

BAB II

GAMBARAN UMUM/PERUSAHAAN/ORGANISASI

2.1 Tentang PT Sinar Sosro Gunung Slamet

PT Sinar Sosro Gunung Slamet merupakan bagian dari kelompok usaha yang lebih dikenal sebagai PT Sinar Sosro, perusahaan minuman yang sangat terkenal di Indonesia, khususnya dengan produk Teh Botol Sosro. PT Sinar Sosro sendiri adalah pionir dalam industri teh siap minum dalam kemasan di Indonesia dan bahkan dunia. Perusahaan ini berdiri di bawah naungan Kelompok Rekso, yang juga menaungi perusahaan besar lain seperti PT Gunung Slamet (produsen teh celup dan teh curah), serta PT Mitra Boga Persada (waralaba McDonald's Indonesia sebelum dijual).

Gambar 2. 1 Logo Perusahaan



Sumber : gunungslamet.com

Salah satu anak perusahaan yang memiliki peran penting dalam produksi bahan baku teh adalah PT Gunung Slamet. Inilah yang kemudian disebut juga sebagai PT Sinar Sosro Gunung Slamet karena keduanya saling terintegrasi. Gunung Slamet diidentikkan dengan lokasi kebun teh yang dikelola perusahaan, dan menjadi salah satu pemasok utama daun teh berkualitas tinggi untuk kebutuhan produksi minuman siap saji maupun teh celup.

Awalnya, usaha ini dimulai dari keluarga Sosrodjojo pada tahun 1940-an di Slawi, Jawa Tengah, yang menjual teh cap Botol secara tradisional. Inovasi dimulai pada tahun 1969, ketika perusahaan memutuskan untuk menjual teh dalam botol agar lebih praktis dan tahan lama, terutama ketika melakukan promosi keliling. Dari sinilah muncul merek legendaris Teh Botol Sosro.

Merger antara PT Sinar Sosro dan PT Gunung Slamet merupakan langkah strategis yang dilakukan untuk memperkuat posisi kedua perusahaan dalam industri minuman di Indonesia. PT Sinar Sosro dikenal sebagai pelopor teh siap minum dalam kemasan botol di Indonesia, dengan merek andalannya “Teh Botol Sosro.” Sementara itu, PT Gunung Slamet merupakan produsen air minum dalam kemasan (AMDK) dengan merek “Prim-A.”

Proses *merger* ini dilakukan dengan tujuan untuk menciptakan sinergi yang lebih kuat antara kedua perusahaan, terutama dalam hal distribusi, pemasaran, dan efisiensi operasional. Dengan menggabungkan sumber daya dan jaringan distribusi yang dimiliki masing-masing pihak, diharapkan produk-produk dari kedua merek dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing terhadap kompetitor dalam industri minuman, baik lokal maupun multinasional.

Selain efisiensi bisnis, *merger* ini juga bertujuan memperkuat identitas korporasi di bawah entitas baru, yaitu PT Sinar Sosro sebagai perusahaan hasil penggabungan. PT Gunung Slamet dilebur ke dalam PT Sinar Sosro, sehingga seluruh aset, kewajiban, serta kegiatan usahanya kini berada di bawah kendali PT Sinar Sosro. Aksi korporasi ini telah mendapatkan persetujuan dari para pemegang saham dan diumumkan secara resmi pada 2023.

Sementara itu, kebun teh di kawasan Gunung Slamet merupakan bagian dari strategi bisnis terintegrasi untuk memastikan kualitas bahan baku tetap terjaga dan dapat diproduksi secara mandiri.

Produk-produk utama dari kelompok usaha ini mencakup:

- Teh Botol Sosro (dalam kemasan botol kaca, PET, dan karton)



Gambar 2. 2 Produk Teh Botol Sosro

Sumber : sinarsosro.id

- Fruit Tea



Gambar 2. 3 Fruit Tea

Sumber : sinarsosro.id

- Country Choice



Gambar 2. 4 Country Choice

Sumber : sinarsosro.id

- S-tee



Gambar 2. 5 S-tee

Sumber : sinarsosro.id

- Sosro Tea Cup



Gambar 2. 6 Sosro Tea Cup

Sumber : sinarsosro.id

- Tebs Sparkling



Gambar 2. 7 Tebs Sparkling

Sumber : sinarsosro.id

- Air mineral Prim-A



Gambar 2. 8 Air Mineral Prima-A

Sumber : sinarsosro.id

Produk Teh Celup Sosro dan teh curah dari Gunung Slamet dipasarkan tidak hanya untuk konsumen ritel, tapi juga digunakan sebagai bahan baku industri *hospitality* seperti hotel dan restoran. PT Sinar Sosro memiliki jaringan distribusi yang sangat luas dengan dukungan dari *National Distributor* (ND) dan berbagai subdistributor di seluruh Indonesia.

Strategi distribusi ini memungkinkan penetrasi pasar yang merata, mulai dari toko kelontong kecil hingga supermarket modern. PT Gunung Slamet juga mendistribusikan produk teh celupnya ke berbagai daerah, serta melakukan ekspor terbatas. Dalam hal strategi, PT Sinar Sosro dan unit-unitnya seperti PT Gunung Slamet mengandalkan prinsip "*Quality First*", konsistensi merek, serta kampanye pemasaran kreatif yang mengandalkan pendekatan emosional.

Salah satu kekuatan besar perusahaan ini adalah ikatan merek dengan budaya minum teh masyarakat Indonesia. Teh Celup Sosro juga mengusung citra alami, lokal, dan berkualitas tinggi. Selain itu, perusahaan gencar melakukan kampanye melalui media sosial dan program musiman seperti kampanye Ramadan atau festival kuliner. Kegiatan *branding* juga diperkuat dengan kolaborasi bersama UMKM dan *event* lokal.

- Teh Celup Poci



Gambar 2. 9 Teh Celup Poci

Sumber : estehpoci.id

- Teh Cap Botol



Gambar 2. 10 Teh Cap Botol

Sumber : gunungslamet.com

- Es Teh Poci Instant Powder



Gambar 2. 11 Es Teh Poci Instant Powder

Sumber : gunungslamet.com

- Tasseo



Gambar 2. 13 Teh Celup Sosro Heritage Single Estate

Sumber : gunungslamet.com

2.2 Visi Misi PT Sinar Sosro Gunung Slamet

VISI

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

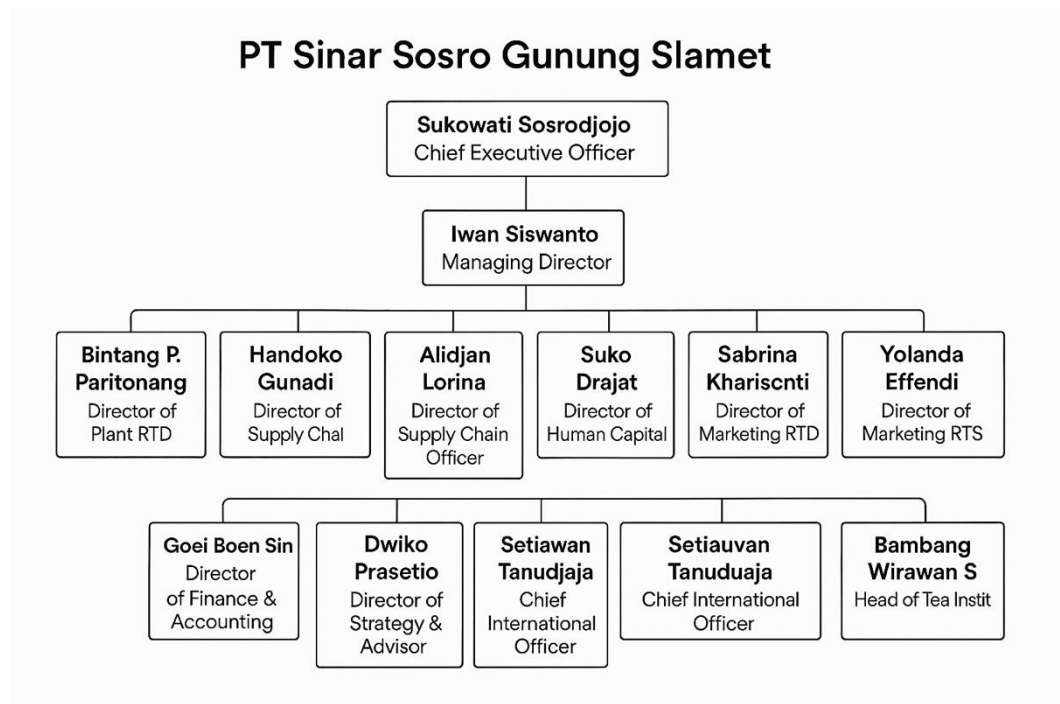
Menjadi perusahaan minuman yang terbaik dan terkemuka di Indonesia serta mampu bersaing di pasar internasional.

Visi ini menunjukkan arah jangka panjang perusahaan untuk terus tumbuh dan diakui sebagai pemimpin di industri minuman, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Fokus utamanya adalah kualitas, reputasi, dan daya saing global.

MISI

1. Menghasilkan produk-produk minuman yang berkualitas tinggi dan aman untuk dikonsumsi.
2. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dan mitra usaha.
3. Membangun dan mempertahankan merek yang kuat dan terpercaya.
4. Menjalankan usaha dengan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*).
5. Berperan aktif dalam pembangunan ekonomi dan sosial masyarakat.

2.3 Struktur Organisasi PT Sinar Sosro Gunung Slamet



NUSANTARA

Gambar 2. 14 Struktur Organisasi

Sumber : gunungslamet.com

Penjabaran

Chief Executive Officer (CEO) – Sukowati Sosrodjojo

Sebagai pimpinan utama, CEO bertanggung jawab atas keseluruhan arah strategis dan operasional perusahaan.

Jajaran Direksi dan Fungsinya

1. *Managing Director* – Iwan Siswanto
Bertugas mengoordinasikan dan mengawasi operasional sehari-hari perusahaan. Ia memastikan seluruh divisi berjalan selaras dengan kebijakan strategis yang telah ditetapkan oleh CEO.
2. *Director of Plant RTD (Ready To Drink)* – Bintang P. Paritonang
Bertanggung jawab atas menjaga efisiensi produksi, kualitas produk, dan kepatuhan terhadap standar mutu.
3. *Director of Plant RTS (Ready To Serve)* – Handoko Gunadi
Mengelola pabrik untuk produk teh celup dan produk lain yang disajikan secara konvensional.
4. *Director of Supply Chain Officer* – Alidjan Lorina
Mengatur alur logistik dan distribusi, dari bahan baku hingga produk jadi. Tugasnya mencakup pengelolaan persediaan, gudang, hingga distribusi nasional dan ekspor.
5. *Director of Human Capital* – Suko Drajat
Bertanggung jawab atas pengelolaan SDM, termasuk rekrutmen, pelatihan, pengembangan karyawan, hingga hubungan industrial dan budaya kerja perusahaan.
6. *Director of Sales* – Li Pin

Memimpin tim penjualan dan bertanggung jawab terhadap pencapaian target penjualan, strategi distribusi, dan penguatan jaringan pemasaran di berbagai wilayah.

7. *Director of Marketing RTD* – Sabrina Kharisanti

Fokus pada pengembangan merek dan pemasaran produk-produk *Ready To Drink*. Ia menangani strategi kampanye, iklan, dan *positioning* merek seperti Teh Botol Sosro, Prima, Fruit Tea, dan lain-lain.

8. *Director of Marketing RTS* – Yolanda Effendi

Menangani strategi pemasaran untuk produk *Ready To Serve* mencakup edukasi konsumen dan *branding* di pasar domestik dan internasional.

9. *Director of Finance & Accounting* – Goei Boen Sin

Bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan perusahaan, pelaporan akuntansi, pengendalian biaya, serta analisis keuangan untuk pengambilan keputusan bisnis.

10. *Director of Finance & Accounting* – Aswin Surja

Kemungkinan bertugas secara paralel atau mendampingi direktur sebelumnya dalam pengawasan dan pengelolaan keuangan perusahaan yang kompleks, karena cakupan bisnis yang luas.

11. *Director of Strategy & Advisor* – Dwiko Prasetyo

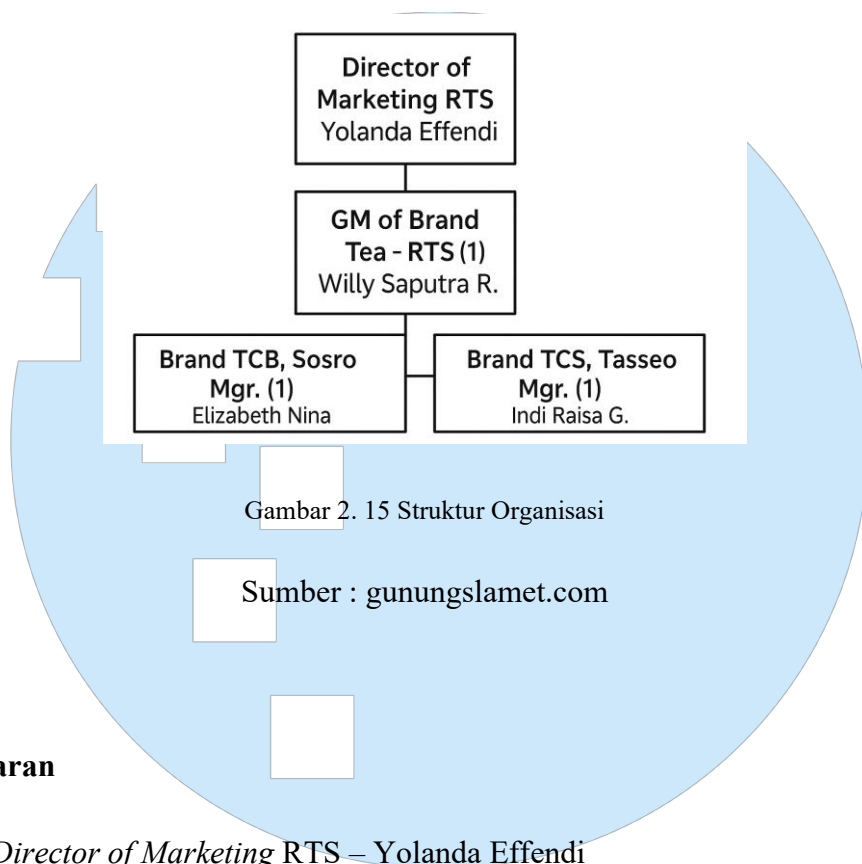
Berperan dalam pengembangan strategi jangka panjang dan memberi masukan kepada CEO dan jajaran direksi.

12. *Chief International Officer* – Setiawan Tanudjaja

Bertugas mengelola ekspansi dan pengembangan pasar internasional. Fokusnya adalah membangun jaringan ekspor dan meningkatkan penetrasi merek di luar negeri.

13. *Head of Tea Institute* – Bambang Wirjawan S

Memimpin unit riset dan pengembangan teh. Ia bertanggung jawab atas peningkatan kualitas bahan baku, pelatihan teknis, dan inovasi produk berbasis teh.



Gambar 2. 15 Struktur Organisasi

Sumber : gunungslamet.com

Penjabaran

1. *Director of Marketing RTS* – Yolanda Effendi
Bertanggung jawab atas keseluruhan strategi pemasaran untuk divisi RTS (Ready To Serve).
2. *GM of Brand Tea - RTS (1)* – Willy Saputra R.
General Manager yang memimpin pengelolaan merek-merek teh dalam divisi RTS.
3. *Brand TCB, Sosro Heritage Mgr. (1)* – Elizabeth Nina
Bertanggung jawab atas pengelolaan *brand* TCB dan Sosro Heritage.
4. *Brand TCS, Tasseo Mgr. (1)* – Indi Raisa G.
Mengelola merek TCS dan Tasseo, dengan fokus pada inovasi dan daya tarik bagi pasar modern.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA