

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

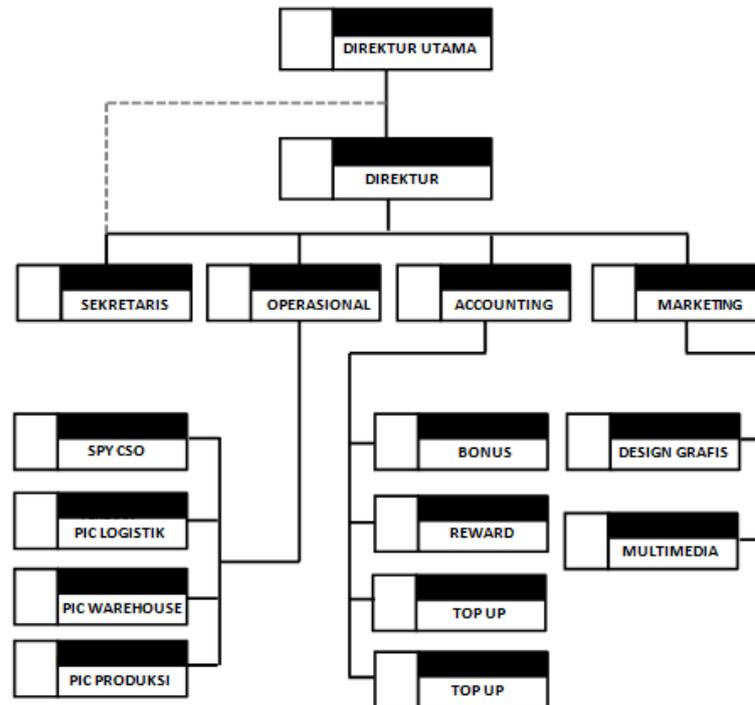
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Pada tahun 2007, PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST) semulanya bernama PT. Duta *Business School* (DBS) atau PT. Duta *Future Internasional* yang bergerak di bidang bisnis *network marketing* yang menggabungkan konsep *multi level marketing* dan *binary* dalam sistem *e-commerce*. Perusahaan ini menjual pulsa dan hak usaha dengan memakai sistem *multi level marketing* dalam bisnisnya. Seiring berjalannya waktu, PT. DBS yang dulunya besar mulai kehilangan pelanggannya, sehingga pada tahun 2013 mengganti namanya menjadi PT. VSI dengan menjual produk dan sistem yang sama. Setelah berjalan selama 4 tahun, akhirnya PT. VSI pun tidak berjalan dengan baik. Pada tahun 2017, Febrian Agung selaku *founder* membuat perusahaan baru yang bernama PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST). Sesuai namanya, Febrian Agung berharap perusahaan ini menjadi yang terbaik khususnya di Asia Tenggara dengan dibuktikan melalui penghargaan dan legalitas yang diraih, sehingga perusahaan ini layak beroperasi di Indonesia.

2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang dipakai dalam PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST) yaitu struktur fungsional, dimana pembagian kerja dilakukan berdasarkan fungsi manajemennya seperti operasional, *accounting*, dan *marketing*.

Struktur Organisasi PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi



Sumber: PT BEST

Gambar 2.1 Struktur Organisasi

2.3 Deskripsi Jabatan

1. Direktur Utama

Direktur utama bertugas untuk menyusun strategi bisnis usaha, mengawasi situasi usaha, dan melakukan evaluasi usaha.

2. Direktur

Direktur bertugas untuk mengawasi kinerja para manajer dan karyawan, serta menerbitkan kebijakan-kebijakan dalam perusahaan.

3. Sekretaris

Sekretaris bertugas menyusun rencana kegiatan, mengurus administrasi dan persuratan perusahaan.

4. Operasional

Operasional bertanggung jawab dalam mengelola dan mengendalikan seluruh kegiatan operasional dalam perusahaan.

5. Accounting

Accounting bertanggung jawab dalam mengelola seluruh aktivitas keuangan dalam perusahaan, serta menyusun laporannya.

6. Marketing

Marketing bertanggung jawab dalam strategi pemasaran produk dalam perusahaan.

7. Spy CSO

Spy CSO bertanggung jawab dalam mengawasi kinerja *customer service* di perusahaan.

8. PIC Logistik

PIC Logistik bertanggung jawab dalam mengawasi kinerja karyawan bidang logistik di perusahaan.

9. PIC Warehouse

PIC Warehouse bertanggung jawab dalam mengawasi kinerja karyawan bagian gudang di perusahaan.

10. PIC Produksi

PIC Produksi bertanggung jawab dalam mengawasi kinerja karyawan bagian produksi di perusahaan.

11. Bonus

Bagian bonus bertanggung jawab dalam mengelola bonus yang akan diberikan kepada mitra usaha.

12. Reward

Bagian reward bertanggung jawab dalam mengelola reward yang akan diberikan kepada mitra usaha.

13. Top Up

Top up bertanggung jawab dalam mengelola kegiatan *top up* atau pengisian saldo bagi mitra usaha yang akan membeli produk.

14. Desain Grafis

Desain grafis bertugas dalam membuat ilustrasi yang akan dimuat dalam media cetak seperti brosur, profil perusahaan, serta proposal usaha.

15. Multimedia

Multimedia bertugas dalam membuat foto dan video yang digunakan sebagai media promosi produk.

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

PT. Bandung Eco Sinergi Teknologi (BEST) menggunakan sistem penjualan langsung dengan menerapkan konsep syariah dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan Permendag No 32 tahun 2008 dan Permendag No 70 tahun 2019, penjualan langsung adalah sistem penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh penjual langsung yang bekerja atas dasar komisi dan bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar

lokasi eceran. Untuk mendaftar menjadi mitra usaha, calon mitra perlu mengisi formulir pendaftaran dan membayar biaya registrasi sebesar Rp 100.000, serta berbelanja senilai Rp 2.000.000 namun mendapatkan produk senilai Rp 3.000.000. Mitra usaha dapat meningkatkan potensi *reward* dengan cara menambah hak usaha. Jumlah maksimal hak usaha yang dapat dimiliki oleh seorang mitra yaitu 32 hak usaha. Dengan 32 hak usaha, seorang mitra dapat memperoleh peluang *reward* senilai Rp 51.770.000.000. Nilai *reward* tersebut diperoleh dari 32 hak usaha dikali 1 *reward plan c* yang memiliki total nilai Rp 1.670.000.000.

Setiap tingkatan *reward* diperoleh setelah pembelian ulang produk dan mengajak mitra baru sesuai dengan target di atas. Sebagai contoh, untuk mendapat *reward* umroh atau motor seorang mitra harus melakukan pembelian ulang produk, serta mengajak 100 orang di kiri dan 100 orang di kanan. Jika dalam 200 orang tersebut mengajak mitra baru, orang pertama yang mengajak akan mendapat poin tambahan. Cara untuk mengembangkannya, seorang mitra dapat memakai produknya sendiri, lalu menceritakan manfaat produk dan peluang usaha tersebut, kemudian mengajak calon mitra untuk menghadiri seminar dan bergabung menjadi mitra. Selain *reward*, terdapat bonus lainnya seperti bonus penjualan senilai 20% nilai transaksi dan bonus pengembangan jaringan yakni bonus pasangan di kiri dan kanan senilai Rp 50.000 perpasang.