

BAB II

GAMBARAN UMUM/PERUSAHAAN/ORGANISASI

2.1 Tentang PT Sentral Mitra Informatika Tbk

Gambar 2.1 Logo Perusahaan



PT Sentral Mitra Informatika Tbk

Sumber: Website Perusahaan *sentral.co.id* (2025)

PT Sentra Mitra Informatika Tbk (SMI) adalah perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi, dengan fokus utama pada solusi perangkat keras, perangkat lunak, serta layanan pendukung lainnya. Berdiri sejak tahun 2008 dan berkantor pusat di Jakarta Selatan, SMI didirikan oleh tiga bersaudara *Caroline Himawati Hidajat, Christine Herawati, dan Josephine Handayani Hidajat* yang memiliki visi untuk menghadirkan solusi teknologi terintegrasi guna menunjang efisiensi dan produktivitas perusahaan-perusahaan di Indonesia, baik di sektor swasta maupun pemerintahan.

Sejak tahun 2018, SMI resmi menjadi bagian dari Serial System Ltd, sebuah perusahaan publik asal Singapura yang bergerak di bidang distribusi komponen elektronik dan teknologi. Kolaborasi ini memperluas cakupan bisnis SMI hingga ke wilayah Asia Pasifik, sekaligus memperkuat jaringan distribusi dan kemitraan regional.

Dalam operasionalnya, SMI tidak hanya berperan sebagai penyedia barang dan jasa, tetapi juga sebagai konsultan teknologi informasi yang menawarkan solusi menyeluruh (*end-to-end solutions*) untuk kebutuhan korporat dan pemerintahan. Komitmen perusahaan tercermin dalam berbagai layanan seperti integrasi sistem, pengembangan perangkat lunak, penyediaan perangkat keras, serta dukungan teknis profesional.

Saat ini, SMI tengah fokus pada pengembangan dan penyediaan empat produk inti, yaitu:

1. **Ultimaker:** Printer 3D profesional untuk kebutuhan prototyping, manufaktur, hingga pendidikan, di mana SMI bertindak sebagai mitra resmi di Indonesia.
2. **MPS (Managed Print Services):** Solusi manajemen cetak untuk mengoptimalkan operasional, menekan biaya, dan meningkatkan efisiensi serta keamanan dokumen.
3. **HRIS (Human Resources Information System):** Sistem informasi untuk mengelola data dan proses kepegawaian secara digital dan terintegrasi.
4. **IPDMS (Integrated Print and Document Management System):** Sistem manajemen dokumen yang terintegrasi dengan layanan cetak untuk efisiensi dan keamanan pengelolaan dokumen.

Selain keempat produk inti tersebut, SMI juga melayani penjualan berbasis permintaan (by request) untuk produk-produk teknologi lainnya seperti laptop, printer, dan perangkat keras lainnya sesuai dengan kebutuhan spesifik dari konsumen. Penjualan ini bersifat transaksional dan disesuaikan dengan permintaan pasar.

Dan sebagai bentuk komitmen terhadap kualitas layanan dan lingkungan kerja yang aman, SMI telah memperoleh sertifikasi ISO 9001:2008 untuk sistem manajemen mutu dan OHSAS 18001:2008 untuk sistem manajemen keselamatan dan kesehatan kerja. Dengan pendekatan yang adaptif dan inovatif, SMI terus berkembang sebagai perusahaan IT yang kompeten dan mampu bersaing di era transformasi digital.

Di sisi lain, SMI telah melayani kebutuhan teknologi dari perusahaan-perusahaan besar seperti BNI, UOB, Mandiri, PLN, Astra Honda Motor, BPJS Ketenagakerjaan, Danone, Meta, Toyota Indonesia, dan masih banyak lagi. Cakupan klien ini memperkuat posisi SMI sebagai mitra teknologi yang terpercaya.

Namun sebagai perusahaan yang beroperasi di ranah Business-to-Business (B2B), PT Sentral Mitra Informatika Tbk melayani kebutuhan teknologi informasi berbagai perusahaan dan institusi skala besar, baik swasta maupun pemerintahan. Dan dengan model bisnis B2B ini menuntut pendekatan komunikasi yang berbeda dengan B2C, karena proses penjualan melibatkan keputusan kolektif, pertimbangan teknis, hingga hubungan jangka panjang dengan klien.

Dalam konteks inilah aktivitas Marketing Communication di SMI dijalankan secara lebih terfokus, yang sesuai dengan kebutuhan spesifik klien korporat. Tidak semua elemen marcom diterapkan secara penuh, melainkan dipilih berdasarkan efektivitas untuk pasar B2B, seperti pengelolaan media sosial profesional, pembaruan website perusahaan, pembuatan materi promosi visual, serta dukungan presentasi penjualan. Hal ini menekankan bahwa ruang lingkup marcom di SMI bersifat selektif, bukan menyeluruh seperti pada perusahaan consumer goods.

Sebagai pelaku industri ICT di ranah B2B, SMI juga menghadapi persaingan dari beberapa perusahaan sejenis yang menawarkan produk dan layanan serupa. Beberapa di antaranya adalah PT Synnex Metrodata Indonesia, PT Astra Graphia Tbk, Datascrip, Lexmark Indonesia, Odoo, dan Talenta. Keberadaan kompetitor ini mendorong SMI untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan, inovasi produk, serta strategi komunikasi yang relevan dengan karakteristik pasar korporat.

2.2 Visi Misi PT Sentral Mitra Informatika Tbk

Sebagai perusahaan yang berkomitmen dalam penyediaan solusi teknologi, SMI memiliki visi dan misi berikut:

Visi

Menjadi penyedia solusi teknologi informasi terbaik dengan memberikan produk, layanan, dan solusi berkualitas tinggi.

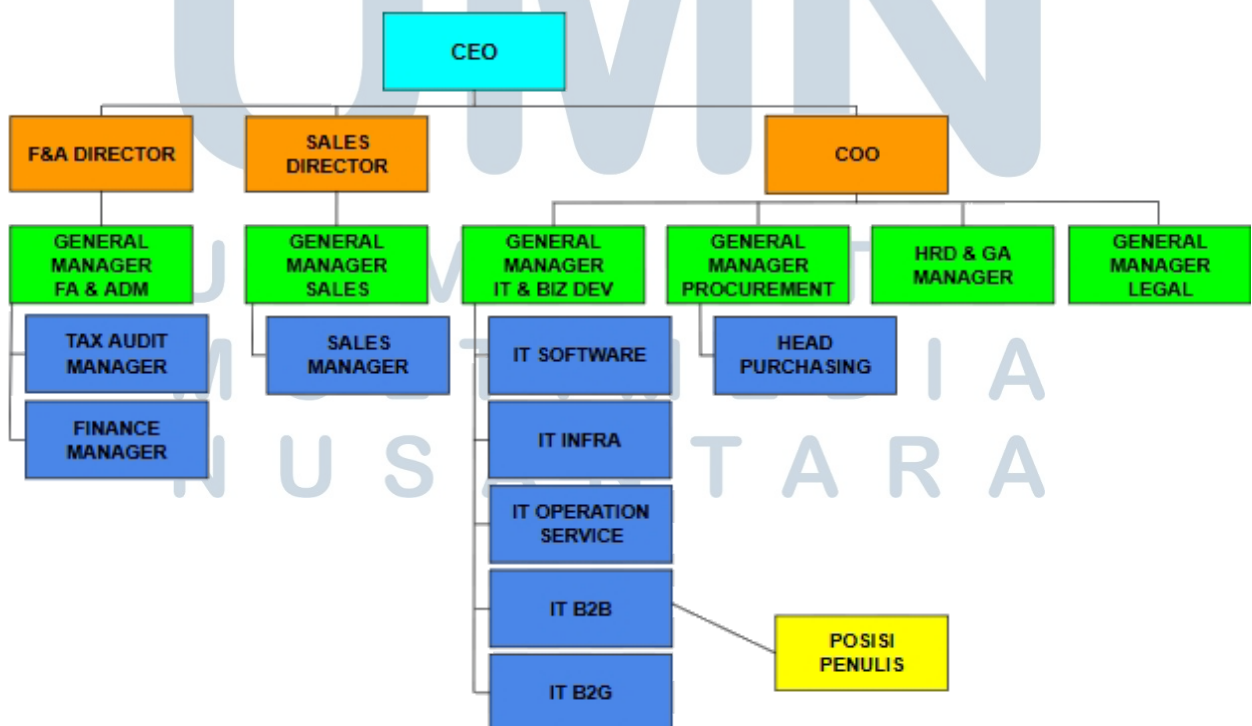
Misi

- Membangun sumber daya manusia yang unggul.
- Menghasilkan produk berkualitas tinggi.
- Mengimplementasikan proses bisnis terbaik.
- Memberikan semangat pelayanan yang unggul.

2.3 Struktur Organisasi PT Sentral Mitra Informatika Tbk

Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi, PT Sentral Mitra Informatika memastikan operasionalnya berjalan dengan baik untuk memberikan layanan terbaik kepada para pelanggan, termasuk berbagai perusahaan kerjasamanya. Didukung oleh tim yang kompeten dan penuh semangat, perusahaan terus berinovasi dalam menyediakan solusi teknologi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis modern. PT Sentral Mitra Informatika memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

Gambar 2.2 Struktur Organisasi SMI



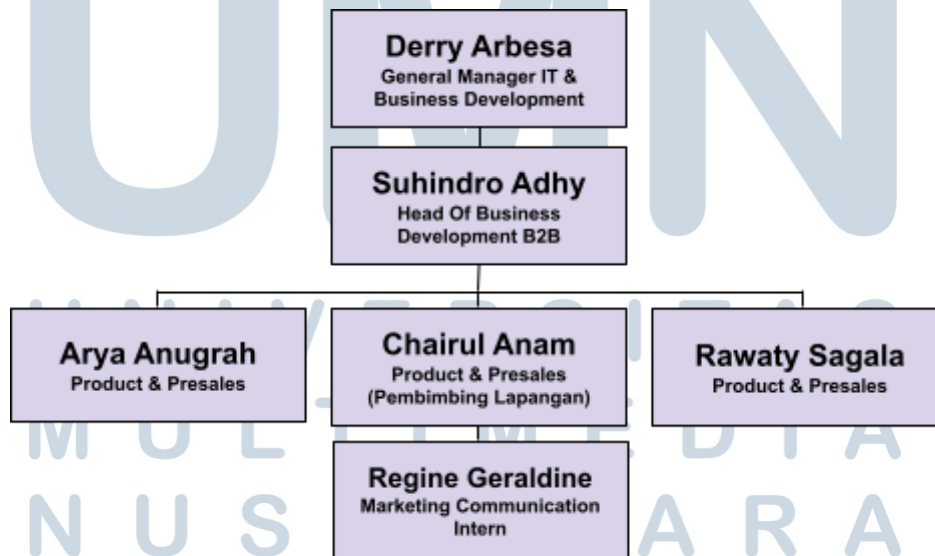
Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

Di bawah CEO, terdapat tiga direktorat utama, yaitu Finance & Administration (F&A) Director, Sales Director, dan Chief Operating Officer (COO). Setiap direktorat bertanggung jawab atas aspek spesifik dalam operasional perusahaan.

Dan membawahi berbagai divisi yang bertanggung jawab atas fungsi-fungsi spesifik dalam perusahaan. Dengan struktur yang jelas, PT Sentral Mitra Informatika mampu mengelola sumber daya secara efisien, memastikan koordinasi yang optimal antar tim, serta memberikan layanan yang terbaik bagi pelanggan dan mitra bisnisnya.

2.4 Struktur Departemen IT Business Development B2B

Gambar 2.3 Struktur Departemen IT Business Development B2B



Sumber: Dokumentasi Pribadi Penulis (2025)

Departemen IT BISDEV B2B merupakan bagian dari struktur organisasi yang bertanggung jawab dan menggabungkan fungsi pengembangan bisnis, teknis, administrasi, hingga komunikasi pemasaran untuk produk-produk B2B seperti MPS, UltiMaker, HRIS, serta produk transaksional lainnya. Di dalamnya, tidak terdapat divisi *Marketing Communication* secara terpisah, melainkan fungsi

tersebut sudah menjadi bagian dari cakupan kerja tim BISDEV itu sendiri. Secara umum, aktivitas divisi mencakup pengelolaan dokumen penawaran, penyusunan laporan, penginputan data pelanggan, koordinasi proyek, presentasi produk, mendesain materi promosi, serta kerjasama teknis dengan vendor dan pihak ketiga, baik untuk persiapan maupun implementasi solusi.

2.5 Ruang Lingkup Kerja Marketing Communication di IT Business Development B2B

Marketing Communication dalam departement ini bertanggung jawab pada pengelolaan konten visual dan komunikasi perusahaan untuk mendukung promosi dan penyampaian informasi produk kepada pelanggan. Tugas-tugas yang dijalankan mencakup pengelolaan dua akun media sosial korporasi untuk lini perusahaan dan produk MPS serta Ultimaker dan satu lagi untuk HRIS Teamwork, serta pembuatan desain visual yang sesuai dengan identitas perusahaan, seperti brosur, katalog, presentasi, hingga konten video produk. Selain itu, pembuatan materi presentasi untuk mendukung kegiatan sales juga menjadi bagian dari ruang lingkup ini, termasuk menyesuaikan desain visual dengan kebutuhan internal dan eksternal perusahaan.

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