

BAB II

Gambaran perusahaan/organisasi

2.1 Tentang PT. Momenta Agrikultura



Gambar 2.1 Logo Perusahaan

Sumber: Website Amazing Farm

PT. Momenta Agrikultura adalah sebuah perusahaan yang memiliki merek dagang terdaftar bernama “Amazing Farm” Yang didirikan pada 28 Agustus 1998. Perusahaan ini bergerak di bidang agrikultur dan merupakan perusahaan pertama yang menggunakan *greenhouse* secara komersial untuk menanam sayuran dengan teknik aeroponik. Gagasan awal terbentuknya “Amazing Farm” Karena ada kesempatan yang sangat baik untuk melakukan pertanian di Indonesia yang dibuktikan dengan perusahaan sektor pertanian berhasil melewati krisis moneter pada tahun 1998. Uji coba secara komersial dengan menanam sayuran aeroponik berlangsung pada November 1998 dan melewati percobaan selama 1 tahun yang menunjukkan hasil menjanjikan. Lalu pada November 1999 sayuran aeroponik “Amazing Farm” resmi diluncurkan komersial.

Seiring berjalannya waktu, PT. Momenta Agrikultura mengembangkan sektor pertanian yang awalnya hanya aeroponik lalu merambah ke sayuran organik. Bukan hanya itu, setelah sukses mengembangkan produk sayuran daun, mereka juga mengembangkan produk hortikultura seperti tomat, paprika, zucchini, dll. Hingga akhirnya pada tahun 2013 berkembang lagi ke arah produk olahan seperti tempe. PT. Momenta Agrikultura memiliki 2 macam target konsumen yaitu B2B dan B2C. Dari B2B mereka mendistribusikan produk

“Amazing Farm” Ke berbagai mitra terkait seperti Hypermart, Hero, Farmers Market, lalu ada sektor *horeca* (hotel, resto, *cafe*). Sedangkan dari B2C, produk “Amazing Farm” Dijual kepada reseller, personal *buyer* via *WhatsApp*, dan juga *e-commerce*.

2.2 Visi Misi PT Momenta Agrikultura

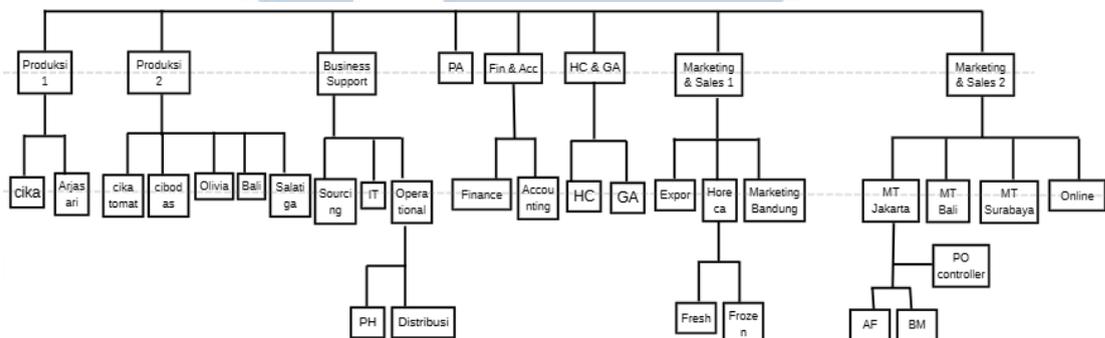
Visi

Visi dari PT Momenta Agrikultura adalah menghasilkan beragam sayuran berkualitas tinggi, sehat, dan bebas pestisida untuk meningkatkan pola hidup sehat di masyarakat modern.

Misi

Untuk membudidayakan gaya hidup sehat dengan menyediakan sayuran berkualitas tinggi.

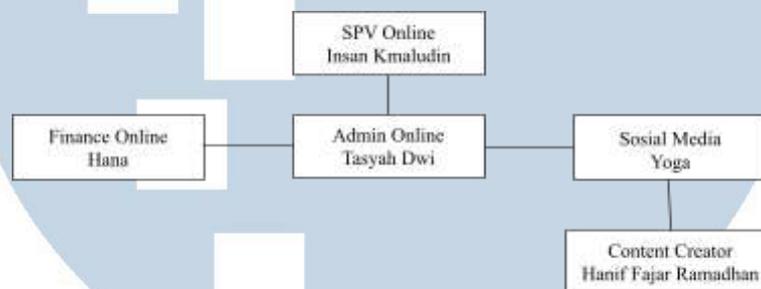
2.3 Struktur Organisasi PT Momenta Agrikultura



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Momenta Agrikultura
Sumber: Pemangang (2025)

PT Momenta Agrikultura memiliki 6 departemen utama yang mengatur operasional bisnis sesuai dengan masing-masing departemen. Mulai dari Produksi yang bertanggung jawab mengelola seluruh kegiatan budidaya pertanian, menjaga kualitas dan kuantitas. Lalu ada *business support* yang mendukung operasional perusahaan baik itu secara teknis maupun administratif seperti bertanggung jawab terhadap *sourcing* atau pengadaan bahan baku dan produksi, IT untuk operasional seperti membantu urusan yang berkaitan dengan server yang digunakan

perusahaan. PA yang bertanggung jawab dalam pendistribusian hasil panen ke masing-masing saluran penjualan. Lalu ada *Finance & Accounting* yang bertanggung jawab mengelola arus kas, pelaporan keuangan, transaksi keuangan, audit, dan sebagainya. Berikutnya ada HC & GA yang bertanggung jawab dalam pengelolaan SDM, perekrutan karyawan, pelatihan karyawan, pengelolaan aset perusahaan dan kebutuhannya. Terakhir ada *Marketing & Sales* yang bertanggung jawab dalam mengelola penjualan mulai dari Horeca (hotel, resto, cafe), ekspor, MT (*modern trade*) seperti supermarket, hingga *online* yaitu *e-commerce* dan mitra baik itu reseller maupun personal via WhatsApp.



Gambar 2.3 Struktur divisi *Marketing*
sumber: Dokumen Perusahaan, 2025

Selama menjalani praktik kerja magang, penulis ditempatkan dalam divisi *online marketing* yang berada dalam naungan *supervisor online* yaitu Bapak Insan Kamaludin dalam mengatur segala hal digital marketing seperti pengelolaan *e-commerce*.

Berikut adalah deskripsi pekerjaan untuk masing-masing posisi yang berhubungan dengan proses magang:

- a. Supervisor online marketing, bertugas dalam mencari omzet penjualan setiap hari agar ritme penjualan tetap terjaga dan mencapai target. Mengatur promosi yang diberlakukan untuk online marketing, serta menjalin hubungan dengan mitra/konsumen (personal) agar menjaga pembelian berulang di online marketing.
- b. Admin penginputan, bertugas dalam melakukan penginputan pesanan ke dalam server *Enterprise Resource Planning (ERP)*, mencari tahu

ketersediaan stok berbagai produk yang dapat dijual ke konsumen, serta mengelola *e-commerce* brand “Amazing Farm” termasuk melayani chat pelanggan di *e-commerce*. Selain itu menjadi admin *WhatsApp* perusahaan dari divisi *online marketing* yang sesekali melakukan promosi via *story WhatsApp*.

- c. Admin keuangan divisi *online marketing*, bertugas untuk menjaga supaya pembayaran setiap konsumen termasuk mitra *online marketing* berjalan lancar dan tidak terhambat, lalu mengelola *e-commerce* brand “Amazing Farm”, serta melakukan segala hal yang berhubungan dengan keuangan *online marketing* seperti pengiriman *invoice* kepada konsumen, rekap sales mingguan dan bulanan.
- d. Sosial media, bertugas dalam melakukan pra produksi seperti pengembangan ide, produksi seperti pengambilan video dan foto, hingga post produksi seperti penyuntingan foto atau video.

Secara garis besar *online marketing* bertugas dalam mengelola penjualan secara *online* melalui platform *e-commerce* dan juga *WhatsApp* serta mengelola konten penawaran produk di sosial media termasuk pengelolaan konten untuk *WhatsApp* untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan dengan berbagai strategi yang dilakukan. Berikut adalah penjabaran mengenai tanggung jawab penulis sebagai *content creator intern*

- a. Berperan sebagai *content creator* dengan tugas utama membantu pembuatan dan pengonsepan konten mulai dari tahap pre-production, production, dan post production.
- b. Membantu administrasi penjualan *online* mulai dari input produk terjual dan *purchase order* ke dalam sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP), membantu *finance* tim *online* dalam rekapitulasi data penjualan tim *online* setiap harinya, melakukan *report* atau *update* stok produk terjual dari divisi *online*.
- c. Menjawab beberapa chat pelanggan di *e-commerce* pada beberapa waktu.