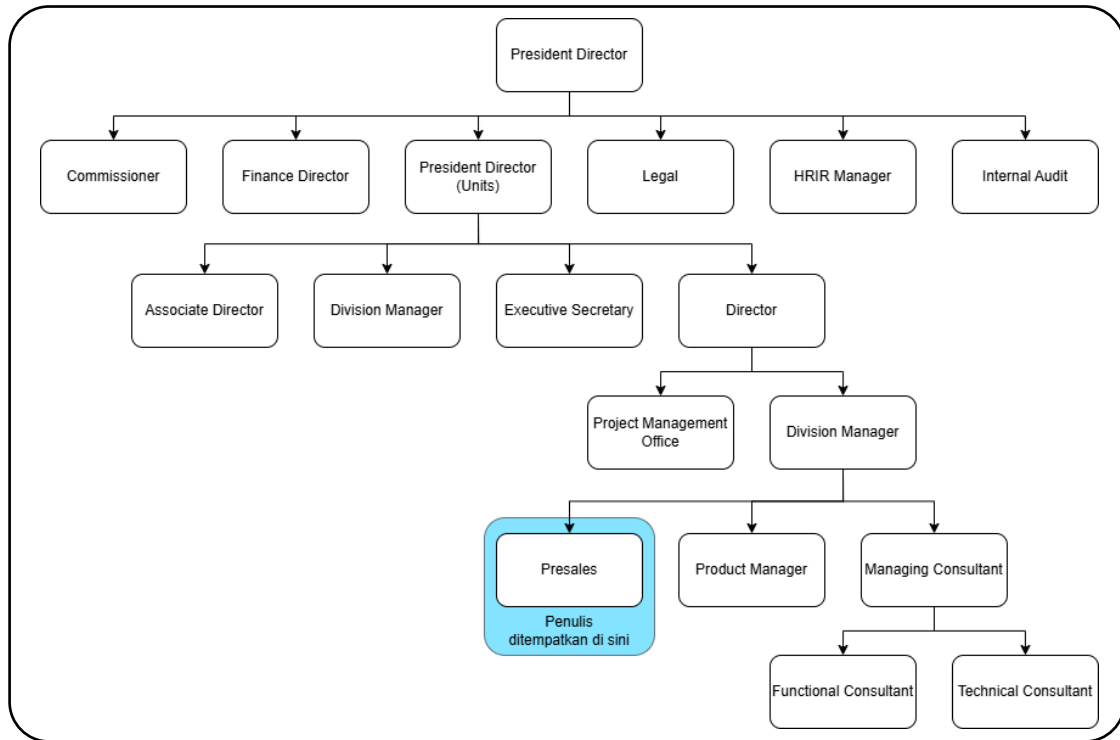
8. Managed Services

Guna menunjang kelancaran operasional klien untuk jangka panjang, disediakan layanan pengelolaan berkelanjutan pada pilar terakhir ini. Melalui layanan tersebut, perusahaan menawarkan komitmen untuk ikut memelihara keberlangsungan inovasi IT milik klien. Bentuk pelaksanaannya bisa berupa proses perawatan teknis rutin hingga kesediaan untuk menempatkan seorang ahli konsultan secara penuh waktu (full-time) demi mendampingi klien [31].

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

PT Solusi Teknologi Informasi memiliki pembagian struktur organisasi yang cukup mendetail. Hal ini diterapkan supaya setiap unit kerja punya garis koordinasi yang jelas, terutama dalam mendukung jalannya operasional perusahaan sehari-hari. Dengan adanya hierarki yang tertata, setiap kebijakan dari level manajemen atas bisa diturunkan menjadi langkah kerja teknis yang lebih efektif di lapangan.

Penulis juga melihat bahwa kejelasan struktur ini sangat membantu kelancaran komunikasi antar divisi. Adapun gambaran visual dari susunan organisasi tersebut dapat dilihat pada bagan di bawah ini:



Gambar 2. 1 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber: Mentor Magang (2026)

Jika melihat pada bagan Gambar 2.1, posisi tertinggi di perusahaan ditempati oleh seorang President Director. Pada level ini, ada beberapa fungsi pengawasan dan bantuan strategis seperti Commissioner, Finance Director, Legal, HRIR Manager, hingga Internal Audit. Setelah itu, garis koordinasi akan berlanjut ke President Director (Units) yang bertugas mengawasi manajer di tingkat menengah. Di bawahnya, terdapat jabatan seperti Associate Director dan Division Manager yang juga dibantu oleh seorang Executive Secretary dalam menjalankan urusan administratif.

Lalu, alur komandonya akan turun lagi menuju posisi Director. Di sinilah unit operasional harian mulai dikelola secara lebih spesifik. Di bawah arahan seorang Director, terdapat dua bagian penting yaitu Project Management Office dan satu orang Division Manager. Peran Division Manager ini cukup besar karena ia

memimpin departemen-departemen yang berhubungan langsung dengan siklus bisnis inti perusahaan.

Mengenai program magang yang sedang penulis jalankan, penempatannya berada di bagian Presales. Tugas utama di bagian Presales sendiri lebih fokus pada tahap awal konsultasi proyek, khususnya dalam menganalisis apa saja kebutuhan teknis klien sebelum solusi benar-benar diterapkan. Selain tim Presales, dalam garis koordinasi yang sama juga terdapat bagian Product Manager dan Managing Consultant.

Bagian terakhir dalam struktur ini adalah Managing Consultant yang membawahi para konsultan lapangan. Tim ini terdiri dari Functional Consultant dan Technical Consultant. Dengan susunan yang saling terhubung seperti ini, perusahaan bisa memastikan seluruh proses kerja tetap terjaga kualitasnya, mulai dari tahap analisis awal sampai dukungan teknis di akhir proyek.

