

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan

Pada bagian ini penulis akan menjabarkan mengenai profil dan sejarah perusahaan yang menjadi tempat magang penulis, yaitu PT Megasatria Hiciter. Penjabaran ini akan dibagi menjadi beberapa subbab, yaitu profil, sejarah, struktur organisasi, dan portofolio dari PT Megasatria Hiciter. Dengan adanya penjabaran ini, diharapkan mampu memberikan wawasan lebih mengenai perusahaan yang menjadi tempat magang penulis.

2.1.1 Profil Perusahaan

PT Megasatria Hiciter merupakan produsen dan pemasok global untuk berbagai sistem dan peralatan pengemasan, termasuk dalam industri *coding* dan *marking* yang merupakan bagian dari *Hitachi Industrial Equipment System Inkjet Printer Coding Marking*. PT Megasatria Hiciter telah berdiri sejak 2000 dan telah melayani klien dari berbagai perusahaan besar di Indonesia. Perusahaan ini memiliki cabang di berbagai kota, yaitu Jakarta, Bandung, Medan, Semarang, dan Surabaya (Megasatria, 2025).



Gambar 2.1 Logo PT Megasatria Hiciter
Sumber: <https://megasatria.com/>

PT Megasatria Hiciter memiliki tujuan utama, yaitu “*Global Vision 21*”. Tujuan ini berguna untuk mendorong pertumbuhan berkelanjutan serta mengoptimalkan berbagai sumber daya untuk mencapai tujuan bisnis. Terdapat visi dan misi yang digunakan oleh perusahaan ini untuk mencapai tujuannya. Terdapat tiga tujuan dalam visi PT Megasatria Hiciter, yaitu:

1. Menjadi perusahaan mesin cetak *expired date* yang mendunia dan terkemuka.
2. Mempromosikan globalisasi dalam bisnis dan cara berpikir.
3. Membangun profitabilitas tinggi dan kekuatan finansial yang solid.

Selain memiliki visi, terdapat misi yang mampu menyimpulkan perusahaan ini, yaitu “Memanjakan pelanggan kami” yang dapat dibagi menjadi empat misi yang juga digunakan PT Megasatria Hiciter untuk mencapai tujuan bisnisnya, yaitu:

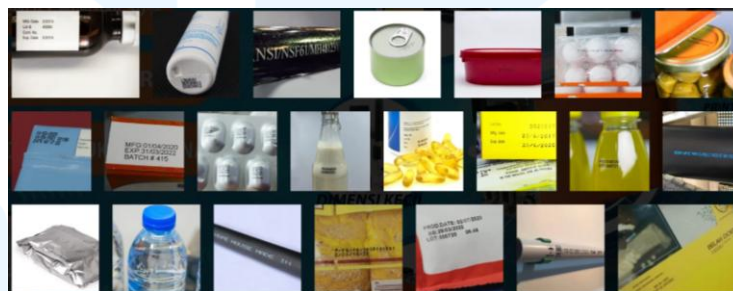
1. Membangun kemitraan dalam pemecahan masalah *coding* dan *marking*.
2. Bekerja dengan kepercayaan, keunggulan, dan profesionalisme.
3. Menjadi penyedia mesin Hitachi Inkjet Printer terkemuka di industri Indonesia.
4. Menempatkan kebahagiaan dan kepercayaan pelanggan sebagai prioritas utama.

Tidak hanya visi dan misi, PT Megasatria Hiciter juga memiliki moto “*WE LOVE OUR COSTUMER*”. Untuk mewujudkan moto ini, PT Megasatria Hiciter berkomitmen untuk menumbuhkan budaya perusahaan dengan mengutamakan kepuasan pelanggan di setiap layanan. Komitmen ini mencakup seluruh aspek, mulai dari perencanaan produk, layanan setelah pembelian, teknologi, aplikasi, sampai penjualan dan layanan pelanggan. Sehingga, tujuan utama PT Megasatria Hiciter adalah memastikan pelanggan memiliki persepsi positif terhadap mesin Hitachi Inkjet Printer sebagai merek yang dapat dipercaya.



Gambar 2.2 Produk PT Megasatria Hiciter
Sumber: <https://megasatria.com/>

PT Megasatria Hiciter memiliki berbagai jenis penjualan mesin cetak *expired date* dan *barcode*, mesin *labelling*, mesin *camera vision*. Mesin cetak *expired date* dan *barcode* terdiri dari mesin *continuous inkjet*, *thermal inkjet*, *handheld printer*, sampai *laser marking*. Salah satu mesin cetak yang menjadi produk unggulan dari perusahaan ini adalah mesin *continuous inkjet printer*, yaitu *Hitachi Inkjet Printer UX*.



Gambar 2.3 Contoh Cetak *Expired Date*
Sumber: <https://megasatria.com/>

Gambar di atas merupakan contoh-contoh dari produk yang pernah dibuat oleh PT Megasatria Hiciter. Terdapat berbagai jenis produk yang bisa digunakan untuk keperluan bisnis dengan bahan dasar yang berbeda-beda, seperti *beverages*, *food*, *pharmaceutical*, *cosmetics*, *packaging*, *dairy*, *wire*, *cable*, dan *tube*. Selain dari segi bahan, produk dari segi perbedaan bentuk juga membutuhkan penanganan berbeda dengan bentuk produk lainnya. Produk dengan bahan yang berbentuk datar seperti kardus, bagian atas kaleng, atau plafon bisa menggunakan mesin cetak *continuous inkjet printer* maupun *thermal inkjet printer*. Sedangkan untuk produk yang berbentuk tabung,

seperti botol pada kemasan minuman, bungkusan aluminium foil pada obat (dasar tidak datar), atau pada sisi melengkung kaleng hanya bisa menggunakan mesin cetak *continuous inkjet printer*.

2.1.2 Sejarah Perusahaan

PT Megasatria Hiciter berdiri pada 9 November 2000 yang didirikan oleh tiga orang, yaitu HB, HS, dan JK. Pada awalnya perusahaan ini hanya menjual produk Hitachi Inkjet Printer. Pada 9 Juli 2002, HB menjual sahamnya kepada HS dan JK sehingga kepemilikannya hanya tersisa dua orang. Pada tahun 2008, terjadi perubahan kepemilikan saham sehingga saham HS lebih besar dari JK. Setelah pandemi Covid-19, pada tahun 2021 JK menjual seluruh sahamnya kepada HS dan bertambah satu pemilik saham baru, yaitu CS.

Kantor di Jakarta merupakan kantor pertama dan menjadi kantor pusat. Pada 2002, mulai mengembangkan dan membuka perwakilan di Surabaya dikarenakan terdapat banyak customer di daerah Surabaya sehingga PT Megasatria Hiciter mencari kantor perwakilan di Surabaya. Selanjutnya, mulai membuka cabang perwakilan di daerah lain, seperti Semarang pada tahun 2004, Medan pada tahun 2005 dikarenakan mulai banyak *customer* di Indonesia yang mulai mencari perwakilan di kota-kota besar, Bandung pada tahun 2006, Makassar pada tahun 2008, dan Palembang pada tahun 2009. Pada tahun 2007, perusahaan sempat membuka perwakilan di Kalimantan tetapi pada tahun 2010 memutuskan hubungan dengan perwakilan di Kalimantan dikarenakan kurang berkembang.

Sekitar tahun 2015, PT Megasatria Hiciter mulai menambahkan produk baru untuk dijual, yaitu mesin laser. Pada 2018 mulai menambah produk baru lagi berupa mesin *labelling*. Sampai saat ini, PT Megasatria Hiciter bergerak di bidang *Coding* dan *Marking*. Pada awal pandemi Covid-19 bulan Juni 2020, kantor perusahaan mengalami perpindahan tempat karena kebutuhan gudang dan stok produk yang semakin banyak dikarenakan banyak

perusahaan yang membutuhkan dalam pembuatan *hand sanitizer*, kosmetik, dan farmasi. Sampai akhirnya, pada tahun 2021 PT Megasatria Hiciter mendapatkan piagam penghargaan *1st Place Inkjet Printer* dari Hitachi mengenai suplai mesin terbanyak. Sejak tahun 2001, perusahaan mulai mengikuti pameran yang pada awalnya dalam satu tahun sekali, sampai pada akhirnya pada tahun 2006-2007 keatas mengikuti pameran 2 kali sampai 7 kali setahun. Pada tahun 2010 keatas, perusahaan mulai mengadakan seminar 2 kali untuk memperkenalkan produk-produk yang dijual perusahaan.

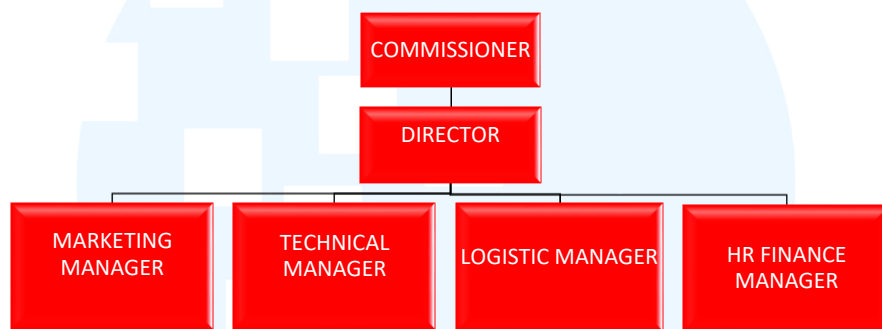
Sampai saat ini terdapat beberapa klien besar PT Megasatria Hiciter, seperti Kalbe Farma, Tempo Scan, Johnson & Johnson, Orang Tua Group, Mayora, Mustika Ratu, Musim Mas, dan masih banyak lagi. Pada tahun 2018, perusahaan mulai menambahkan mesin labelling dan pada 2024 memperluas produk *labelling* dikarenakan permintaan pasar dan untuk menambah produk dalam memenuhi permintaan *customer*, seperti pada produk botol berupa mesin *Continuous Inkjet Printer*, produk kardus berupa mesin *Thermal Printer*.

Dalam menjaga keakraban karyawan dan keluarga, setiap tahunnya perusahaan akan mengadakan *intensive trip* baik domestik maupun luar negeri pada 9 November yang merupakan ulang tahun perusahaan dan sudah dilakukan rutin mulai dari tahun 2010. Tujuan adanya *intensive trip* ini untuk membuka wawasan dan mengenalkan karyawan dan keluarga mengenai dunia luar sehingga dapat belajar banyak mengenai pemahaman dan ruang lingkup masyarakat luar kota atau negeri bukan hanya Indonesia. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan dapat dijadikan sebagai visi dan misi untuk memotivasi dan sebagai target pencapaian dalam bekerja.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap perusahaan memiliki struktur organisasinya tersendiri untuk dapat mengkoordinasikan berbagai divisi yang berbeda-beda demi kepentingan dan keterhubungan perusahaan. PT Megasatria Hiciter juga memiliki struktur

organisasinya untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam struktur organisasi PT Megasatria Hiciter, diawali dengan *Commissioner* sebagai posisi tertinggi, tingkat dibawahnya terdapat *Director*, dan tingkat bawahnya lagi terbagi menjadi beberapa divisi, yaitu *Marketing Manager*, *Technical Manager*, *Logistic Manager*, dan *HR Finance Manager*. Berbagai peran tersebut memiliki tugasnya masing-masing dalam menjalankan peran penting dalam perusahaan.



Gambar 2.4 Struktur Organisasi PT Megasatria Hiciter

Pada tingkatan pertama atau tertinggi, yaitu *Commissioner* memiliki peran utama dalam memantau regulasi keuangan maupun berbagai kepentingan dalam perusahaan, seperti *Tax Audit*, *Cash Flow*, *Yearly Budgeting*, dan *Past Expenditures*. Selanjutnya pada tingkatan kedua, yaitu *Director* memiliki peran dalam memantau secara langsung dalam pengambilan keputusan yang berdampak pada kinerja perusahaan serta memberikan arahan dalam memutuskan pemilihan strategi penting dalam keberlangsungan perusahaan.

Selanjutnya pada tingkatan ketiga, yaitu *Marketing Manager*, *Technical Manager*, *Logistic Manager*, dan *HR Finance Manager*. *Marketing Manager* memiliki peran dalam membuat strategi pemasaran produk, mendorong peningkatan penjualan produk, dan menjaga relasi hubungan dengan klien yang sudah ada. *Technical Manager* memiliki peran dalam menyusun jadwal untuk para *staff* teknisi, menyetujui mesin-mesin yang siap di-*install* ke *customer*, sebagai kepala yang melaksanakan proyek-proyek khusus atas permintaan *marketing*, serta menyetujui laporan-laporan mesin yang siap melakukan demo di kantor pusat maupun kantor cabang. *Logistic Manager* memiliki peran dalam melakukan

pengecekan stok berkala, memeriksa perlengkapan mesin dan *consumable* yang akan dikirim ke *customer*, menyusun jadwal pengiriman mesin dan *consumable* yang akan dikirim ke kantor cabang, serta membuat permintaan *order* ke *management* apabila stok sudah mulai menipis (secara berkala). Selanjutnya *HR Finance Manager* yang memiliki peran dalam memeriksa tagihan dan menyesuaikannya dengan mutasi pada rekening perusahaan, mengkonfirmasi proposal pengeluaran perusahaan, serta mengurus dokumen impor dari vendor-vendor mesin luar.

2.3 Portofolio Perusahaan

Sebagai distributor mesin percetakan khususnya pada mesin *coding* dan *marking*, PT Megasatria Hiciter memiliki banyak pencapaian yang telah diraih sampai saat ini. Beberapa pencapaian tersebut berasal dari keunggulan layanan dan penjualan yang telah diraih serta berbagai klien yang merupakan perusahaan besar di Indonesia. Tidak hanya itu, PT Megasatria Hiciter memiliki pengalaman dalam mengadakan pameran diberbagai acara yang melibatkan pembuatan desain seperti poster maupun *banner*. Berikut merupakan beberapa portofolio dari PT Megasatria Hiciter.

1. Media Sosial tentang *Expired Code* pada *Skincare*

Desain ini merupakan salah satu *post* pada akun Instagram resmi PT Megasatria Hiciter. Postingan ini dibuat untuk mengedukasi audiens mengenai cara membaca kode *expired date* pada *skincare*. Pembuatan desain konten ini bertujuan untuk memberitahu audiens mengenai pentingnya membaca *expired date* pada *skincare* maupun produk lainnya. Adanya konten edukasi ini memberikan pandangan kepada audiens mengenai PT Megasatria Hiciter sebagai distributor mesin *coding* dan *marking*.



Gambar 2.5 *Expired Code* pada *Skincare*

Desain ini menggunakan beberapa objek berupa perempuan yang sedang melihat ke produk *skincare*, tulisan “*Expired*”, serta ilustrasi perempuan yang menunjukkan keramahan. Penggunaan objek berjenis kelamin perempuan dikarenakan perempuan identik dengan kecantikan serta banyak yang menggunakan *skincare* dalam kebutuhan sehari-hari. Tulisan “*Expired*” yang berwarna merah untuk memberikan peringatan kepada audiens untuk lebih *aware* terhadap *expired date* pada *skincare* maupun produk lainnya.

2. Identitas PT Megasatria Hicter meraih *1st Place IJP Sales Award*

Sebagai distributor resmi mesin *coding* dan *marking* dari Hitachi, PT Megasatria Hicter berhasil menunjukkan pencapaian yang luar biasa sebagai perusahaan dengan penjualan mesin *coding* dan *marking* terbanyak di Indonesia. Penghargaan ini diberikan secara langsung oleh Hitachi pada tahun 2021 kepada perusahaan sebagai bentuk apresiasi dari penjualan yang telah dicapai. Penghargaan ini diberikan pada saat masa pandemi Covid-19 yang dimana hampir seluruh perusahaan mengalami kejatuhan dalam dunia bisnis namun PT Megasatria Hicter sebaliknya mengalami peningkatan pada penjualannya.



Gambar 2.6 1st Place IJP Sales Award 2021

Pada masa pandemi Covid-19, banyak bisnis yang berkembang dengan cara *online*. Saat itu banyak sekali kosmetik yang mulai berkembang dan masyarakat lebih memilih untuk berbelanja kebutuhan secara *online* dibandingkan *offline* terlebih terdapat *lockdown* yang menghalangi masyarakat untuk berbelanja. Pada masa pandemi juga banyak sekali produksi obat-obatan dan *hand sanitizer* yang membuat perusahaan mengalami peningkatan signifikan dalam penjualan mesin *coding* dan *marking* untuk produk-produk yang sedang dibutuhkan pada saat pandemi.

3. Identitas PT Megasatria Hiciter meraih *Order Received & Sales of Goods of Hitachi IJP 2010, 2011, & 2012*

Sebelum mendapatkan penghargaan *1st Place IJP Sales Award*, PT Megasatria Hiciter juga pernah mendapatkan penghargaan oleh Hitachi. Penghargaan ini berupa *Order Received & Sales of Goods of Hitachi IJP 2010, 2011, & 2012*. Penghargaan ini diperoleh karena perusahaan mampu memasarkan produk dan memperoleh jumlah penjualan yang tinggi di pasaran Indonesia selama kurun waktu tersebut.

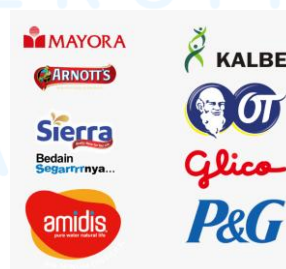


Gambar 2.7 Order Received & Sales of Goods of Hitachi IJP 2010, 2011, & 2012

Perusahaan secara konsisten mampu mempertahankan pemasaran dan mencapai angka penjualan produk dengan jumlah yang tinggi di Indonesia. Tidak hanya menunjukkan keunggulan dan kinerja penjualan yang baik, Perusahaan konsisten. Selama tiga tahun, yaitu 2010, 2011, dan 2012, perusahaan mampu menjangkau *customer* dan mempertahankan kepercayaan dan loyalitas *customer* terhadap produk yang pasarkan dan nama perusahaan.

4. Identitas Kuat Membangun Kepercayaan *Brand* Besar di Indonesia

Banyaknya penghargaan dan pencapaian yang didapatkan oleh PT Megasatria Hiciter membuat perusahaan menjangkau pasaran industri yang besar di Indonesia. Salah satu pencapaian tersebut berupa banyaknya *customer* yang berasal dari perusahaan industri besar dan sudah terkemuka baik dalam skala nasional maupun internasional. Beberapa perusahaan tersebut adalah Mayora Group, Orang Tua Group, P&G, Kalbe, dan masih banyak lagi.



Gambar 2.8 Customer Perusahaan Besar di Indonesia

Banyaknya penghargaan dan pencapaian yang didapatkan oleh PT Megasatria Hiciter mampu memberikan kepercayaan kepada *customer*-nya. Tidak hanya itu, perusahaan juga menunjukkan kualitas dari produk dan pelayanan yang diberikan sehingga menunjukkan bahwa perusahaan dapat diandalkan. Dengan adanya customer dari perusahaan industri besar, PT Megasatria Hiciter dapat menjadi salah satu distributor mesin *coding* dan *marking* yang unggul dan terpercaya di Indonesia.

