

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) didirikan pada tahun 2016 sebagai bagian dari perluasan lini usaha Kelompok Kompas Gramedia (KKG) di bidang pendidikan dan layanan pengadaan. Perusahaan ini hadir sebagai bentuk komitmen untuk mendukung kemajuan sektor pendidikan di Indonesia dengan menyediakan berbagai kebutuhan barang dan layanan yang relevan bagi institusi pendidikan, pemerintahan, maupun swasta.

Sebagai anak perusahaan Kompas Gramedia, PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) memegang peranan penting dalam menjembatani penyediaan barang dan jasa berkualitas yang sesuai dengan regulasi yang berlaku. Produk dan layanan yang ditawarkan telah dikurasi dengan cermat untuk menjamin kepatuhan terhadap kebijakan pengadaan pemerintah dan kebutuhan operasional institusi pendidikan (LKPP, 2022). Pengalaman dan kepercayaan dari berbagai mitra menjadi bukti bahwa MEN merupakan entitas yang dapat diandalkan dalam penyediaan kebutuhan sektor pendidikan dan instansi.

Seiring dengan perkembangan era digital dan sistem pengadaan berbasis elektronik, PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) terus berinovasi melalui pemanfaatan teknologi digital. Perusahaan ini mengembangkan dan mengelola beberapa platform marketplace strategis yang mempermudah proses belanja institusional, baik untuk instansi pendidikan maupun lembaga pemerintahan. Salah satu platform utamanya adalah SIPLah Gramedia, sebuah marketplace khusus yang ditujukan untuk pengadaan kebutuhan sekolah melalui sistem pengadaan langsung berbasis daring sesuai kebijakan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia (Kemendikbudristek, 2023).

Selain itu, MEN juga memiliki kanal marketplace lain yang dinamakan Tokogramedia.com, yang berperan sebagai mitra toko daring (Nusantara., 2024). Platform ini memungkinkan belanja cepat dan efisien oleh instansi pemerintah secara daring dengan harga transparan dan proses yang akuntabel. Lebih jauh lagi, MEN juga bertindak sebagai principal dan reseller resmi di dalam e-Katalog LKPP (Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah), yang merupakan sistem katalog elektronik nasional untuk pengadaan pemerintah (LKPP, 2022).

Dengan infrastruktur digital yang lengkap dan terintegrasi, PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) tidak hanya memudahkan akses berbelanja untuk konsumen institusional, tetapi juga memberikan jaminan kualitas, kepatuhan hukum, dan efisiensi dalam proses pengadaan. Inovasi yang dijalankan oleh perusahaan ini menunjukkan bahwa MEN memiliki visi jangka panjang dalam mendukung ekosistem pendidikan dan pemerintahan yang modern, transparan, dan berorientasi pada pelayanan terbaik bagi masyarakat.

2.2 Visi Misi PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN)

2.2.1 Visi Misi

- Visi: Menjadi mitra pilihan utama dan terpercaya dalam memenuhi kebutuhan produk yang berkualitas di lingkungan pendidikan dan instansi baik pemerintahan maupun swasta.
- Misi: Menyediakan beragam produk berkualitas sesuai dengan regulasi dan kebutuhan konsumen, didukung dengan jaringan distribusi dan layanan terpadu melalui kemitraan di seluruh wilayah Indonesia.



Gambar 2.1 PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN)

2.2.2 Komitmen PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN)

PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) menunjukkan komitmen tinggi dalam memberikan layanan terbaik demi kepuasan pelanggan. Komitmen tersebut mencakup:

1. Komitmen terhadap Kualitas
PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) menempatkan kebutuhan pelanggan sebagai prioritas utama dalam setiap langkah bisnisnya, baik pelanggan domestik maupun internasional dan memiliki misi untuk membantu pelanggan, terutama sekolah-sekolah di Indonesia, dalam meningkatkan performa mereka melalui pelayanan terbaik dan berkualitas secara tepat waktu dan jumlah.
2. Penyediaan Produk Edukasi Sesuai Regulasi
PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) berkomitmen untuk menyediakan produk-produk edukasi yang sesuai dengan regulasi yang berlaku, memastikan bahwa setiap produk yang ditawarkan memenuhi standar dan ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah dan lembaga terkait.
3. Transformasi Digital dalam Layanan Pendidikan
PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) berkomitmen untuk terus berinovasi melalui pemanfaatan teknologi digital, seperti pengembangan platform pendidikan Kawan Muamua, yang

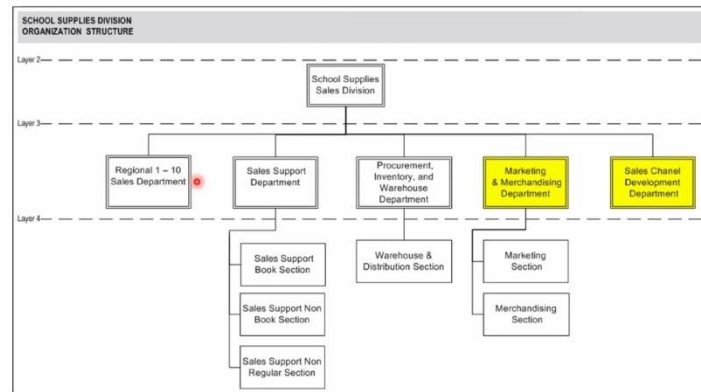
menyediakan materi pelajaran dan latihan soal untuk mendukung proses belajar mengajar secara daring.

4. Kemudahan Akses Berbelanja
PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) menyediakan berbagai infrastruktur digital, seperti SIPLah Gramedia dan Tokogramedia.com, serta menjadi principal dan reseller di e-Katalog LKPP, untuk mempermudah akses berbelanja sesuai dengan kebutuhan konsumen di lingkungan pendidikan dan instansi pemerintah maupun swasta.
5. Dukungan terhadap Dunia Pendidikan
PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) berkomitmen untuk mendukung dunia pendidikan di Indonesia melalui penyediaan produk-produk cetak dan layanan edukatif yang berkualitas, serta berperan aktif dalam pengembangan strategi pemasaran digital melalui berbagai platform media sosial.

2.3 Unit Usaha PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN)

2.3.1 Struktur Divisi

PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN) merupakan yang bergerak di bidang penyediaan barang kebutuhan di lingkungan pendidikan dan instansi, baik pemerintahan maupun swasta. Mitra Edukasi Nusantara (MEN) didukung oleh karyawannya memiliki struktur organisasi sebagai berikut.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Mitra Edukasi Nusantara (MEN)

Sumber: *Company Profile MEN* (2025)

Struktur organisasi terdapat 3 divisi, yaitu divisi *Sales Support*, *Marketing & Merchandising* dan *Sales Channel Development*.

Berikut adalah penjabaran dari setiap divisi pada bagan di atas:

- **Divisi *Sales Support***

Divisi ini bertanggung jawab atas aktivitas penjualan produk. Tugas utamanya meliputi perancangan strategi penjualan, komunikasi dengan calon pelanggan, pengelolaan proses pemesanan, serta pembinaan hubungan dengan klien yang telah ada dan pencarian peluang baru untuk meningkatkan angka penjualan (Kotler & Keller, 2016). Fungsi ini sangat penting untuk memastikan keberlangsungan bisnis dan pencapaian target pendapatan perusahaan.

- **Divisi *Marketing & Merchandising***

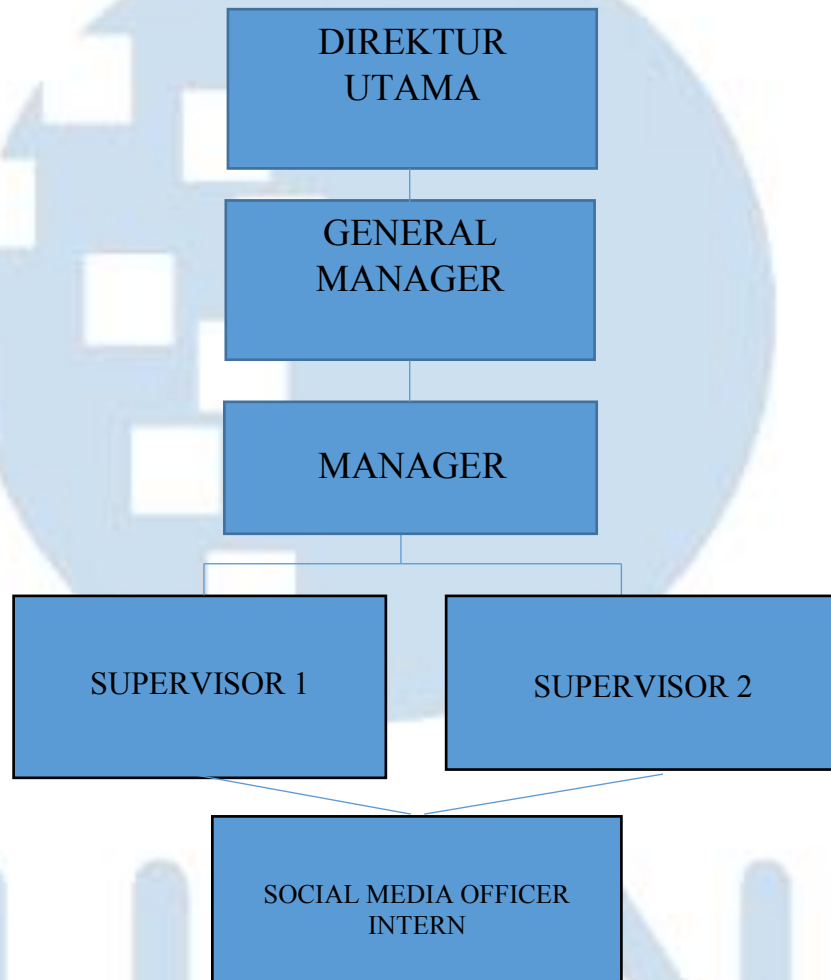
Divisi ini mengelola dan merencanakan produk yang akan dijual, memastikan ketersediaan stok, menata display produk, serta menganalisis tren dan performa penjualan untuk meningkatkan keuntungan.

- **Divisi *Sales Channel Development***

Sales Channel Development merupakan bagian dari kegiatan pengembangan jalur distribusi penjualan produk perusahaan, baik secara online maupun offline. Tugas utamanya adalah memastikan produk dapat diakses dan dibeli dengan mudah oleh target konsumen melalui berbagai platform, seperti marketplace, katalog digital, website resmi, maupun kanal distribusi pendidikan seperti SIPLahGamedia. Dalam pelaksanaannya, bagian ini bertanggung jawab untuk membuka dan mengelola saluran penjualan, memastikan ketersediaan produk, kelengkapan informasi, hingga sistem pemesanan berjalan lancar. Selain itu, tim sales channel juga bekerja sama dengan divisi marketing dan konten untuk menginformasikan kanal-kanal tersebut ke audiens, serta melakukan evaluasi performa tiap channel agar strategi penjualan bisa disesuaikan dan ditingkatkan secara efektif.



2.4 Struktur Organisasi Marketing & Merchandising Department



Gambar 2.3 Alur Kerja Social Media Officer Intern