

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan

Sinar Mas Land merupakan salah satu pengembang properti terbesar di Indonesia yang berada di bawah naungan Sinar Mas Group, suatu konglomerasi besar yang didirikan oleh Eka Tjipta Widjaja. Awalnya, Sinar Mas Land hanya berfokus pada pengembangan properti hunian. Namun, perusahaan ini terus mengembangkan bisnis usahanya sehingga memiliki diversifikasi proyek yang beragam, dimulai dari perumahan, komersial, ritel, perhotelan, rekreasi, hingga kawasan industri (Sinar Mas Land, 2025).

2.1.1 Profil Perusahaan

Sinar Mas Land memiliki visi untuk menjadi pengembang properti terkemuka di Asia Tenggara yang tidak hanya dapat dipercaya oleh pelanggan, namun juga karyawan, masyarakat luas, dan *stakeholders*. Dalam mewujudkan visi tersebut, Sinar Mas Land berpegang pada enam nilai inti, yaitu integritas, sikap positif, komitmen, peningkatan berkelanjutan, inovasi, dan kesetiaan. Berbagai pencapaian dan prestasi yang telah diraih oleh perusahaan merupakan bukti nyata dari komitmen Sinar Mas Land dalam mewujudkan visi dan misi sehingga dapat terus berkembang bersama konsumen dan memberikan kontribusi positif bagi industri properti.



Gambar 2.1 Logo Sinar Mas Land
Sumber: www.sinarmasland.com

Sebagai *property developer*, Sinar Mas Land memiliki tujuh jenis bidang usaha yang mencakup:

1. *Township*

Pengembangan kota mandiri dengan infrastruktur unggul dan fasilitas lengkap.

2. *Residensial*

Penyediaan hunian dengan lingkungan nyaman yang mendukung gaya hidup modern sesuai kebutuhan masyarakat.

3. *Office*

Pengembangan perkantoran untuk mendukung kesuksesan bisnis dan institusi yang dilengkapi dengan fasilitas memadai.

4. *Retail*

Menghadirkan pusat perbelanjaan dan hiburan yang menjadi bagian dari pengembangan kawasan perkotaan.

5. *Hospitality*

Menghadirkan akomodasi dengan membangun hotel dan resort yang terintegrasi dengan berbagai fasilitas lainnya untuk mendukung industri pariwisata,

6. *Commercial*

Mengembangkan berbagai properti komersial yang dapat digunakan oleh pelaku bisnis dalam mengembangkan usahanya.

7. *Industrial*

Mengembangkan kawasan industri dengan fasilitas lengkap dan lingkungan kerja yang strategis dan efisien untuk mendukung pertumbuhan ekonomi (Sinar Mas Land, 2025).

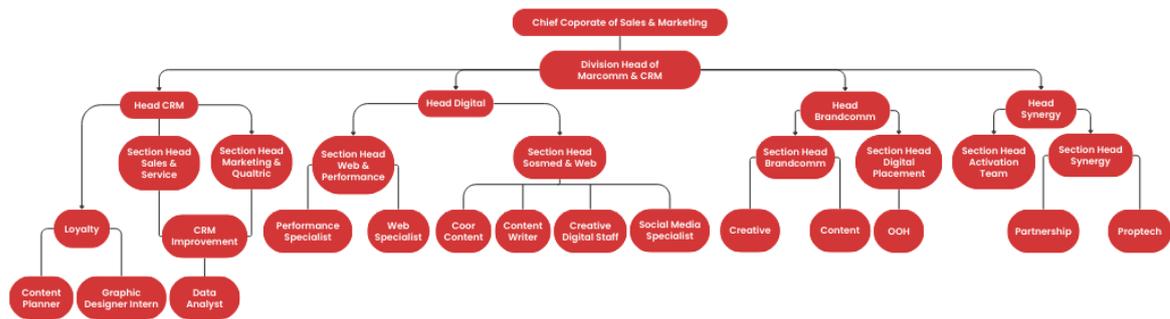
2.1.2 Sejarah Perusahaan

Sinar Mas Land memulai awal perjalanannya dari berdirinya dua pengembang properti besar, yaitu PT Duta Pertiwi Tbk dan PT Bumi Serpong Damai Tbk. Pada tahun 1972, PT Duta Pertiwi Tbk, yang merupakan anak perusahaan dari PT Bumi Serpong Damai Tbk, memulai bisnis *real estate*-nya dengan membangun area komersial di sekitar Jalan Pangeran Jayakarta, Jakarta. Pada tahun 1980-an, seiring dengan perkembangan industri properti yang pesat di Indonesia dan peningkatan permintaan masyarakat akan rumah dengan fasilitas mewah namun terjangkau, perusahaan ini berhasil memperluas cakupan bisnis propertinya yang meliputi pusat perbelanjaan, perkantoran, kawasan industri, apartemen, hingga kota mandiri. PT Bumi Serpong Damai Tbk dikenal sebagai perintis dalam pengembangan kota mandiri di Indonesia dengan proyek unggulannya pada tahun 1984, yaitu pembangunan BSD City.

Pada tahun 2010, PT Bumi Serpong Damai Tbk dan PT Duta Pertiwi Tbk resmi bergabung di bawah nama Sinar Mas Land. Berada di bawah naungan Sinar Mas Group, Sinar Mas Land terus berinovasi guna mewujudkan visinya untuk menjadi salah satu pengembang properti terkemuka di Asia Tenggara. Hal ini dapat dilihat dari berbagai proyek yang dikembangkan tidak hanya di Indonesia, tetapi juga di Tiongkok, Malaysia, dan Inggris, yang mencakup perumahan, pusat rekreasi, serta properti komersial (Sinar Mas Land, 2025).

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Divisi *Marketing Communication* Sinar Mas Land terdiri atas empat departemen, yaitu *Customer Relationship & Management*, *Digital Marketing*, *Brand Communication*, dan *Synergy*. Di antara 4 departemen tersebut, penulis ditempatkan pada Departemen *Customer Relationship & Management* (CRM). CRM dikepalai oleh seorang *Department Head* yang bertanggung jawab atas lima *section* dalam CRM, yaitu *Sales*, *Service*, *Marketing*, *Qualtic*, dan *Loyalty*.



Gambar 2.2 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan
 Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Pada program magang yang dijalankan, penulis mendapatkan kesempatan untuk berada pada *section Loyalty* yang dipimpin oleh *Loyalty Specialist* yang bertugas dalam merancang konten untuk *loyalty membership* Precious Sinar Mas Land, berkolaborasi dengan tim dalam mendukung konten program loyalitas dan kampanye penjualan, serta membantu perencanaan dan pembuatan konten kreatif. Selanjutnya, terdapat juga *Content Planner* yang bertugas untuk menyusun rancangan konten, menganalisis dan mengevaluasi performa konten yang telah dibagikan, serta berkoordinasi dengan penulis sebagai *Graphic Design Intern* yang bertanggung jawab atas tampilan visual konten. Penulis bertugas dalam merancang desain untuk berbagai keperluan *loyalty membership* Precious Sinar Mas Land seperti *partnership events*. Selain itu, penulis juga merancang tampilan visual konten untuk *email marketing* dan *WhatsApp blast*.

2.3 Portofolio Perusahaan

Sebagai *property developer* yang telah merintis selama 40 tahun, Sinar Mas Land telah terlibat dalam berbagai proyek pengembangan properti dan menghasilkan beragam desain untuk mendukung komunikasi visual dan pemasarannya. Berikut merupakan beberapa portofolio desain yang telah dikembangkan Sinar Mas Land dalam proyek-proyeknya:

2.3.1 National Sales Infinite Living Periode 3

Infinite Living merupakan program penjualan nasional oleh Sinar Mas Land yang diselenggarakan setiap tahun. Program ini hadir untuk

memudahkan konsumen dalam memiliki hunian impian melalui penawaran berbagai promo menarik.



Gambar 2.3 Kampanye Infinite Living Periode 3
Sumber: www.sinarmasland.com

Program Infinite Living periode 3 berlaku mulai dari 1 Oktober 2024 hingga 31 Desember 2024. Tidak hanya mencakup hunian di BSD City, proyek dalam program ini juga tersebar di berbagai daerah seperti Jakarta, Cibubur, Batam, Surabaya, dan Balikpapan. Selain promo menarik, Infinite Living juga mengadakan *grand prize announcement* yang diikuti dengan rangkaian acara lainnya di ICE BSD City pada 7 Februari 2023.

2.3.2 National Sales Move in Quickly Januari 2025

Move in Quickly merupakan program penjualan nasional Sinar Mas Land yang bertujuan dalam menghadirkan properti siap huni (*ready to move*) sehingga dapat segera ditempati oleh konsumen tanpa harus menunggu.



Gambar 2.5 *Web Series* “Bersama Kalian”
Sumber: www.sinarmasland.com

Latar belakang pada *web series* ini berlokasi di BSD City sehingga berperan sebagai sarana dalam memperkenalkan produk Sinar Mas Land melalui *storytelling* yang relevan dan dekat dengan kehidupan sehari-hari audiens. “Bersama Kalian” terdiri atas empat *episode* dengan durasi sekitar 14 menit per *episode*, kecuali *episode* ketiga yang memiliki durasi lebih panjang, yaitu 23 menit. Selain poster, *web series* ini juga dipromosikan melalui *web banner*, iklan, dan tampilan LED di tepi jalan.

2.3.4 Program *Benefit Welcoming New Year Precious Eka Hospital*

Untuk menjaga loyalitas pelanggannya, Sinar Mas Land menghadirkan *loyalty program* Sinar Mas Land Precious bagi konsumen yang melakukan pembelian properti tertentu sejak 1 Maret 2020. Melalui *loyalty program* ini, Sinar Mas Land menghadirkan *reward* berupa keuntungan dan hak istimewa yang dapat dinikmati oleh konsumen. Adapun salah satu upaya yang dilakukan yaitu dengan menjalin *partnership* dengan Eka Hospital, memberikan akses layanan dengan berbagai keuntungan khusus bagi anggota Precious member.



Gambar 2.6 Program *Benefit Welcoming New Year* Precious Eka Hospital
Sumber: Dokumen Perusahaan (2024)

Program ini dihadirkan dalam rangka tahun baru karena identik dengan resolusi hidup yang lebih sehat. menekankan pentingnya memperhatikan kesehatan diri sendiri dan keluarga. Oleh karena itu, keuntungan yang ditawarkan berupa diskon untuk pembelian obat-obatan, pemeriksaan laboratorium, radiologi, rawat inap, dan layanan ambulans yang dapat digunakan oleh anggota *Precious member* di seluruh cabang Eka Hospital. Di luar itu, terdapat juga keuntungan tambahan untuk anggota *Precious member* sesuai *tier* yang dimiliki. Program *benefit* ini dibagikan kepada konsumen melalui email *blast* dan ditampilkan dalam bentuk *web banner* pada halaman *website* Sinar Mas Land Precious.

2.3.5 Preview Launching Precious The Armont Residences

Pada bulan November 2024 lalu, Sinar Mas Land berhasil meluncurkan hunian premium barunya, yaitu The Armont Residences. Dalam rangka memperkenalkan proyek ini lebih lanjut, diadakan acara *preview* eksklusif khusus untuk konsumen *loyalty membership* Precious Sinar Mas Land.



Gambar 2.7 *Event Preview Launching Precious The Armont Residences*
Sumber: Dokumen Perusahaan (2024)

Event ini diadakan pada tanggal 26 Oktober 2024, memberikan kesempatan bagi anggota *Precious member* untuk melihat The Armont Residences secara langsung sebelum peluncuran resminya. Selain untuk memperkenalkan proyek tersebut, acara ini juga berupaya untuk menarik minat calon pelanggan potensial. Undangan *event* ini dikirimkan kepada anggota *Precious member* melalui *email blast*, memungkinkan konsumen untuk mengamankan *slot* kunjungan apabila bersedia hadir dengan mengklik tombol CTA pada email.

U M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A