

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Deskripsi Perusahaan

Mr. Ishii dimulai oleh seorang mantan tentara Jepang yang dikirim di Indonesia pada masa penjajahan Jepang. Pada masa pendudukan Jepang, banyak dari tentara Jepang yang dikirim balik untuk pulang ke Jepang. Akan tetapi, berbeda dengan Mr. Ishii yang sudah merasa lekat dengan Indonesia dan bahkan berjuang bersama - sama dengan rakyat Indonesia demi kemerdekaan Indonesia.

Setelah masa kemerdekaan Indonesia, Mr. Ishii mulai membuat keluarga di Indonesia dan sebagai bentuk dari rasa penghormatan kepada Indonesia, Mr. Ishii berusaha mencari komoditas Indonesia yang bermanfaat dan dapat diperkenalkan hingga ke luar negeri khususnya Jepang, sehingga bisa membentuk kerjasama yang baik antara Indonesia dan Jepang. Pada tahun 1956 - 1965, Mr. Ishii mulai mempelajari industri perdagangan konjac dan menjadi satu-satunya orang yang dipercaya untuk melakukan inspeksi kepada pemerintah Jepang dalam hal pengeksporan konjac atau umbi porang.

Pada tahun 1971, Mr. Ishii menciptakan sebuah PT bernama PT. Ambitious Trading. Co dengan tujuan untuk memperkenalkan ubi konjac yang sudah diolah menjadi Konnyaku dan Shirataki ke khalayak luas. Kata *Ambitious* berasal dari Motto oleh William S. Clark. yang berbunyi “*Boys, be ambitious!*” dalam bahasa Jepang “少年よ大志を抱け”. PT. Ambitious Trading. Co memiliki visi untuk menjadi produsen Konnyaku terbesar di dunia. Selain itu, mereka juga memiliki misi seperti PT. Ambitious Trading. Co berkomitmen untuk memberi pelayanan terbaik dari segi kualitas, pengiriman, pengembangan produk, hingga efektifitas proses. Pada tahun 1985, PT. Ambitious Trading. Co mulai melakukan produksi dan ekspor keripik konjac sebagai bahan mentah dari Konnyaku dan Shirataki. Pada tahun 1988, PT. Ambitious Trading. Co mulai memproduksi Konnyaku dan Shirataki dan mulai dijual di Indonesia. Pada tahun 1991, PT. Ambitious Trading.

Co sukses dalam memproduksi produk Shirataki kering dan mulai di ekspor ke Jepang. Selang 6 tahun, pada tahun 1997, PT. Ambitious Trading. Co mulai mengekspor beras Konnyaku ke Jepang. Pada tahun 1998, PT. Ambitious Trading. Co. melakukan pergantian nama menjadi PT. AMBICO. Pada tahun 2008, PT. AMBICO mulai mengekspor Konnyaku dan Shirataki ke Amerika. Kemudian pada tahun 2014, PT. AMBICO mulai menjual produknya ke Korea Selatan. Pada tahun 2016, PT. AMBICO mendapat sertifikat ISO.



Gambar 2.1 Logo perusahaan PT. Ambico dan Mr. Ishii  
Sumber: <https://ambico.co.id>

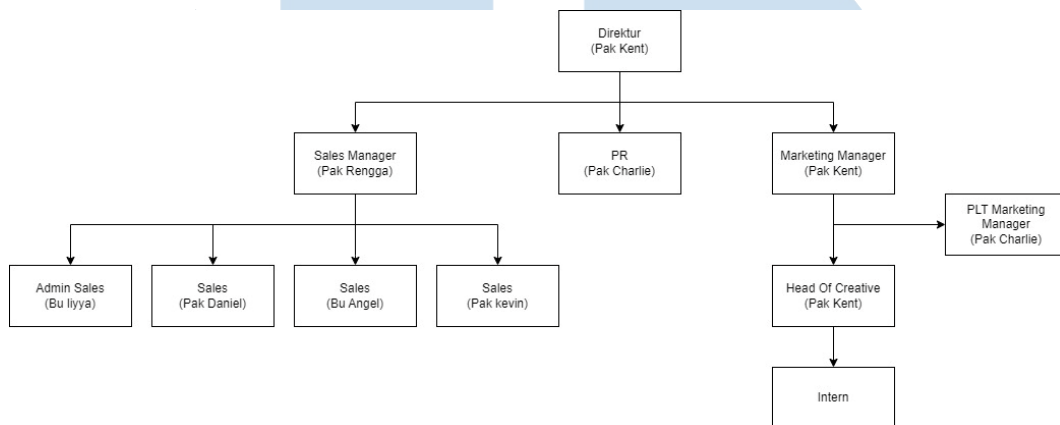
Pada tahun 2017, PT. AMBICO mulai membuat pabrik untuk mulai produksi Konnyaku *Rice*. Pada tahun ini juga PT. AMBICO mulai berkolaborasi dengan perusahaan - perusahaan lokal di Indonesia untuk mengembangkan produk - produk kesehatan. Pada tahun 2018, PT. AMBICO mengembangkan produksi pertanian porang dan pada tahun 2021, PT. AMBICO membuat identitas visual yang baru yang ditandai dengan berubahnya tampilan produk dari Konnyaku dan Shirataki. Hingga saat ini PT. AMBICO sudah melakukan produksi dan melakukan ekspor ke 8 negara di dunia.



Gambar 2.2 Gambar distribusi produk PT. Ambico  
Sumber: <https://ambico.co.id>

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut merupakan bagan dari struktur perusahaan di PT. Ambico (Mr. Ishii) beserta dengan jabatannya.



Gambar 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan Mr. Ishii

Dalam struktur perusahaan Mr. Ishii, disini bisa dilihat bahwa posisi tertinggi pada perusahaan Mr. Ishii adalah direktur. Direktur memiliki tanggung jawab dalam memimpin dan bertanggung jawab dalam pengelolaan perusahaan, menentukan dan memutuskan sebuah kebijakan dalam perusahaan, menjadi perwakilan perusahaan ketika berhubungan dengan dunia luar perusahaan, menyusun dan menetapkan strategi yang dapat mewujudkan visi dan misi perusahaan, serta mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan perusahaan. Kemudian dibagi menjadi 3 divisi berupa *sales*, *public relation*, dan juga *marketing*. Untuk sales sendiri bertanggung jawab dalam segala hal dalam produk dari Mr. Ishii, seperti menghubungkan produk Mr. Ishii dengan pasar, meningkatkan pendapatan dan profitabilitas, menciptakan hubungan dan loyalitas pelanggan, memahami kebutuhan pasar, serta menghadapi persaingan. Selain *sales* juga terdapat *admin sales* dimana memiliki tanggung jawab berupa membuat laporan dari hasil target penjualan, mengatur kebutuhan dari tim *sales* yang ada, dan turut membantu penjualan di perusahaan seperti *sales*. Kemudian untuk *public relation* memiliki kewajiban untuk mempromosikan produk Mr. Ishii, memantau opini publik terhadap produk Mr. Ishii, membuat materi promosi,

mengembangkan strategi komunikasi perusahaan, dan menjalin hubungan yang baik dengan media. Untuk marketing manager sendiri berfokus pada memimpin inisiasi promosi produk, mengkoordinasikan strategi pemasaran, mengatur budget untuk setiap iklan atau kampanye, memonitoring pertumbuhan perusahaan, mencoba setiap kemungkinan strategi marketing baru. Untuk *head of creative* atau *creative director* sendiri memiliki tanggung jawab dalam membantu tim untuk menghasilkan ide - ide baru dalam dunia kreatif, memantau dan mengawasi proses produksi dan pelaksanaan proyek kreatif, mempelajari trend terkini dalam dunia kreatif, memberikan motivasi terhadap tim kreatif, serta membuat laporan atas hasil atau progres dari proyek yang dikerjakan dalam tim kreatif. Penulis sebagai peserta magang berada di bawah divisi marketing yang berfokus di bidang creative. Disini penulis membuat berbagai proyek edukasi dan promosi dalam bentuk video, foto, ataupun *motion*.

### **2.3 Portfolio Perusahaan**

Untuk portofolio dari PT. Ambico sendiri, seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, PT. Ambico merupakan perusahaan penyedia komoditas pertanian yang berfokus pada pertanian umbi porang. Dalam pengalamannya PT. Ambico sudah bekerjasama dengan Lemonilo untuk menciptakan Lemonilo Konjac yang merupakan mie rendah kalori berbahan umbi porang. Kemudian bekerja sama juga dengan tropicana dalam pembuatan produk mereka yaitu tropicana mie dan nasi shirataki. Kemudian nasi berbahan konjac atau umbi porang bernama Kongbap dari Marifood. PT. Ambico juga turut bekerja sama bersama dengan fitmee untuk membuat mie instan konnyaku. Serta bekerja sama dengan Ashitaki dalam membuat mie tinggi serat shirataki berwarna hijau. Pada tahun 2017, PT. Ambico merilis produk konjac buatannya sendiri dan produk tersebut diberi nama Mr. Ishii dengan 2 jenis produk yaitu Konnyaku dan Shirataki, kedua produk tersebut juga memiliki 2 jenis yaitu produk kering dan juga basah.



Gambar 2.4 Gambar produk kerjasama dan produk resmi dari PT. Ambico

Mr. Ishii juga memperoleh beberapa kualifikasi berstandar internasional seperti pendekatan etis dan ramah lingkungan berstandar Jepang yang berupa sertifikasi JAS (Standar Pertanian Jepang) dengan terjaminnya lahan pertanian organik yang bebas bahan kimia. Kemudian PT. Ambico juga memperoleh sertifikasi berstandar nasional berupa ISO. Serta Pt. Ambico juga mendapatkan izin sertifikasi halal berupa MUI dan BPOM.



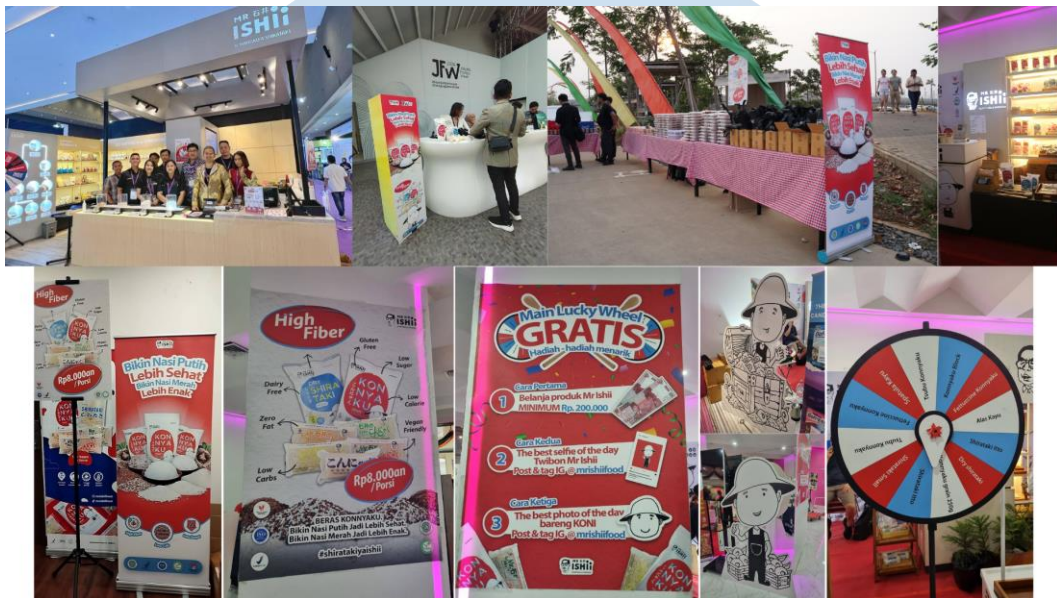
Gambar 2.5 Gambar sertifikasi PT. Ambico

Sumber: <https://ambico.co.id>

Mr. Ishii juga telah melakukan berbagai bentuk promosi baik itu promosi offline maupun offline, untuk offline sendiri Mr. Ishii telah membuka *booth* di beberapa *event* besar seperti Jakarta Fashion Week, OGH Expo, Sial Interfood dan

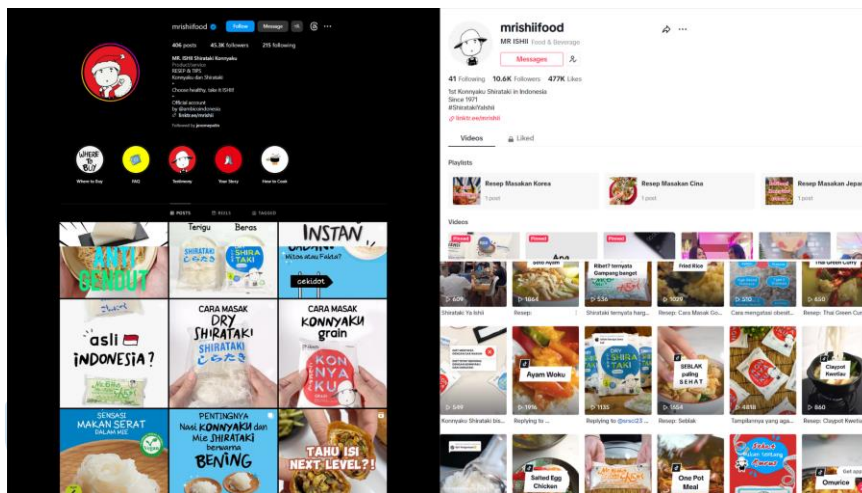


Jakarta Dessert Week untuk menjangkau lebih banyak konsumen dari segala segmen.



Gambar 2.6 Gambar Event Offline & Desain Promosi Mr. Ishii

Mr. Ishii juga turut aktif dalam melakukan promosi online dengan menggunakan sosial media seperti Instagram dan Tiktok. Penggunaan promosi online dilakukan untuk peningkatan engagement pada sosial media mereka.



Gambar 2.7 Gambar Promosi Online Instagram dan Tiktok Mr. Ishii