

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

2.1.1. Sejarah Singkat



Gambar 2. 1 Logo PT Pelita Makmur Perkasa

PT Pelita Makmur Perkasa adalah perusahaan yang didirikan pada tahun 2012 dan bergerak dalam industri minuman impor. Perusahaan ini tergabung dalam Pantja Group yang didirikan oleh Subandi Tanuwidjaja. Perusahaan ini secara khusus berfokus pada industri minuman, termasuk minuman soda dan minuman beralkohol. PMP memiliki jaringan distribusi ke berbagai sektor pasar di Indonesia termasuk ritel, hotel, bar, dan restoran. Selain itu, PMP juga berkomitmen untuk mengeksplor produk baru, serta membangun relasi dengan berbagai produsen minuman internasional.

Awalnya, PT Pelita Makmur Perkasa memulai bisnis sebagai perusahaan kecil di bidang impor dengan produk minuman tertentu dan jaringan distribusi yang terbatas. Seiring berjalannya waktu, PMP

berkembang dan memiliki jaringan distribusi lebih luas di Indonesia. Saat ini, PMP sudah memiliki kantor distribusi yang tersebar pada 12 kota di Indonesia dan terus berkomitmen untuk memperkuat posisinya sebagai pemain besar dalam industri minuman impor di Indonesia. Selain itu, PMP berambisi untuk memperluas bisnisnya dengan melakukan ekspansi untuk menjangkau pasar di Asia Tenggara. Langkah ini sudah dilakukan secara bertahap, dan pada tahun 2015, PMP mulai mengambil langkah pertamanya dengan secara resmi mendaftarkan perusahaannya di Singapura.

Pada bulan Juli 2022, PMP memecah kantor importir menjadi dua bagian yaitu divisi *operation* di Rawagelam dan divisi bisnis di Senayan. Hal ini dikarenakan pertumbuhan bisnis PMP yang semakin besar dan kebutuhan personel yang semakin banyak membuat kantor PMP di Rawagelam sudah tidak mampu untuk menampung jumlah karyawan. Selain itu, lokasi gedung kantor di Sentral Senayan II yang strategis dapat memudahkan *principal* dari dalam dan luar negeri untuk menyelenggarakan pertemuan dengan PMP.



Gambar 2. 2 Gudang PT Pelita Makmur Perkasa di Rawagelam



Gambar 2. 3 Lobby Utama PT Pelita Makmur Perkasa



Gambar 2. 4 Gedung Sentral Senayan II, Jalan Asia Afrika

Industri minuman beralkohol di Indonesia sering menghadapi berbagai tantangan mulai dari perubahan tren pasar, kebutuhan konsumen, dan regulasi yang ketat. PT Pelita Makmur Perkasa memberikan komitmen kuat terhadap layanan pelanggan dan kualitas produk. Hal ini tercermin dengan keputusan kebijakan perusahaan terhadap pemilihan produk, sistem penyimpanan, standar kualitas produk, dan standar kepuasan pelanggan.

Sebagai tanggapan terhadap perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen, PT Pelita Makmur Perkasa secara konsisten melakukan inovasi terhadap produk, layanan, dan strategi penjualan. Selain itu, untuk menjaga dan meningkatkan efisiensi dalam menghadapi perubahan yang cepat, PMP mengambil langkah strategis untuk berinvestasi dalam sistem teknologi informasi. Melalui dedikasi terhadap pelayanan, kualitas, dan inovasi, PMP menjadi bagian besar dari cerita sukses industri minuman impor beralkohol di Indonesia yang semakin berkembang.

2.1.2. Perkembangan Bisnis

Semenjak perusahaan berdiri, PT Pelita Makmur Perkasa berdedikasi untuk membangun relasi dengan produsen minuman beralkohol di berbagai negara dan berkomitmen untuk terus menjaga hubungan baik dengan pelanggan dari berbagai wilayah di Indonesia. Saat ini, PMP telah mendatangkan minuman beralkohol dari 17 negara di dunia dan dipercaya oleh lebih dari 7.000 pelanggan bisnis yang tersebar di 12 kota di Indonesia. Selain itu, PMP telah berhasil menghadirkan 644 SKU minuman beralkohol di Indonesia dan selalu bertambah setiap tahunnya.



Gambar 2. 5 Brand Portfolio PMP

Pasca pandemi Covid-19 , PT Pelita Makmur Perkasa telah berhasil membangun kehadiran yang kuat di sejumlah wilayah kunci di Indonesia, termasuk Jakarta, Bali, Semarang, Bandung, dan Surabaya, serta berbagai wilayah lain di luar pulau Jawa. PMP juga telah memperluas saluran distribusi dengan penambahan IMS Jakarta yang menawarkan rangkaian produk lini terbaru di bawah payung importir PMP. PMP juga menghadirkan distributor PT Pelita Minuman Premium yang berfokus pada produk minuman alkohol kelas atas, hal ini bertujuan untuk meningkatkan portofolio dan jangkauan pasar perusahaan.



Gambar 2. 6 Peta Distribusi PMP

Tabel 2. 1 Pilar-Pilar Perusahaan PMP

Nama	Jenis	Lokasi	Area Distribusi
PT Pelita Makmur Perkasa	Importir	Jakarta	Semua
PT Pelita Mulia Perkasa	Distributor	Jakarta	Jabodetabek
PT Parahyangan Makmur Perkasa	Distributor	Bandung	Jawa Barat
PT Pelita Maju Perkasa	Distributor	Bali	Bali
PT Pelita Mitra Pratama	Distributor	Surabaya	Jawa Timur
PT Pantja Mulia Persada	Distributor	Semarang	Jawa Tengah
PT Pelita Minuman Premium	Distributor	Jakarta	Semua
PT Indobev Multikriya Selaras	Distributor	Jakarta	Pulau Jawa
PT Indobev Mentari Sejahtera	Distributor	Bali	Bali
PT Sumatra Agung Selaras	Distributor	Medan	Sumatera Utara
PT Phinisi Anugerah Nusantara	Distributor	Makassar	Sulawesi Selatan
PT Pantja Agung Internusa	Distributor	Batam	Batam
PT Pelita Abdi Niaga	Distributor	Manado	Sulawesi Utara
PT Parama Artha Nusa	Distributor	Balikpapan	Kalimantan
CV Astana Sanjaya	Distributor	Palembang	Sumatera Selatan

(Sumber: olahan peneliti, 2024)

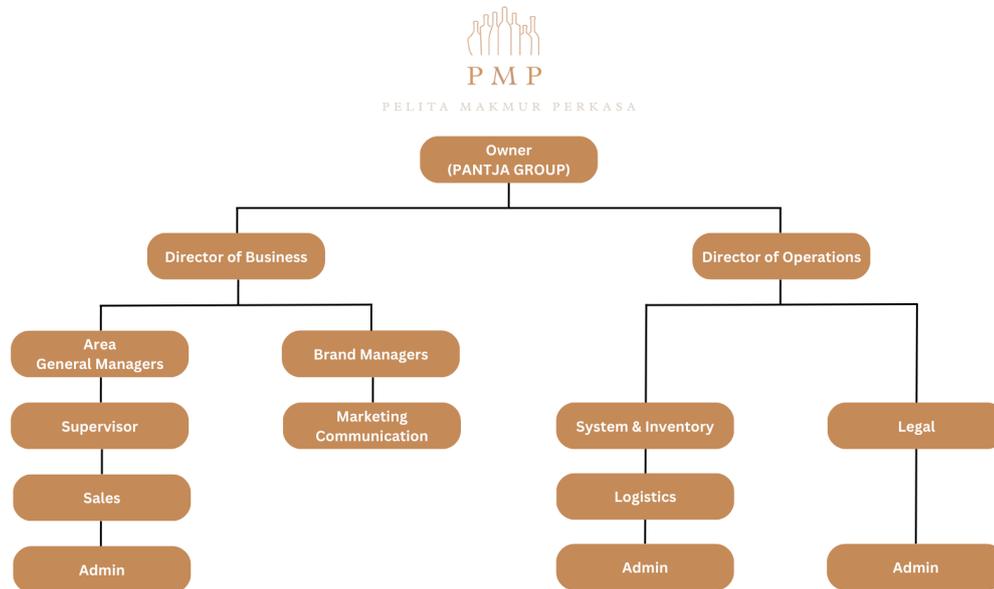
2.1.3. Visi Misi

PT Pelita Makmur Perkasa memiliki slogan “*We play full out, so your brand stand out*” dalam misi untuk merangkul merek minuman beralkohol internasional. Selain itu, distributor PMP memiliki slogan “*At PMP, we elevate your passion to serve*” dalam misi untuk merangkul pelanggan bisnis untuk mengembangkan bisnisnya. PT Pelita Makmur Perkasa memiliki visi dan misi sebagai berikut:

- 1) **Visi** : Menjadi mitra terpercaya dalam mendistribusikan minuman beralkohol di Indonesia, serta membantu pelanggan bisnis dalam mencapai potensi penuh mereka dalam memenuhi kebutuhan pasar.

- 2) **Misi** :
 - a. Menjadi pelopor dalam industri minuman beralkohol, serta memberikan dukungan terbaik untuk produsen minuman beralkohol internasional.
 - b. Menyediakan berbagai merek dan produk minuman beralkohol berkualitas.
 - c. Memberikan wawasan mengenai minuman beralkohol di Indonesia dengan pelaksanaan strategi pemasaran yang tepat sasaran.
 - d. Menjadi mitra bisnis yang berdedikasi untuk memberikan layanan terbaik serta menghadirkan pengalaman bisnis yang memuaskan.
 - e. Mendorong inovasi dan pertumbuhan berkelanjutan untuk setiap karyawan.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2. 7 Struktur Organisasi Perusahaan

PT Pelita Makmur Perkasa sebagai organisasi bisnis membutuhkan adanya suatu struktur organisasi dengan tugas yang jelas, hal ini bertujuan untuk memperlancar alur komunikasi antar divisi. Pada gambar 2. 5 yang merupakan struktur organisasi PMP, penulis berada di bawah kedudukan *Director of Operations* dengan divisi *Operation* dan sub-divisi *System & Inventory*. Selain itu, penulis ditugaskan untuk membantu beberapa *Brand Manager* di bawah kedudukan *Director of Business* untuk melakukan analisis data. Berikut adalah penjelasan struktur organisasi PT Pelita Makmur Perkasa yang terkait dengan posisi magang penulis:

1) *Owner* (Direktur Utama)

Pada struktur organisasi PT Pelita Makmur Perkasa, *Owner* yang juga berperan sebagai direktur utama menempati kedudukan tertinggi pada perusahaan. Beliau memiliki peran penting dalam fungsi kontrol

dan pengambilan keputusan pada perusahaan yaitu dengan menetapkan strategi bisnis dengan memperhatikan visi dan kebijakan yang telah ditetapkan.

2) Direktur Bisnis

Direktur bisnis memiliki peran utama untuk memimpin tim bisnis dan mengawasi seluruh aktivitas yang berkaitan dengan pengadaan barang, penjualan, dan pemasaran agar sesuai dengan strategi dan kebijakan yang ditetapkan oleh direktur utama. Direktur bisnis juga memiliki wewenang untuk pengambilan keputusan perusahaan mewakili direktur utama agar proses bisnis dapat berjalan dengan lebih efisien.

3) Direktur Operation

Direktur *operation* memiliki tanggung jawab untuk memimpin tim operasional dan mengawasi aktivitas operasional internal perusahaan yang terkait dengan sistem, pengendalian inventaris, dan analisis data operasional. Direktur *operation* bekerja sama secara langsung dengan direktur bisnis untuk memastikan produktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik.

4) System & Inventory

Tim divisi *System & Inventory* memiliki tanggung jawab utama yaitu membawahi tim logistik dalam hal pengendalian persediaan barang di gudang. Selain itu, divisi ini memiliki tanggung jawab untuk mengelola infrastruktur teknologi informasi perusahaan yang mencakup pemeliharaan, pengembangan, pemantauan, serta perencanaan. Penulis ditugaskan pada divisi ini di bawah bimbingan Bapak Sanggara Milsa selaku kepala sub-divisi *System Development & Procedure*.

5) Legal

Tim divisi *Legal* memiliki tanggung jawab untuk melakukan pengendalian barang dan gudang secara regulasi. Tim Legal memiliki

peran penting dalam sistem operasional PMP untuk menghadapi regulasi yang ketat pada industri minuman beralkohol di Indonesia. Tim Legal memastikan bahwa perusahaan akan terus mematuhi aturan pemerintah yang terkait dengan regulasi Bea Cukai dan Kepolisian.

6) *Area General Manager*

Area General Manager merupakan pimpinan utama pada kantor distributor PMP yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia seperti Jakarta, Bali, Surabaya, dan sebagainya. *Area General Manager* bertugas untuk memimpin tim penjualan dan bertanggung jawab langsung kepada direktur bisnis untuk memastikan proses distribusi berjalan dengan baik dan sesuai dengan strategi distribusi perusahaan.

7) *Brand Manager*

Brand Manager memiliki tanggung jawab untuk mengembangkan dan mengelola merek produk yang ada di PMP. Tugas utamanya yaitu menjalin komunikasi dengan *principal* dari produsen minuman internasional, membuat strategi branding, strategi pemasaran, promosi, dan analisis pasar. *Brand Manager* bertanggung jawab langsung dengan direktur bisnis untuk melakukan evaluasi kinerja produk dan strategi pemasaran.

8) *Sales*

Sales PMP bertugas untuk menawarkan serta mengenalkan produk dan menjalin hubungan baik perusahaan dengan konsumen bisnis di berbagai area di Indonesia. *Sales* memiliki peran dan tanggung jawab dalam menjalankan strategi penjualan dari direktur bisnis dalam mengejar target penjualan.