

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pendidikan menjadi aspek penting dalam kehidupan manusia. Lewat pendidikan, manusia menjadi tahu bagaimana manusia seharusnya bertindak dan berperilaku dalam kehidupan mereka sehari-hari. Di Indonesia, pendidikan bukan hanya disalurkan melalui sekolah, melainkan dalam bentuk pendidikan non-formal. Pendidikan non-formal membantu siswa untuk menambah pengetahuan, wawasan, keterampilan, dan membangun sikap sesuai dengan kebutuhan siswa. Selain itu, pendidikan non-formal juga membantu siswa sebagai pelengkap dan pengganti pendidikan di sekolah. Terdapat banyak layanan pendidikan non-formal di Indonesia, seperti tempat penitipan anak (TPA), sanggar, kursus, homeschooling, dan bimbingan belajar. PT Sinotif Indonesia merupakan salah satu pendidikan non-formal di Indonesia, yang menyediakan layanan bimbingan belajar.

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Sinotif Indonesia berdiri pada 25 Maret 2000 oleh Hindra Gunawan dan Anthonyus Kuswanto. Perusahaan ini fokus pada bidang pendidikan yang fokus pada mata pelajaran matematika, fisika, dan kimia untuk siswa sekolah dasar (SD), sekolah menengah pertama (SMP), dan sekolah menengah akhir (SMA), baik sekolah dengan kurikulum nasional, nasional plus, hingga internasional. Sejak PT Sinotif Indonesia berdiri, layanan bimbingan belajar dilakukan secara tatap muka. Namun pada awal tahun 2020, saat pandemi COVID-19 melanda, PT Sinotif Indonesia harus melakukan perubahan kegiatan belajar mengajar mereka karena harus mengikuti peraturan yang ada pada saat itu. Sehingga kegiatan pembelajaran yang sebelumnya dilakukan secara tatap muka menjadi daring (dalam jaringan) atau *online*. Pada saat pandemi COVID-19 PT Sinotif Indonesia mulai melakukan kegiatan belajar mengajar secara daring melalui platform *Zoom Meeting* dan masih dilakukan hingga saat ini.

Dengan adanya perubahan cara pengajaran menjadi daring atau *online*, PT Sinotif Indonesia memiliki potensi yang jauh lebih luas untuk mengembangkan pasar mereka ke seluruh tempat di Indonesia hingga ke mancanegara. Perubahan sistem pengajaran menjadi *online* membuat kegiatan belajar mengajar menjadi lebih efektif karena ruang dan waktu yang fleksibel. PT Sinotif Indonesia menerapkan metode pembelajaran secara *specialized*, *personalized*, *systemized*, dan *limitless*. *Specialize* berarti siswa akan dibimbing langsung oleh guru yang spesialis di bidang matematika, fisika, dan kimia yang ahli dan sudah tersertifikasi khusus. *Personalized* berarti siswa mendapatkan layanan secara personal disesuaikan dengan kebutuhan dan target belajar siswa. *Systemized* berarti siswa mendapatkan modul soal yang sistematis dengan gaya belajar kombinasi agar kegiatan belajar siswa menjadi lebih mudah dan efektif. *Limitless* berarti memberikan layanan 24 jam nonstop melalui akses *website e-learning* dan aplikasi, sehingga siswa dapat mengakses kapan pun dan di mana pun.



Gambar 2.1 Metode Pembelajaran Sinotif

Sumber: Data Internal Perusahaan (2025)

Untuk memberikan pelayanan bimbingan belajar yang terbaik kepada siswa, PT Sinotif Indonesia menawarkan produk layanan yang terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu *Sinotif Premier* dan *Sinotif Mobile*. Layanan *Sinotif Premier* merupakan layanan bimbingan belajar yang dilakukan secara live/tatap muka secara daring melalui platform *Zoom Meeting*. Layanan *Sinotif Premier* ini berdurasi 90 menit untuk 1 pertemuan. Layanan ini terbagi menjadi empat bagian, yaitu:

- 1) *Premier Silver*, merupakan layanan bimbingan belajar mandiri yang memperbolehkan siswa secara mandiri untuk memilih jadwal belajar dengan bebas dengan pemantauan dari guru;
- 2) *Premier Gold*, merupakan layanan bimbingan belajar yang terdiri dari 6-15 siswa;



Gambar 2.2 Logo Program Sinotif *Premier Gold*

Sumber: Data Internal Perusahaan (2025)

- 3) *Premier Platinum*, merupakan layanan bimbingan belajar semi-privat, yang terdiri dari 3-5 siswa;



Gambar 2.3 Logo Program Sinotif *Premier Platinum*

Sumber: Data Internal Perusahaan (2025)

- 4) *Premier Diamond*, merupakan layanan bimbingan belajar privat yang paling eksklusif, kegiatan belajar mengajar hanya terdiri dari 1 siswa dan 1 guru.

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



Gambar 2.4 Logo Program Sinotif *Premier Diamond*

Sumber: Data Internal Perusahaan (2025)

Selain layanan Sinotif *Premier*, terdapat layanan Sinotif *Mobile*. Layanan Sinotif *Mobile* ini merupakan layanan bimbingan belajar online dengan menggunakan *website e-learning* “Seratus Institute by Sinotif” dan aplikasi “Tanya Jawab Soal by Sinotif”. Kedua platform ini dapat diakses kapan pun dan di mana pun.

Kantor pusat PT Sinotif Indonesia berlokasi di Tanjung Priok, Jakarta Utara. Sampai saat ini, PT Sinotif memiliki beberapa kantor cabang yang tersebar di beberapa daerah, yaitu Bandung, Bekasi, Bogor, Depok, Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Jakarta Timur, Jakarta Utara, dan Tangerang.



Gambar 2.5 Logo Perusahaan Sinotif

Sumber: Data Internal Perusahaan (2025)

Pada gambar 2.1, menunjukkan logo perusahaan PT Sinotif Indonesia. Berdasarkan warnanya, logo PT Sinotif Indonesia terdiri dari 2 warna, yaitu merah dan kuning. Warna merah melambangkan keberanian dan api yang membara serta warna kuning yang melambangkan kemurnian seperti emas.

Perpaduan antara warna merah dan kuning ini menunjukkan api yang membara membakar emas, di mana semakin lama emas dibakar akan menunjukkan kemurnian emas, yang berarti keberanian dan semangat dalam belajar siswa menghasilkan prestasi siswa. Logo ini memiliki keunikan dengan warna kuning yang terletak di huruf “n” dan “o” yang membentuk angka “10” yang merupakan simbol kesempurnaan.

### 2.1.1 Visi Misi Perusahaan

Sebuah perusahaan pasti memiliki visi dan misi sebagai dasar atau fondasi perusahaan, begitu juga dengan PT Sinotif Indonesia yang memiliki visi dan misi sebagai berikut:

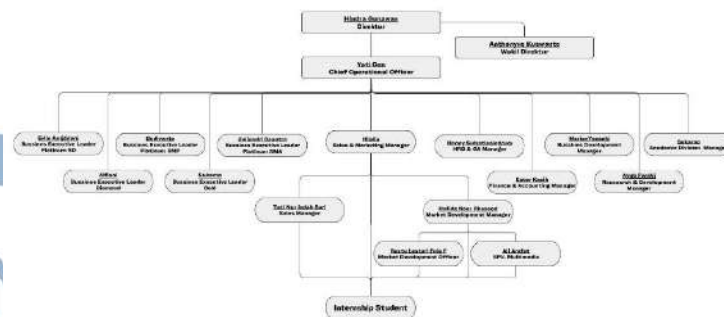
#### VISI

Menjadi perusahaan pendidikan terbaik di dunia yang terus berinovasi dan mengikuti perkembangan teknologi di bidang pendidikan.

#### MISI

Sinotif berkomitmen untuk membangun, mengembangkan, serta mendorong generasi muda yang berkualitas, mandiri, dan mampu bersaing dalam dunia yang semakin kompetitif lewat inovasi di bidang pendidikan yang terus berkelanjutan.

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.6 Struktur Perusahaan  
Sumber: Data Internal Perusahaan (2025)

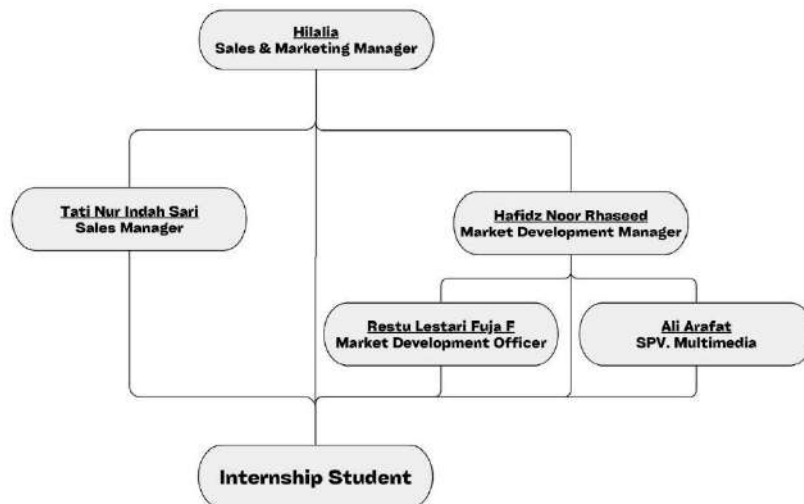
Pada gambar 2.2 yang merupakan struktur perusahaan, PT Sinotif Indonesia dipimpin oleh Hindra Gunawan sebagai direktur dan Anthonyus

Kuswanto sebagai wakil direktur. Mereka merupakan pendiri dari PT Sinotif Indonesia. Mereka memiliki tanggung jawab untuk memimpin perusahaan, memberikan arahan untuk pembagian tugas kepada bawahan sesuai dengan divisi masing-masing, serta memastikan agar visi dan misi perusahaan terlaksana dan tercapai dengan baik.

Di bawah pimpinan dari direktur dan wakil direktur, Yati Cen dengan posisinya sebagai *Chief Operational Officer*. *Chief Operational Officer* memiliki tanggung jawab untuk mengurus segala laporan, mengambil keputusan, mengawasi, mengelola, dan mengembangkan operasional perusahaan. Di bawah *Chief Operational Officer* terdapat berbagai divisi lain untuk membantu berjalannya perusahaan. Divisi-divisi tersebut adalah Business Executive Leader, Sales & Marketing Manager, HRD & GA Manager, Finance & Accounting Manager, Business Development Manager, Research & Development Manager, dan Academic Division Manager.

Pada divisi *Business Executive Leader*, terbagi lagi menjadi lima bagian, yaitu *Platinum SD* yang dipimpin oleh Erlin Anggriani, *Platinum SMP* yang dipimpin oleh Budiyanto, *Platinum SMA* yang dipimpin oleh Juliandri Saputra, *Diamond* yang dipimpin oleh Alfiani, dan *Gold* yang dipimpin oleh Sukarno. Selanjutnya, divisi *Human Resource Development (HRD) & General Affair (GA)* dipimpin oleh Henny Sulystianingrum. Divisi *Finance & Accounting* dipimpin oleh Ester Kasih. Divisi *Business Development* dipimpin oleh Marion Yeosaki. Divisi *Research & Development* dipimpin oleh Ayub Farabi. Divisi *Academic Division* dipimpin oleh Sukarno. Dan divisi *Sales & Marketing* dipimpin oleh Hilalia.

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



Gambar 2.7 Struktur Divisi *Sales & Marketing*  
Sumber: Data Internal Perusahaan (2025)

Dalam divisi *Sales & Marketing*, terbagi lagi menjadi dua bagian, yaitu Tati Nur Indah Sari sebagai *Sales Manager* dan Hafidz Noor Rhaseed sebagai *Market Development Manager*. Di bagian *Market Development* masih terbagi lagi menjadi 2 bagian, yakni Restu Lestari Fuja F. sebagai *Market Development Officer* dan Ali Arafat sebagai *Supervisor Multimedia*. Posisi penulis sebagai *content planner* dan *copywriter* lebih sering berkoordinasi dengan *Market Development Manager* serta *Market Development Officer*.

UMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA