

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan

PT Digital Mediatama Maxima Tbk merupakan perusahaan yang menawarkan jasa solusi periklanan digital berbasis *cloud* dengan fokus pada sektor ritel dan bisnis. Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 2015 yang lalu dengan nama PT Digital Marketing Solution. Kemudian pada tahun 2019, perusahaan ini berganti nama menjadi PT Digital Mediatama Maxima Tbk.

2.1.1 Profil Perusahaan

PT Digital Mediatama Maxima Tbk merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam sektor ritel dan bisnis untuk menawarkan solusi periklanan digital dengan basis *cloud*. Perusahaan ini juga memanfaatkan *Artificial Intelligence* (AI) guna meningkatkan kualitas layanan untuk dapat dipersonalisasi dalam pengaplikasiannya (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024, h.35). Visi dari perusahaan ini adalah untuk menjadi perusahaan yang menawarkan layanan platform terdepan dengan solusi komprehensif dan efisien untuk mendukung bisnis digital sektor ritel dan perdagangan di Indonesia. Sementara misi dari perusahaan ini adalah untuk mendukung strategi promosi dan interaksi bisnis di Indonesia dengan efisien dan efektif, melalui ekosistem digital yang menyeluruh, yang mencakup penyediaan, penjualan, hingga interaksi. Layanan yang ditawarkan oleh perusahaan ini berupa *cloud-based digital signage, cloud-based last format LED videotron, Electronic Shelf Label (ESL), AI profiling, AR gamification, sound dome*, dan *SME commerce platform* (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).



Gambar 2. 1 Logo PT Digital Mediatama Maxima Tbk
Sumber: <https://dmmgroup.id/>

Cloud-based digital signage merupakan sebuah *commercial signage & content management system* (CMS). Sistem ini memiliki kemampuan untuk mendistribusikan konten melalui *cloud* dan internet kepada perangkat *digital signage*, sehingga dapat melakukan perubahan sekaligus memperbarui konten digital melalui satu *dashboard*. Pemanfaatan *cloud* ini membuat *signage* menjadi lebih mudah untuk dikelola melalui internet dan lebih fleksibel karena memiliki area jangkauan yang luas. Hal tersebut juga dapat menghemat biaya yang diperlukan untuk investasi terkait dengan *hardware* dan *software* (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).

Cloud-based last format LED videotron merupakan produk yang dapat digunakan untuk menyampaikan pesan dalam bentuk gambar, teks, dan grafis dengan atau tanpa animasi. Melalui *LED videotron* ini, bentuk penyampaian pesan tersebut dapat ditampilkan dengan resolusi yang tinggi, sehingga mampu memberikan kesan dinamis, nyata, dan menarik perhatian. Produk ini dapat digunakan sebagai alat penyampaian iklan pemasaran, komunikasi publik terkait dengan informasi umum seperti peringatan darurat atau himbauan, hiburan, panduan dan navigasi, interaksi untuk keterlibatan audiens (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).

Electronic Shelf Label (ESL) merupakan label dalam bentuk elektronik, sehingga dapat dilakukan perubahan konten melalui koneksi internet. Produk ini umum digunakan untuk menampilkan harga produk, informasi produk, dan promosi produk di dalam toko ritel. ESL yang ditawarkan oleh PT Digital Mediatama Maxima Tbk memiliki sistem berbasis *cloud*, sehingga dapat menyimpan informasi konten di dalam *cloud server* yang terhubung kepada

perangkat ESL. Jika dibandingkan dengan sistem ESL tradisional, *cloud based* ESL ini memiliki nilai lebih karena dapat dikelola dengan mudah melalui koneksi internet, fleksibel, sekaligus dapat menghemat biaya.

AI profiling merupakan bentuk integrasi kecerdasan buatan (AI) yang dapat memproses data pelanggan dan menganalisisnya, sehingga menghasilkan informasi berupa kebutuhan dan perilaku dari pelanggan terkait. Untuk itu, *AI profiling* ini dapat digunakan untuk melakukan segmentasi pelanggan berdasarkan dengan kebutuhan dan perilaku, menargetkan iklan kepada pelanggan yang tepat, dan meningkatkan pengalaman pelanggan dengan memberikan penawaran dan rekomendasi yang relevan (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).

AR gamification merupakan bentuk pemanfaatan *augmented reality* (AR) di dalam penciptaan gim dan juga pengalaman interaktif di dalam suatu ekshibisi. Produk ini dapat memberikan keuntungan berupa peningkatan keterlibatan pelanggan melalui pengalaman interaktif, peningkatan penjualan melalui penyajian informasi produk yang menarik dan interaktif, dan membangun kesadaran merek melalui pengalaman unik dan berkesan tersebut (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).

Sound dome merupakan sebuah perangkat *directional speaker* yang dapat memberikan pengalaman mendengar yang imersif dan realistis. Perangkat ini memanfaatkan teknologi pemrosesan sinyal digital, sekaligus konfigurasi *speaker* yang terfokus. Hal ini supaya perangkat *speaker* tersebut dapat menghasilkan efek audio tiga dimensi (3D), yang mampu memberikan kesan kepada pelanggan seakan-akan berada di dalam lingkungan audio yang diperluas. Produk ini umum digunakan oleh industri ritel terkait dengan penyampaian informasi promosi dalam bentuk audio. Untuk itu, perangkat ini umum diletakkan di titik-titik strategis, seperti kasir, *chiller*, dan *corner rack* (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).

SME commerce platform merupakan sebuah *platform* yang memungkinkan UMKM untuk melakukan transaksi jual-beli. Kehadiran *SME commerce platform* ini bertujuan untuk mendukung perkembangan bisnis UMKM di Indonesia, terutama dalam hal mengatur, mengelola, sekaligus memperluas jangkauan bisnis, sehingga tidak terbatas pada geografis tertentu. *Platform* ini juga mampu menyajikan informasi baru kepada pemilik bisnis untuk memahami perilaku target pasar dan melakukan evaluasi terhadap produk. Informasi ini kemudian bisa dijadikan pertimbangan untuk mengambil keputusan bisnis yang tepat sasaran. *Platform* ini juga mampu mengoptimalkan bisnis UMKM untuk menambah produk dan layanan digital, seperti *Point Payment Online Banking* (PPOB). Hal ini dapat menjadi peluang usaha untuk mengembangkan bisnis UMKM. Terakhir, *platform* ini juga mampu menciptakan *branding* kepada UKM yang dapat meningkatkan *brand loyalty*. Hal ini mungkin terjadi karena tersedianya fitur personalisasi identitas, produk eksklusif, karakter target pasar, dan lainnya (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).

Selain itu, PT Digital Mediatama Maxima Tbk juga memiliki *engagement platform solution* serta bisnis ritel. *Engagement platform solution* terdiri dari DIGIMAXads, Bumilangit Digital, dan Close The Door. Sementara itu, bisnis ritel terdiri dari Sruput Cafe, Chatfoto, Volta Indonesia, dan Esport Academy ID.

DIGIMAXads merupakan sebuah *brand* yang menawarkan solusi layanan periklanan dalam bentuk *Digital Out-of-Home* (DOOH) yang mengintegrasikan *Content Management System* (CMS). Melalui CMS tersebut, DIGIMAXads mampu memberikan layanan untuk melakukan pembaruan konten dengan perubahan yang efektif beserta dengan informasi mendetail mengenai *broadcast logs*. Untuk menawarkan layanan tersebut, DIGIMAXads telah bekerja sama bersama dengan toko retail dan fasilitas umum. Toko retail yang telah menjalin kerja sama dengan DIGIMAXads adalah Alfamart, Indomaret, Kimia Farma Apotek, K3Mart, Ranch Market, dan C Store.

Sementara untuk fasilitas umum yang telah menjalin kerja sama adalah TransJakarta, TravoyHub, dan ReCharge (DIGIMAXads, 2026).

Selanjutnya Bumilangit Digital merupakan *platform* lisensi karakter kekayaan intelektual yang berfokus untuk menghadirkan karakter pahlawan dari Bumilangit Universe kepada audiens secara digital. *Platform* digital ini memungkinkan Bumilangit Digital menghadirkan cerita dan pengalaman unik dan menarik kepada penggemar dari segala usia. Judul yang dihadirkan pada *platform* ini adalah “Virgo and The Sparklings” dan “Sri Asih: Celestial Goddess” (Bumilangit Entertainment, 2025).

Close The Door merupakan sebuah *brand* yang ditemukan oleh Deddy Corbuzier dan dikelola oleh PT Dektos Digital Corbuzier. *Brand* ini berfokus dalam produksi media dan berinvestasi kepada konten kreator dari berbagai latar belakang dan kemampuan, sekaligus memiliki keunikan dan konten yang *out-of-the-box*. Visi dan *brand* ini adalah untuk mengubah media konvensional dan membuat media baru yang mampu memberikan sebuah perspektif baru yang mampu merepresentasikan perbedaan opini, konsep, dan konten. Hal ini ditujukan sehingga mampu menciptakan suatu lingkungan yang lebih inklusif dan beragam dengan partisipasi audiens terkait dengan spektrum ide dan perspektif yang lebih luas (Close The Door, 2023).

Selanjutnya bisnis ritel Sruput Cafe merupakan sebuah *brand* yang menawarkan *vending machine* dengan minuman panas dan dingin. Minuman ini dapat diseduh kapan saja dan dimana saja, namun tetap mempertahankan kualitas terbaik. Minuman yang ditawarkan bervariasi dari kopi dan non-kopi. Mesin ini juga menyediakan berbagai metode pembayaran, sehingga mempermudah transaksi. Menu yang tersedia pada mesin minuman Sruput Cafe adalah Americano, Cappuccino, Cafe Latte, Belgian Mocha, Classic Chocolate, Red Velvet, Green Tea Latte, dan Matcha Choco. Mesin ini juga menyediakan personalisasi untuk mengatur jumlah gula dan es batu (Sruput Cafe, 2021).

Bisnis ritel Chatfoto merupakan sebuah *platform* yang berfokus dalam penyediaan jasa percetakan foto dengan kualitas premium yang didukung oleh PT Fujifilm Indonesia, yang merupakan anak perusahaan langsung dari FUJIFILM Corporation, Jepang yang sudah berdiri sejak tahun 2011. Bisnis ini telah berdiri sejak April 2022 bersama dengan PT Digital Mediatama Maxima Tbk. Bisnis ini menawarkan jasa cetak foto dengan mudah melalui komputer ataupun *handphone*, sehingga dapat melakukan percetakan dimanapun dan kapan pun dengan efisien. Meskipun cepat dan efisien, Chatfoto mampu menawarkan hasil cetak dengan kualitas tinggi, yaitu menggunakan Fujifilm Lustre Photo Paper (ChatFoto, 2024).

Bisnis Volta Indonesia merupakan bisnis yang menawarkan teknologi kendaraan listrik. Bisnis ini telah berdiri sejak tahun 2017, yang dimulai dengan menawarkan sepeda listrik yang lalu mengembangkan teknologi kendaraan listrik roda dua dan tiga. Kemudian PT Volta Indonesia Semesta membuka pabrik yang memproduksi kendaraan listrik di Kawasan Industri Candi, Kota Semarang pada tanggal 11 November 2021 (Volta Indonesia, 2024).

Terakhir, bisnis Esport Academy ID merupakan bisnis untuk membina orang-orang yang tertarik dengan dunia Esport dengan pengajar yang merupakan profesional dalam dunia Esport. Materi pembelajaran yang ditawarkan juga sudah dikurasi sehingga relevan dengan pengalaman di dunia Esport. Kegiatan yang ditawarkan oleh bisnis ini mencakup kelas dengan pengajar tamu, *scrim*, dan juga kompetisi liga. Bisnis ini ditemukan oleh Edho Zell, Arza Djatmika, dan Hobert Kurniawan (Esport Academy ID, 2021).

2.1.2 Sejarah Perusahaan

PT Digital Mediatama Maxima Tbk berawal dari PT Digital Marketing Solution yang didirikan pada tanggal 15 September 2015 yang lalu. Pada tanggal 16 September 2015, perusahaan tersebut didaftarkan ke dalam Daftar Perusahaan No. AHU-3554709.AH.01.11.TAHUN 2015. Kemudian berdasarkan dengan Akta Pernyataan Keputusan Sirkuler Para Pemegang

Saham Perseorang No. 31 tanggal 23 Januari 2019, perusahaan tersebut berubah nama menjadi PT Digital Mediatama Maxima Tbk. Perubahan nama perusahaan ini disahkan melalui Surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-0007141.AH.01.02.TAHUN 2019 tentang Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas Perseroan tanggal 12 Februari 2019, dan telah didaftarkan dalam Daftar Perusahaan No. AHU-0022581.AH.01.11.TAHUN 2019 pada tanggal 12 Februari 2019 (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2026).

Pada tahun 2015, perusahaan ini didirikan dengan nama PT Digital Marketing Solution. Perusahaan ini lalu merilis sebuah *platform* untuk mengembangkan CMS *Cloud*. Di tahun ini pula, perusahaan ini telah menjadi *sub distributor* untuk LG Signage. Perusahaan ini juga menerima sertifikasi sebagai LG Certified WebOS Developer. Terakhir, perusahaan ini merilis *Cloud CMS* dibawah kiosonten.com & ezykafe.com (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024).

Pada tahun 2016, perusahaan ini merilis CMS *Multiplatform* di WebOS, Android, Linux, dan Tizen. Lalu perusahaan ini juga menghadirkan *Analytic Computer Vision Solution* (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024).

Pada tahun 2017, perusahaan ini memperluas jaringannya sampai kepada 19 provinsi yang juga mencakup di Sumatra, Jawa, Bali, Kalimantan, dan Sulawesi. Di tahun ini pula perusahaan ini telah mencapai 675 titik pemasaran atau *advertising points* (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024).

Pada tahun 2018, perusahaan ini mengembangkan sebuah sistem dengan nama "*Smart Targeted Advertisement*". Perusahaan ini juga bergabung bersama dengan NFCX Group sebagai anak perusahaan. Selanjutnya perusahaan ini juga telah memperluas infrastruktur di 25 provinsi yang meliputi Sumatra, Jawa, Bali, Kalimantan, dan Sulawesi. Di tahun ini, perusahaan ini telah mencapai 4.105 titik pemasaran (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024).

Pada tahun 2019, perusahaan ini mengalami perubahan nama dari PT Digital Marketing Solution menjadi PT Digital Mediatama Maxima Tbk. Di tahun ini pula, PT Digital Mediatama Maxima Tbk melaksanakan kolaborasi dengan Sampoerna Retail Community (SRC) dalam rangka mendorong perkembangan digitalisasi bisnis UMKM SRC. Selain itu, perusahaan ini juga sudah secara resmi tercatat dan diperdagangkan di bursa saham pada bulan Oktober 2019. Di tahun ini, PT Digital Mediatama Maxima Tbk tercatat mengalami *oversubscribed* sebanyak 7 kali (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024).

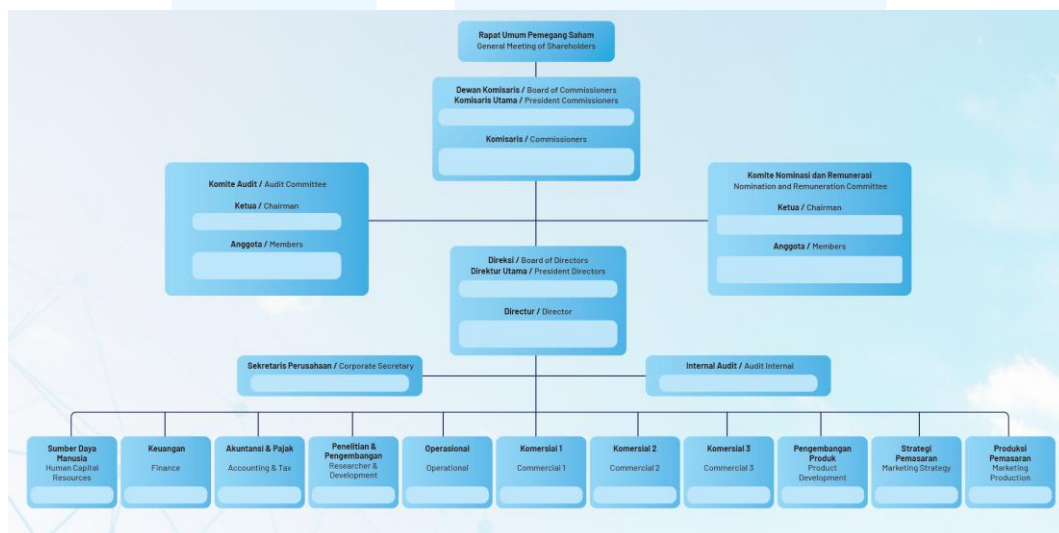
Selanjutnya pada tahun 2023, PT Digital Mediatama Maxima Tbk melakukan ekspansi bisnis yang mencapai 38 Provinsi di Sumatra, Jawa, Bali, Kalimantan, dan Sulawesi. Selain itu, perusahaan ini juga melakukan ekspansi terkait dengan konten *lifestyle* yang meliputi Hak Kepemilikan Intelektual, B2B2C, *marketplace commerce*, sekaligus *content production and games*. Di tahun ini pula, PT Digital Mediatama Maxima Tbk mengembangkan *Smart Retail JV* bersama dengan ZKTeco untuk mencapai 22 kota, dengan tujuan memperluas pangsa pasar global (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024).

Terakhir pada tahun 2024 lalu dan rencana selanjutnya, perusahaan ini akan melakukan ekspansi dalam implementasi *Smart Retail* dengan basis AI di pasar nasional maupun internasional. PT Digital Mediatama Maxima Tbk juga akan melakukan ekspansi terkait dengan layanan *platform* sampai kepada segmen *entry level*. Perusahaan ini juga berencana untuk berkembang sebagai Perusahaan Layanan *Platform* Ritel. PT Digital Mediatama Maxima Tbk juga berencana untuk memperluas pengembangan di pasar nasional melalui ZKDigimax, yang merupakan anak usaha perseroan (PT Digital Mediatama Maxima Tbk, 2024).

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

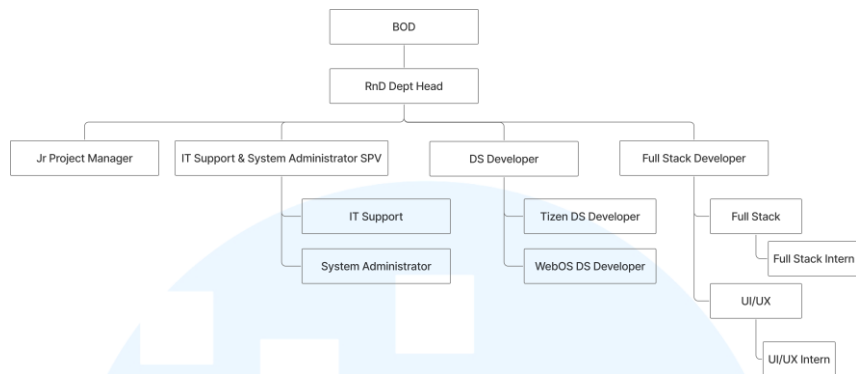
Struktur organisasi perusahaan PT Digital Mediatama Maxima Tbk memiliki rapat umum pemegang saham pada bagian tertingginya. Selanjutnya ada

dewan komisaris yang terdiri dari komisaris utama dan komisaris. Dewan komisaris ini berada di atas komite audit dan komite nominasi dan remunerasi. Di bawah itu, terdapat direksi yang terdiri dari direktur utama dan direktur. Selanjutnya ada sekretaris perusahaan dan internal audit. Dibawahnya lagi terdapat departemen yang terdiri dari sumber daya manusia (*human capital resource*), keuangan (*finance*), akuntansi dan pajak (*accounting and tax*), penelitian dan pengembangan (*research and development*), operasional (*operational*), komersial 1 (*commercial 1*), komersial 2 (*commercial 2*), komersial 3 (*commercial 3*), pengembangan produk (*product development*), strategi pemasaran (*marketing strategy*), dan produksi pemasaran (*marketing production*).



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi PT Digital Mediatama Maxima Tbk
Sumber: Laporan Tahunan PT Digital Mediatama Maxima (2024)

Selanjutnya adalah struktur organisasi di dalam tim *research and development* yang diketuai oleh direktur utama atau *board of director* (BOD). Dilanjutkan dengan ketua departemen yang mengetuai *junior project manager*, *IT support & system administrator SPV*, *DS developer*, dan *full stack developer*. Di bawah *IT support & system administrator SPV* terdapat *IT support* dan *system administrator*. Sementara dibawah *DS developer* terdapat Tizan dan *WebOS developer*. Terakhir, dibawah *full stack developer* terdapat *UI/UX* dan *full stack*. Dalam pelaksanaan magang ini, penulis merupakan *UI/UX intern* yang berada dibawah naungan *UI/UX*.



Gambar 2. 3 Struktur Organisasi pada *Research and Development*

Departemen *research and development* ini merupakan departemen yang mengerjakan hal terkait dengan *hardware* dan *software* dari produk-produk yang ditawarkan oleh PT Digital Mediatama Maxima Tbk.

2.3 Portofolio Perusahaan

PT Digital Mediatama Maxima Tbk sebagai sebuah perusahaan yang bergerak di dalam layanan teknologi. Untuk itu, beberapa dari portofolio perusahaan ini berupa *website* yang berisikan informasi terkait dengan *brand* tersebut. Berikut adalah portofolio-portofolio dari PT Digital Mediatama Maxima Tbk dalam bentuk *website*, yaitu *website* Digital Mediatama Maxima, *website* DIGIMAXads, dan *website* Close The Door.

Website Digital Mediatama Maxima merupakan *website* resmi dari PT Digital Mediatama Maxima Tbk dengan alamat dmmgroup.id. *Website* ini berisikan informasi mengenai perusahaan tersebut, baik gambaran secara umum maupun informasi yang lebih detail mengenai PT Digital Mediatama Maxima Tbk.

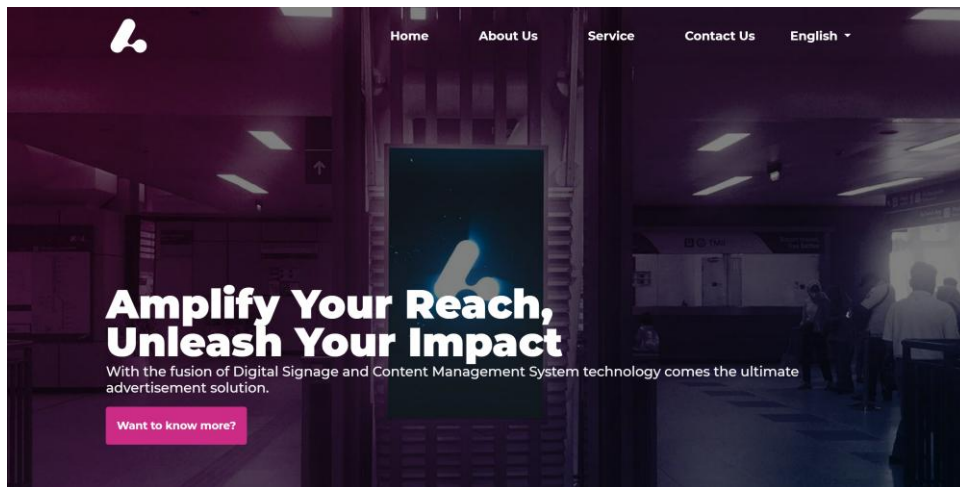
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2. 4 *Website* Digital Mediatama Maxima
Sumber: *website* Digital Mediatama Maxima

Website ini memberikan informasi berupa produk-produk yang ditawarkan oleh PT Digital Mediatama Maxima Tbk, yaitu berupa *digital signage*, LED *videotron*, ESL, dan produk lainnya. Informasi yang diberikan disajikan dalam bentuk tulisan yang disertai dengan gambar, supaya mempermudah pengguna dalam memvisualisasikan produk yang dimaksud. *Website* ini juga menyajikan informasi lebih detail terkait dengan laporan tahunan perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan juga terkait dengan anak perusahaan.

Selanjutnya adalah *website* DIGIMAXads, yang merupakan salah satu anak perusahaan dari PT Digital Mediatama Maxima Tbk. *Website* ini menyajikan informasi mengenai *brand* terkait, seperti profil perusahaan, produk yang ditawarkan, dan alamat yang dapat dihubungi. *Website* ini juga memberikan informasi terkait dengan *brand* yang telah bekerja sama dengan DIGIMAXads dalam rangka penyediaan fasilitas periklanan.



Gambar 2. 5 Website DIGIMAXads
Sumber: website DIGIMAXads

Terakhir adalah *website* Close The Door, yang merupakan *website* yang diperuntukkan untuk konten kreator dari berbagai latar belakang dan kemampuan, sekaligus memiliki keunikan dan konten yang *out-of-the-box*. *Website* ini merupakan hasil kerja sama antara PT Digital Mediatama Maxima dengan PT Dektos Digital Corbuzier. *Website* ini selain menyajikan informasi mengenai *brand* terkait, juga memberikan informasi mengenai konten kreator dan *brand opportunity* yang bisa dibawa untuk kerja sama.



Gambar 2. 6 Website Close The Door
Sumber: website Close The Door