

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan

B Residence Group adalah salah satu properti milik MGM Propertindo (PT Maju Gemilang Investama) yang pertama kali berdiri sejak tahun 1996. PT Maju Gemilang Investama merupakan sebuah perusahaan swasta di Jakarta dengan bisnis utama sebagai kontraktor umum, khususnya dalam pembangunan dan struktur baja. Seiring perkembangan, perusahaan ini memperluas bidang usahanya dengan membentuk berbagai unit bisnis di sejumlah sektor. B Residence Group kini telah berkembang menjadi perusahaan besar yang menaungi lebih dari dua puluh anak perusahaan, dengan kantor pusat berlokasi di daerah BSD, kabupaten Tangerang, Banten. Berikut uraian lengkap mengenai profil dan sejarah perusahaan B Residence Group.

2.1.1 Profil Perusahaan

B Residence Group adalah perusahaan yang bergerak dalam jasa konstruksi, industri properti dan *real estate*. Dikembangkan oleh PT Maju Gemilang Investama, dimana sebelum tahun 2013 berdiri dengan nama PT Maju Gemilang Mandiri. B Residence Group juga mengembangkan proyek apartemen lainnya seperti B Residence BSD, B Residence Grogol, Lotus Residence di Teluknaga, Tangerang, dan Resort Akhyana Village di Jimbaran, Bali.



Gambar 2.1 Logo B Residence Group
Sumber: Company Profile PT. MGI (2025)

Tujuan utama B Residence Group sebagai penawaran jasa unit properti adalah untuk mempermudah masyarakat yang sering melakukan “commute work”. Apartemen B Residence Group sangat cocok bagi penghuni yang rutin melakukan perjalanan pulang pergi. Dengan motto yang tercantum di bawah logo yaitu “*We Build A Better Life*”, menggambarkan komitmen perusahaan untuk memberikan kenyamanan optimal melalui fasilitas berkualitas tinggi dan memadai, dengan harapan dapat memberikan kualitas hidup yang lebih baik. Warna hijau dalam huruf B melambangkan keharmonisan dan semangat perusahaan untuk terus berkembang. Hal ini mencerminkan visi dan misi B Residence Group:

1. Visi Perusahaan

Tumbuh menjadi perusahaan induk yang terintegrasi dan handal dengan memberikan nilai tambah secara berkelanjutan bagi pelanggan, pemegang saham, mitra, masyarakat, dan semua pemangku kepentingan lainnya.

2. Misi Perusahaan

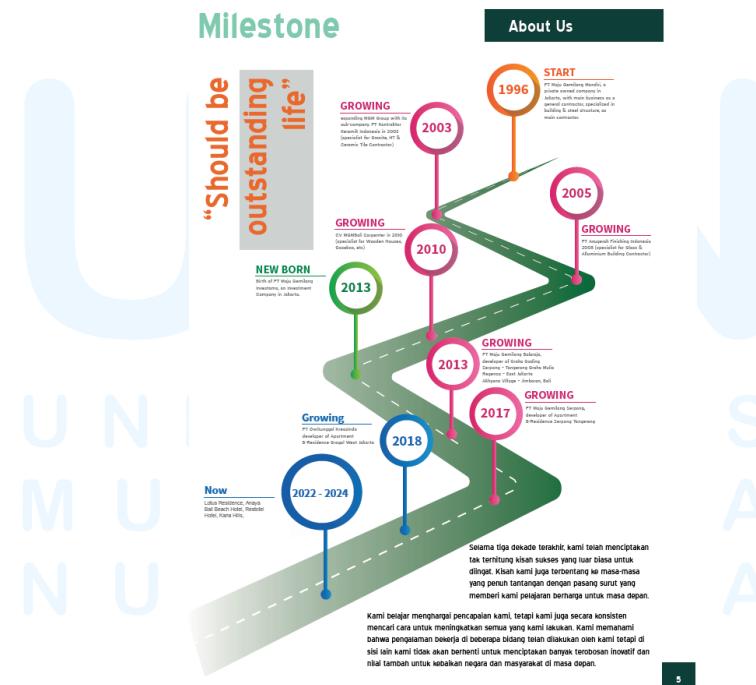
- a) Mengelola kelompok bisnis secara terintegrasi dengan mempromosikan prinsip sinergi antar kelompok bisnis.
- b) Menjalankan perusahaan secara profesional dengan produk dan layanan berkualitas unggul yang diterima oleh masyarakat.
- c) Mengembangkan budaya perusahaan dan sumber daya manusia yang andal dan berkinerja tinggi dengan menerapkan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik.
- d) Menerapkan strategi bisnis yang sangat berkomitmen untuk memberikan nilai tambah yang optimal bagi pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya.

B Residence Group memberikan berbagai macam fasilitas dalam pengembangan dan pengelolaan properti yang meliputi hunian seperti hotel, apartemen, *smart office*, dan perumahan. Setiap proyek yang dijalankan dipenuhi dengan layanan pelengkap, antara lain kolam renang, *fitness center*,

sky park, food court, dan area komersial lainnya untuk menunjang kebutuhan penghuni. Salah satu keunggulan B Residence Group adalah penyetelan “smart lock” untuk setiap pintu kamar apartemen dengan pemindaian sidik jari. Menawarkan keamanan lebih dengan penguncian otomatis, serta mengurangi risiko kehilangan kunci. Ditambah dengan penempatan lokasi apartemen yang strategis, relatif dekat dengan universitas, mall, rumah sakit, dan bandara. Mempermudah jangkauan akses ke berbagai fasilitas, menawarkan gaya hidup yang modern dan praktis.

2.1.2 Sejarah Perusahaan

MGM Propertindo (PT Maju Gemilang Investama) adalah sebuah perusahaan properti yang dibangun pada tahun 1996 oleh Ir. Lukas Buntoro, sebagai direktur dan *founder* MGM Propertindo. Perusahaan ini memegang komitmen atas kepercayaan konsumen, menjaga kualitas sebuah produk, dan memberikan investasi terbaik kepada investor. Memiliki visi untuk menjadi perusahaan jasa konstruksi yang diperhitungkan di Indonesia dalam hal harga bersaing, mutu terbaik, dan tepat waktu.



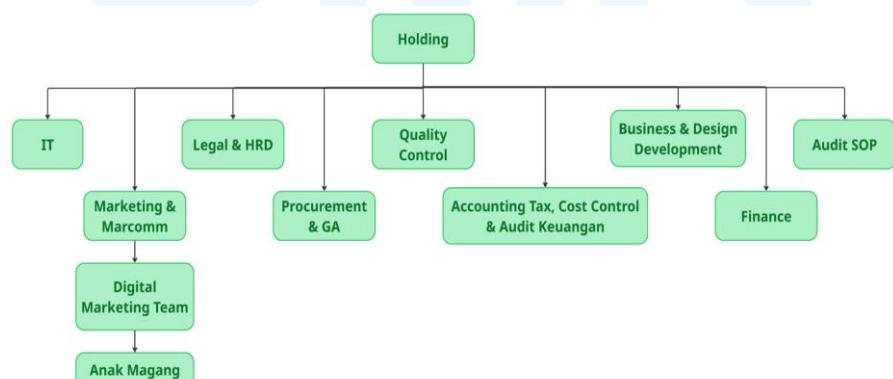
Gambar 2.2 *Milestone B Residence Group*
Sumber: Company Profile PT. MGI (2025)

MGM Propertindo mulai memperluas pengembangan grup dengan anak perusahaan dan terbentuknya PT Kontraktor Keramik Indonesia pada tahun 2003. Tahun 2005 lahirlah PT Anugerah Finishing Indonesia, dilanjutkan dengan CV MGM Bali Carpenter pada tahun 2010. Pada tahun 2013, MGM Propertindo memutuskan untuk melakukan pembaharuan nama perusahaan dari nama PT Gemilang Maju Mandiri menjadi PT Gemilang Investama.

Selama di tahun 2013, mulai banyak PT yang terbentuk seperti PT Maju Gemilang Balaraja, developer dari Graha Gading Serpong di Tangerang, Graha Mulia Regenza di Jakarta Timur, dan Akhyana Village di Jimbaran, Bali. Selanjutnya adalah peresmian pembangunan apartemen B Residence Serpong Tangerang, pada tanggal 25 Maret 2017. Berlanjut dengan pembangunan apartemen B Residence Grogol di Jakarta Barat, yang didirikan oleh PT Dwitunggal Kreasindo di tahun 2018. Lotus Residence, Ayana Bali Beach Hotel, Kana Hills, adalah beberapa fasilitas yang telah dibangun selama tahun 2022-2024.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk mendapatkan bagan struktur organisasi perusahaan, penulis perlu menghubungi pak Roland, kepala HRD di B Residence Grogol melalui *Supervisor*. Penulis mendapatkan kontak WhatsApp dan dipersilahkan untuk segera menghubungi beliau. Dengan bantuan sekretariat serta kerja sama pak Roland, penulis mendapatkan struktur organisasi perusahaan sebagai berikut:



Gambar 2.3 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan B Residence Group
Sumber: Izin Melalui Kepala HRD

Posisi tertinggi dimiliki oleh Pak Ir. Lukas Buntoro sebagai pemegang perusahaan. Posisi ini bertanggung jawab dalam mengurus operasional perusahaan dan mengurangi risiko kerugian, baik untuk perusahaan utama dan anak perusahaan. Pemegang perusahaan juga bertanggung jawab dalam mengkoordinasi acara, dan mengevaluasi seluruh rencana yang telah dilaksanakan. Selanjutnya pada bagian bawah terdapat beberapa divisi utama yang membantu menjalankan fungsi perusahaan.

Penulis berada di bawah arahan tim *Digital Marketing*, dimana penulis diberikan tugas sebagai desainer grafis selama melakukan aktivitas magang. Tim ini bertanggung jawab mengurus desain cetak dan promosi B Residence Group di dunia digital. Sebagian besar tugas yang dilakukan adalah membuat konten harian yang nantinya akan diunggah di media sosial Instagram B Residence Grogol @bresidencegrogolofficial. Tidak hanya untuk B Residence Grogol, tim *Digital Marketing* juga membuat dan mengunggah konten untuk mempromosikan B Residence BSD dan Lotus Residence.

2.3 Portofolio Perusahaan

Mempromosikan unit apartemen tidak hanya jatuh di tangan tim *Marketing & Sales*, diperlukan juga bantuan promosi dalam bentuk ranah digital yang dipegang oleh tim *Digital Marketing*. Tim ini bertugas untuk membuat dan memposting konten harian seperti *feeds*, *stories* dan *reels* Instagram. Anggota tim terdiri dari *talent* social media, video editor, dan desainer grafis, belum termasuk penulis. Tugas yang ditanggung oleh desainer grafis, mencakup mengurus media percetakan seperti brosur, banner, billboard. Untuk media digital mencakup pembuatan website, *feeds*, sampai membuat asset yang nanti akan digerakkan oleh video editor untuk pembuatan *reels*.

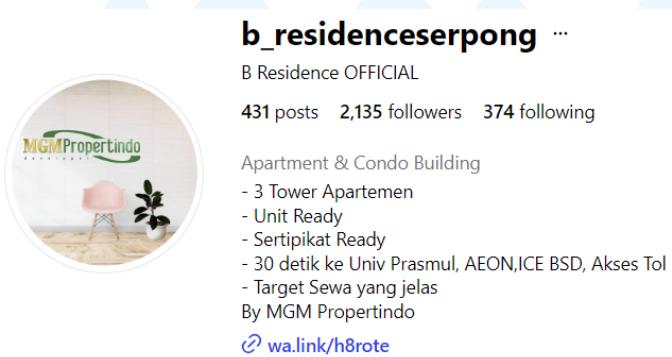
Dalam tujuan memperkenalkan perusahaan pertama kali di ranah digital dan tempat untuk menampung informasi, B Residence membuat website resmi sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kredibilitas perusahaan. Website diciptakan untuk memudahkan pengguna mencari informasi lengkap terkait B Residence.

Website berisikan informasi mengenai penyediaan jasa perusahaan, berbagai proyek yang telah dibangun, dan kontak untuk menghubungi tim B Residence.



Gambar 2.4 Website B Residence Group
Sumber: <https://bresidence.co/>

Untuk memperluas koneksi dan jangkauan audiens yang lebih luas, B Residence Group membuat *page* social media melalui Instagram sebagai tempat utama untuk mempromosikan layanan dan memposting konten harian. Instagram menjadi salah satu media promosi digital yang mudah untuk diakses menggunakan gawai. Terdapat dua akun yang digunakan untuk memposting konten harian, yaitu untuk B Residence BSD dan B Residence Grogol. Dari observasi penulis, media promosi lebih banyak dilakukan untuk mempromosikan unit apartemen yang baru dibangun, yaitu di B Residence Grogol.



Gambar 2.5 Instagram B Residence BSD
Sumber: *Page* Instagram B Residence BSD

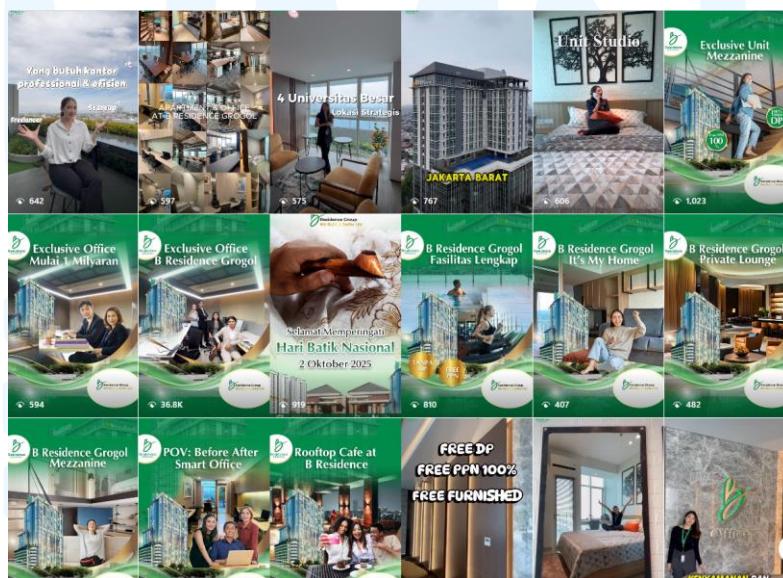
Kedua akun tersebut sudah mencapai lebih dari 2 ribu pengikut, dengan akun B Residence BSD dikelola sejak bulan Oktober 2017, dan akun B Residence Grogol sejak bulan Februari tahun 2020. Dikarenakan penulis melakukan magang

di B Residence Grogol, penulis memilih untuk memperlihatkan isi konten yang diunggah di akun B Residence Grogol.



Gambar 2.6 Instagram B Residence Grogol
Sumber: Page Instagram B Residence Grogol

Terlihat dari alur postingan, B Residence Group memilih untuk mempromosikan unit apartemen menggunakan media video singkat berupa *reels* selama 1-2 menit, menggunakan teknik promosi berupa *hard selling*. Teknik promosi *hard selling* adalah komunikasi promosi yang dilakukan secara langsung atau *to the point* (Susanto, 2014). Teknik ini menjelaskan secara terang-terangan dalam mempromosikan layanan, mendesak konsumen untuk segera melakukan pembelian dalam waktu yang singkat dan tidak mempengaruhi sisi emosional, melainkan kebutuhan konsumen.



Gambar 2.7 Feeds Instagram B Residence Grogol
Sumber: Instagram B Residence Grogol

Menurut data dari Meta yang dilaporkan oleh Datareportal, jumlah pengguna yang dapat dijangkau dengan iklan di Instagram *reels* adalah sekitar 726,8 juta. Media video singkat cocok untuk memikat konsumen yang ingin menelaah informasi sesaat dan mudah untuk dipahami. Selain media digital, terdapat juga media cetak seperti X-banner dan pamflet untuk memperluas jangkauan promosi ketika bertemu langsung dengan target audiens, sekaligus meningkatkan visibilitas perusahaan.



Gambar 2.8 Pamflet B Residence Grogol
Sumber: Dokumentasi Perusahaan

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

B Residence Group memanfaatkan berbagai macam media, baik media fisik maupun digital sebagai sarana promosi. Perusahaan mampu menampilkan visibilitas perusahaan yang kuat melalui desainnya, dan penyampaian informasi yang mudah dipahami. Membuat konten yang dibagikan dapat tersampaikan dengan optimal kepada audiens yang dituju.



Gambar 2.9 X-Banner B Residence BSD
Sumber: Dokumentasi Perusahaan

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA