

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Deskripsi Perusahaan

PT. Gumindo Bogamanis merupakan perusahaan bagian dari Adna Group yang bergerak di bidang atau industri *Fast-Moving Consumer Goods (FMCG)*. Perusahaan ini didirikan oleh Adriadi Ang dan Nancy Kho pada tahun 1995 dan mulai beroperasi secara penuh pada tahun 2004 hingga saat ini. Perusahaan ini memiliki fokus utama dalam memproduksi dan mendistribusi makanan ringan (snack) dengan bahan dasar biji bunga matahari yaitu kuaci, sehingga produk dari perusahaan ini bermerek Kuaci Rebo. Produk tersebut telah dikenal luas oleh masyarakat sebagai cemilan yang enak, praktis dengan harga yang terjangkau dan dapat dinikmati ketika sedang beraktivitas maupun sedang bersantai (PT. Gumindo Bogamanis, 2024). Berikut di bawah ini adalah logo dari PT. Gumindo Bogamanis, logo merek, dan kemasan produk Kuaci Rebo:



Gambar 2.1 Logo dan Produk Perusahaan

Sumber: Data Perusahaan (2025)

Perusahaan ini memiliki produk yang diunggulkan yakni Kuaci Rebo, produk dengan merek tersebut menjadi salah satu merek kuaci biji bunga matahari yang masuk kategori “market leader” baik di pasar tradisional dan di pasar modern Indonesia serta sangat mudah ditemukan dimana-mana karena produk ini tersebar di hampir seluruh supermarket maupun minimarket di Indonesia bahkan masyarakat pun bisa menjangkau produk ini melalui pasar online atau e-commerce seperti Shopee, TikTok Shop dan Tokopedia. Dalam menghasilkan biji bunga

matahari yang berkualitas, produk ini diproduksi di daerah Cikande – Serang, sedangkan untuk aktivitas pemasaran produk berlokasi di kantor pusat Karawaci – Tangerang. Produk yang dipasarkan akan melalui distribusi, grosir dan pengecer yang telah tersebar di berbagai provinsi di Indonesia (PT. Gumindo Bogamanis, 2024).

Dalam menjalankan bisnisnya, PT. Gumindo Bogamanis senantiasa menunjukkan komitmen mereka terhadap pelanggan melalui inovasi, kualitas yang baik serta kepuasan pelanggan. Perusahaan ini melakukan inovasi melalui produknya yaitu Kuaci Rebo dengan meluncurkan berbagai macam varian rasa seperti Original, Milk, Salted Caramel, Green Tea, Coconut, Cheese dan Cafe Latte. Tidak hanya banyaknya varian rasa yang dimiliki, namun berbagai macam manfaat di dalam makanan ringan tersebut juga menjadi poin yang ditonjolkan oleh merek ini. Masyarakat dapat menikmati makanan ringan yang tidak hanya enak, namun juga mendapatkan manfaat yang baik untuk tubuh karena dalam produk Kuaci Rebo mengandung vitamin E, serat dan protein yang tinggi, serta mengandung sumber zat besi. Untuk mendapatkan kualitas kuaci yang baik, setiap biji kuaci diproses dengan menggunakan teknologi mesin modern yang berkecepatan tinggi demi memastikan standar higienis dan efisiensi produk yang tinggi (Data perusahaan, 2025). Kuaci Rebo juga telah memiliki label halal yang dimana semua masyarakat Indonesia dapat menikmati cemilan ini sehingga cemilan ini aman dikonsumsi dan terpercaya bagi konsumennya.

PT. Gumindo Bogamanis memiliki visi dan misi yang menjadi landasan dasar bagi perusahaan untuk menjalankan operasionalnya. Berikut adalah visi dan misi dari PT. Gumindo Bogamanis yang penulis dapatkan melalui website resmi perusahaan:

- 1) Visi
 - Menjadi perusahaan industri yang masuk dalam 10 besar dan mendistribusikan produk makanan maupun minuman ringan yang sehat dan berkualitas.

- Melakukan diversifikasi bisnis di Indonesia dengan berorientasi pada budaya pelestarian lingkungan hayati secara jangka panjang.

2) Misi

- Membangun kemitraan bisnis dengan pelanggan dan pemasok yang saling menguntungkan.
- Mewujudkan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan cepat, tepat, dan prima sesuai kebutuhan pelanggan.
- Melakukan perbaikan berkesinambungan dalam setiap proses bisnis yang lebih efektif, efisien, produktif dan inovatif serta berkontribusi positif bagi perusahaan.
- Melatih dan mengembangkan karyawan berdasarkan pada keunggulan perilaku kerja, keterampilan dan pengetahuan.
- Mewujudkan peran nyata dalam aktivitas tanggung jawab sosial yang berorientasi pada budaya cinta lingkungan hijau.

Perusahaan ini juga memiliki value atau nilai-nilai perusahaan yang menjadi landasan, berikut di bawah ini adalah value PT. Gumindo Bogamanis yang penulis dapatkan melalui website resmi perusahaan:

1) Value

- Integritas: Sikap hati yang dilandasi kejujuran dan komitmen untuk selalu berhasil melalui kerja keras penuh tanggung jawab.
- Loyalitas: Sikap hati yang mendorong kesetiaan untuk bertumbuh dan berkembang karena rasa memiliki dan cinta perusahaan.
- Antusias: Semangat yang mendorong hasrat dan gairah untuk selalu bekerja lebih baik dan pantang menyerah.
- Kreatifitas: Pemikiran dan ide baru yang mendorong daya cipta inovatif dalam menghasilkan produk yang sehat dan berkualitas.
- Profesionalitas: Upaya untuk mencapai keunggulan dalam segala bidang kerja melalui sikap positif, pengetahuan dan keterampilan.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Bagan Struktur Organisasi PT. Gumindo Bogamanis

Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Perusahaan ini memiliki struktur organisasi dalam menjalankan bisnisnya dengan tujuan mencapai visi misi perusahaan yang dilakukan dengan efektivitas dan efisiensi operasional, berikut di bawah ini adalah struktur dari PT. Gumindo Bogamanis:

- **Chief Operating Officer (COO)**

Seorang *Chief Operating Officer (COO)* adalah pimpinan yang memiliki tanggung jawab atas pembuatan keputusan dan kebijakan yang berada di ranah operasional perusahaan serta mengimplementasikan berbagai rencana bisnis yang telah disusun oleh *CEO*. Tidak hanya itu, *COO* juga berperan mengembangkan Sumber Daya Manusia (SDM). *COO* akan mengawasi atau memantau penerapan strategi atau perkembangan operasional perusahaan mulai dari tahap pengembangan, produksi hingga pra pemasaran. *COO* berfokus pada urusan internal perusahaan.

- **Finance and Tax General Manager**

Posisi *Finance And Tax General Manager (FAT General Manager)* berperan mengelola seluruh fungsi keuangan perusahaan mulai dari perencanaan keuangan, pencatatan akuntansi, hingga kepatuhan perpajakan. *FAT General Manager* juga berkontribusi dalam mengambil keputusan

strategis melalui analisis keuangan dan pengendalian biaya, sekaligus meminimalkan resiko finansial dan pajak perusahaan.

- ***Marketing Manager***

Marketing Manager memiliki tanggung jawab penting dalam memimpin semua kampanye pemasaran perusahaan dan mengatur semua strategi pemasaran yang dibuat sehingga menjadikan peran *marketing manager* menjadi peran yang krusial atau penting dalam suatu perusahaan. *Marketing manager* bertugas memimpin dan mengoordinasikan strategi pemasaran, mengatur *budget* untuk setiap kampanye atau iklan, memonitor pertumbuhan perusahaan, dan mempertahankan citra produk.

- ***R&D Manager***

Seorang *Research and Development Manager (R&D Manager)* bertanggung jawab merencanakan, menjalankan dan mengimplementasikan pengembangan produk, peningkatan produk serta inisiatif efisiensi biaya, kemudian *R&D Manager* mengembangkan produk baru yang sesuai dengan regulasi, standar industri dan kebutuhan pelanggan. *R&D Manager* juga selalu mengikuti perkembangan tren produk dan isu regulasi terbaru, menyusun dan mengawasi rencana penelitian serta anggaran proyek *R&D* sesuai dengan tujuan perusahaan, dan memastikan proyek diselesaikan tepat waktu dan sesuai target biaya.

- ***Factory Manager***

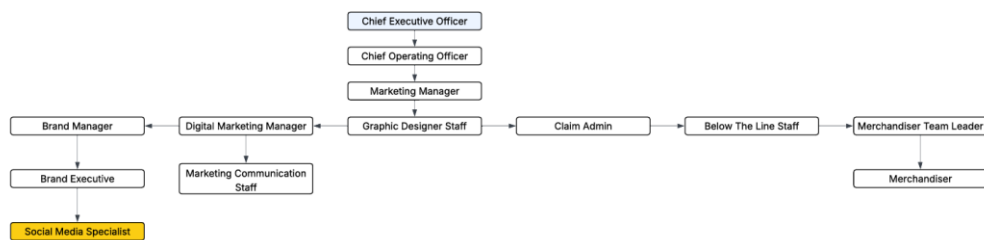
Factory Manager bekerja pada internal organisasi perusahaan yang telah menciptakan sebuah produk baik dalam hal pembuatan produk mentah, produk setengah jadi maupun untuk kategori sebagai sebuah produk jadi sekalipun. *Factory Manager* bertugas mengelola divisi HRD, mengelola divisi import, mengelola divisi purchasing, mengelola divisi logistik, serta mengelola divisi produksi.

- ***HRD Manager***

HRD Manager merupakan pemimpin divisi *Human Resources* yang bertanggung jawab membuat strategi pengelolaan karyawan, dimulai dari tahap rekrutmen, pengembangan SDM hingga kebijakan SDM yang sesuai

dengan tujuan bisnis. *HRD Manager* juga berperan dalam mengelola kinerja, kompensasi dan benefit, menjaga kepatuhan hukum ketenagakerjaan, serta memastikan hubungan yang sehat antara perusahaan dan karyawan.

2.2.1 Struktur Divisi Tempat Magang



Gambar 2.3 Bagan Struktur Divisi Marketing PT. Gumindo Bogamanis

Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

- **Marketing Manager**

Marketing Manager memiliki tanggung jawab penting dalam memimpin semua kampanye pemasaran perusahaan dan mengatur semua strategi pemasaran yang dibuat sehingga menjadikan peran *marketing manager* menjadi peran yang krusial atau penting dalam suatu perusahaan. *Marketing manager* bertugas memimpin dan mengoordinasikan strategi pemasaran, mengatur *budget* untuk setiap kampanye atau iklan, memonitor pertumbuhan perusahaan, dan mempertahankan citra produk.

- **Digital Marketing Manager**

Posisi ini bertanggung jawab merencanakan dan memimpin *campaign* dalam mempromosikan sebuah *brand*, produk atau jasa dalam berbagai saluran di dunia digital. Digital Marketing Manager juga bertanggung jawab memimpin para ahli yang bekerja di timnya serta memastikan desain dan strategi email marketing sejalan dengan tujuan utama pemasaran digital perusahaan. Tidak hanya itu, Digital Marketing Manager memonitor implementasi digital marketing, dan mengoptimalkan strategi untuk hasil kerja yang lebih baik.

- **Brand Executive**

Brand Executive adalah seseorang yang bertanggung jawab mengelola, membentuk, dan menjaga identitas suatu merek yang dimiliki perusahaan. Posisi ini bertugas membuat perencanaan strategi branding produk dengan efektif, meriset analisis kondisi pasar, ikut andil dalam pengembangan produk serta melakukan pengawasan pada proses penjualan dan promosi.

- ***Social Media Specialist***

Posisi Social Media Specialist berfokus pada menciptakan konten digital yang kreatif dan menarik untuk berbagai platform media sosial dengan tujuan untuk meningkatkan brand awareness, memperkuat usaha marketing, dan juga mendorong angka penjualan. Social Media Specialist bertanggung jawab mengembangkan content plan dalam media sosial yang sesuai dan konsisten dengan identitas brand, menciptakan konten yang memiliki value dan konsisten di semua platform media sosial, berkomunikasi dengan para followers di media sosial, mempersiapkan laporan perkembangan media sosial setiap brand atau perusahaan, memberikan rekomendasi dan saran untuk strategi social media marketing, selalu update dengan perkembangan tren media sosial serta memberikan arahan kepada tim desain atas visual konten yang sudah direncanakan.

2.3 Portfolio Perusahaan

PT Gumindo Bogamanis menjalankan kegiatan bisnisnya dengan menjalin kerja sama distribusi bersama berbagai macam retail seperti supermarket, minimarket, distributor, dan grosir yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Dengan adanya kerja sama distribusi, perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar karena ketersediaan produk tersebar di berbagai daerah seperti pulau Jawa, Kalimantan, Sumatera, Bali, Sulawesi hingga daerah lainnya. Produk dari PT Gumindo Bogamanis yakni Kuaci Rebo, yang telah dipasarkan melalui retail seperti Hypermart, Carrefour, Giant, Lottemart, Superindo, Ranch Market, Farmers Market, Hero, Alfamart, AlfaMidi, AlfaExpress, Circle K, dan lain sebagainya. Hal ini membuat Kuaci Rebo menjadi salah satu cemilan biji bunga matahari yang berhasil dikenal masyarakat Indonesia yang mudah ditemukan di berbagai pusat perbelanjaan. Tidak hanya itu, perusahaan ini juga melakukan inovasi produk

sebagai bentuk hasil karya selama perusahaan berdiri. Hal ini dapat dilihat dari inovasi varian rasa yang terus berkembang dari awal berdiri hingga sekarang seperti rasa Original, Milk, Green Tea, Salted Caramel, Coconut, Cheese, dan Cafe Latte. Inovasi produk tersebut dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar serta meningkatkan minat konsumen terhadap makanan ringan. Produk Kuaci Rebo diproses dengan memperhatikan kualitas, higienitas dan cita rasa yang tetap terjaga melalui teknologi modern dalam proses pembuatan dan pengemasannya. Selain itu, Kuaci Rebo mengandung berbagai macam manfaat seperti vitamin E, sumber zat besi, tinggi protein dan tinggi serat yang menjadikan citra produk Kuaci Rebo sebagai cemilan ringan yang sehat. Inovasi produk tersebut dilakukan agar perusahaan maupun merek mampu bersaing di industri makanan ringan yang kompetitif.

Selain inovasi dan pengembangan produk, PT Gumindo Bogamanis juga melakukan kerja sama di bidang pemasaran dan branding dengan kerja sama promosi bersama public figure dan influencer untuk meningkatkan brand awareness Kuaci Rebo salah satu contohnya adalah kolaborasi Kuaci Rebo dengan aktris Indonesia bernama Ayu Ting Ting sebagai brand ambassador dalam peluncuran produk Kuaci Rebo rasa Coconut yang diadakan di Tangcity Mall, Tangerang. Kolaborasi tersebut bertujuan untuk memperkuat citra merek dan menarik perhatian konsumen.



Gambar 2.4 Kolaborasi Ayu Ting Ting dengan Kuaci Rebo

Sumber: Serpongupdate.com (2023)

Dalam pengembangan merek Kuaci Rebo di Indonesia, PT Gumindo Bogamanis juga menjalankan berbagai campaign pemasaran dan program engagement, salah satu contohnya yakni program “Gosok-Gosok Rejeki Kuaci Rebo” untuk melibatkan partisipasi konsumen serta meningkatkan interaksi antara brand dan konsumen. Dengan berbagai kerjasama melalui distribusi, inovasi produk, strategi branding, kolaborasi dengan public figure, serta aktivitas promosi, PT Gumindo Bogamanis menjadi perusahaan FMCG yang terus berkembang dan mampu bersaing di industri makanan ringan secara lingkup nasional.