

BAB II

GAMBARAN PERUSAHAAN

2.1 Tentang Sinotif Indonesia

PT Sinotif Indonesia adalah lembaga bimbingan belajar yang secara khusus berfokus pada mata pelajaran eksakta, yakni Matematika, Fisika, dan Kimia, untuk siswa tingkat SD, SMP, SMA. Dalam menjalankan kegiatan belajarnya, sinotif menawarkan metode pengajaran yang sistematis, interaktif, dan layanan yang bersifat personal (*one to one* atau kelompok kecil) agar siswa dapat memahami materi secara mendalam dan memperoleh hasil yang optimal.

PT Sinotif Indonesia telah memiliki pengalaman selama 25 tahun sejak tahun 2000 dalam mendukung proses belajar siswa di bidang eksakta dan terus beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pendidikan serta perkembangan teknologi. Hubungan orang tua dan siswa dengan lembaga diperkuat melalui layanan konsultasi, sistem pelaporan, dan interaksi yang transparan sehingga orang tua dapat memantau perkembangan anak mereka secara berkala.

Sinotif menyediakan berbagai paket bimbingan belajar yang dapat dipilih sesuai jenjang pendidikan dan kurikulum sekolah siswa. Paket tersebut mencakup Program untuk tingkat SD kelas 1-6 (khusus Matematika), Program untuk tingkat SMP kelas 7-9 (khusus Matematika dan Fisika), Program untuk tingkat SMA kelas 10 - 12 (khusus Matematika, Fisika, dan Kimia), dan Program persiapan memasuki ujian nasional, kenaikan kelas, maupun ujian sekolah berstandar nasional atau internasional. Pilihan pembelajaran untuk kurikulum nasional, nasional plus, dan internasional (*cambrige, IB, HSC*).

Operasi pembelajaran Sinotif mencakup dua format utama *online live interaktif* dan *offline*, namun sejak era digital dan dampak pandemi, format online dilaksanakan melalui platform seperti Zoom dan menggunakan papan tulis serta modul interaktif, memastikan siswa tetap dapat bertanya dan berinteraksi langsung dengan guru. Sesi pembelajaran dapat dilakukan dalam berbagai pilihan paket,

privat (1 siswa), semi privat (maksimal 2-5 siswa), ataupun kelas kecil (6-15 siswa), dengan durasi pembelajaran umumnya 90 menit per sesi. Siswa diberikan laporan progres atau hasil belajar secara berkala kepada orang tua yang mencakup pokok bahasan yang telah dibahas, target yang telah dicapai, serta catatan guru mengenai perkembangan siswa.

PT Sinotif Indonesia menonjol di antara kompetitornya karena beberapa keunggulan seperti fokus spesialisasi pada tiga mata pelajaran yaitu Matematika, Fisika, dan Kimia. Kombinasi layanan digital (*online live*) dengan pendekatan personal, sehingga belajar terasa fleksibel namun tetap terarah. Kemudian laporan untuk orang tua yang transparan sehingga dapat memantau perkembangannya, hal ini menambah kepercayaan publik terhadap metode yang dilakukan.

Dengan gambaran ini, relevansi bagi penulis yang menjalani magang sebagai *social media marketing Intern* di PT Sinotif Indonesia menjadi jelas. PT Sinotif Indonesia sebagai perusahaan di bidang edukasi digital yang aktif dalam pemasaran digital, khususnya melalui media sosial, menawarkan lingkungan yang sangat cocok untuk menerapkan strategi komunikasi pemasaran. Penulis dapat mempelajari bagaimana konten edukatif, branding, kampanye media sosial, dan interaksi digital digunakan untuk membangun citra lembaga, menarik siswa dan orang tua, serta mempertahankan engagement dalam pasar bimbingan belajar yang kompetitif.



Gambar 2.1 Logo PT Sinotif Indonesia

Sumber: Data Internal PT Sinotif Indonesia

Logo Sinotif Indonesia mempunyai sebuah simbol yang mendalam sesuai dengan penggunaan warna yang dicantumkan pada logo. Dominasi warna merah memancarkan karakter yang tegas dan penuh keberanian. Di sisi lain, sentuhan emas menjadi simbol energi, optimisme, serta gairah yang tetap berkobar tanpa kehilangan intensitasnya. Pada logo terdapat huruf “n” dan “o” yang berwarna emas, yang dimana hal tersebut diartikan sebagai simbolisasi kemurnian. Apabila kedua elemen tersebut disatukan, akan menggambarkan api yang membakar emas, di mana proses pembakaran tersebut akan menjadikan emas menjadi semakin warna yang murni. Dengan hal tersebut, logo Sinotif bermaksud untuk mempresentasikan merefleksikan integritas nilai sebagai fondasi utama, yang berpadu dengan energi tanpa henti untuk terus berevolusi menuju capaian yang semakin unggul.

Makna yang melekat pada nama Sinotif menggambarkan wadah pengembangan akademik yang berorientasi pada pendampingan peserta didik agar mampu merealisasikan potensi serta sasaran pembelajarannya. akademik yang ingin dicapai. Saat ini kantor pusat dari PT Sinotif Indonesia berada di Jl. Danau Sunter Utara, Jakarta Utara. Selain itu, Sinotif juga memiliki cabang di berbagai daerah, termasuk Jakarta (Jakarta Barat, Jakarta Utara, Jakarta Selatan, dan Jakarta Timur), tidak hanya itu, kota-kota diluar Jakarta seperti Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, dan Bandung juga terdapat kantor cabang dari PT Sinotif Indonesia.



2.2 Visi Misi Sinotif Indonesia

VISI

Mewujudkan eksistensi sebagai pelopor pendidikan bertaraf internasional melalui transformasi berkelanjutan dan pemanfaatan teknologi yang terus berevolusi.

MISI

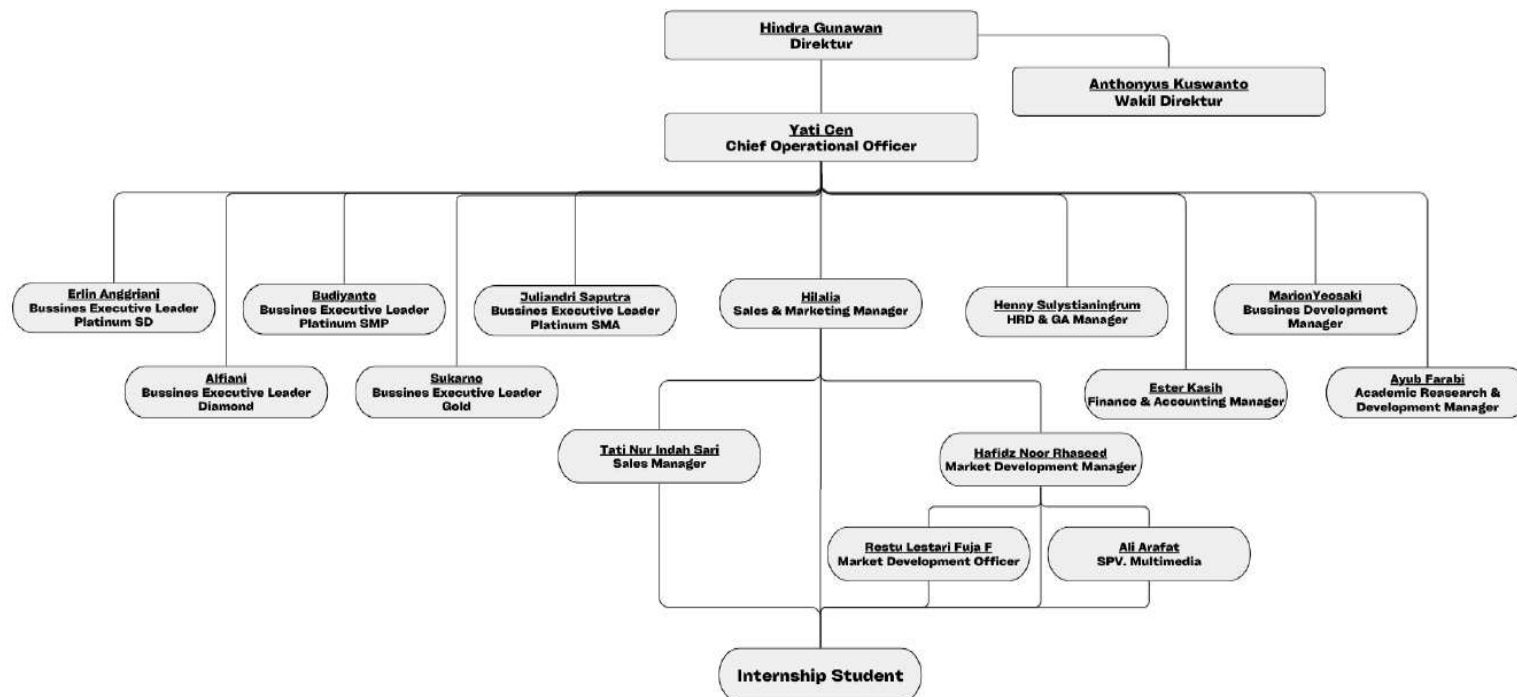
Sinotif menempatkan pengembangan generasi muda sebagai fokus utama melalui penyelenggaraan inovasi pendidikan yang berkesinambungan, sehingga mampu melahirkan individu yang kompeten, berdaya saing, dan memiliki kemandirian..

2.3 Struktur Organisasi Sinotif Indonesia

Dalam memaksimalkan dan juga meningkatkan kualitas pelayanan pendidikan bagi siswa-siswa. PT Sinotif Indonesia mempunyai struktur organisasi yang tersusun sebagai berikut pada gambar 2.2 dibawah ini.

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

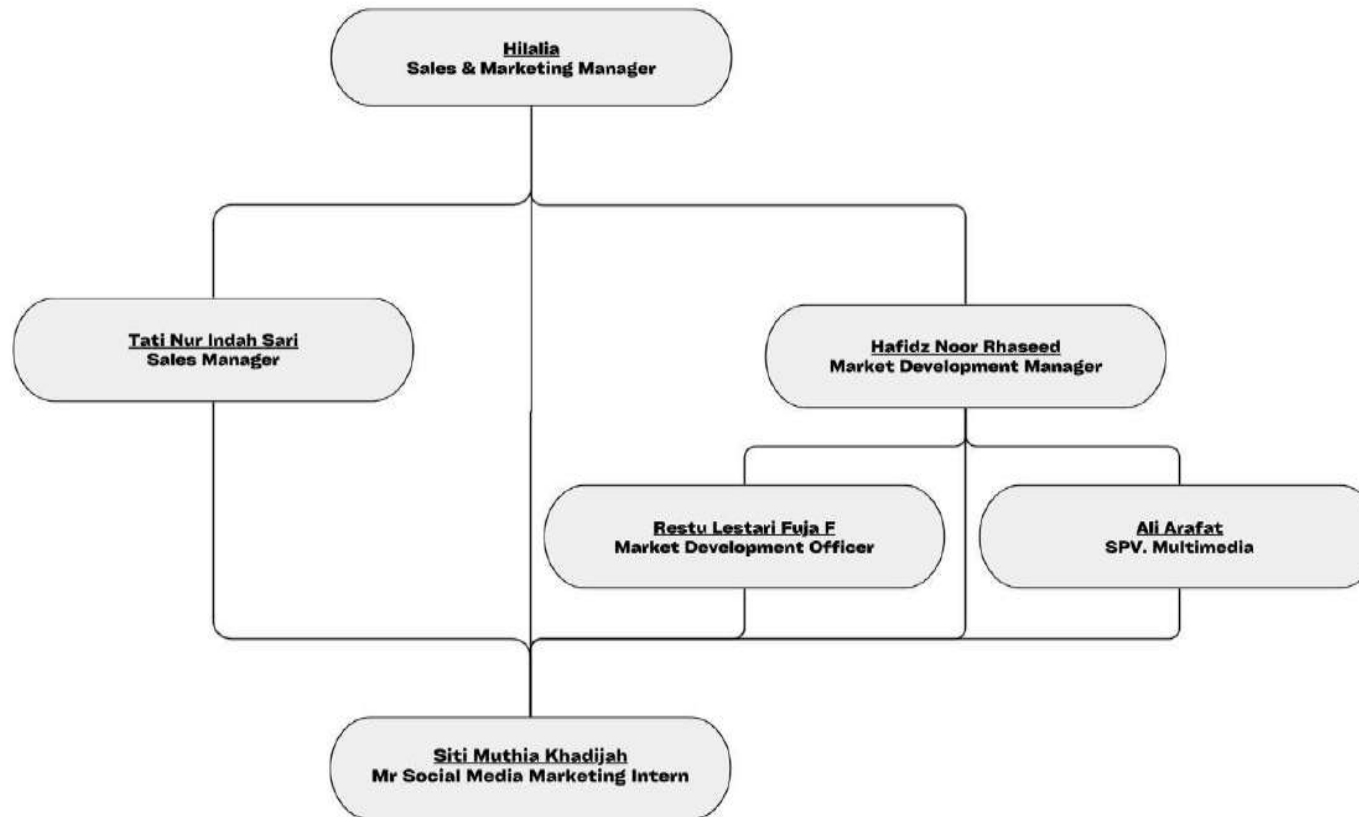
STRUKTUR ORGANISASI PT SINOTIF INDONESIA



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Sinotif Indonesia

Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

BADAN KEDUDUKAN KERJA MAGANG



Gambar 2.3 Badan Kedudukan dalam Kerja Magang

Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

Departemen Digital Marketing menjadi ruang aktualisasi penulis selama menjalani program magang. Dalam kapasitas sebagai Social Media Marketing Intern, penulis terlibat pada pengelolaan kanal media sosial perusahaan, sementara keseluruhan ritme kerja, koordinasi, dan pengembangan kompetensi difasilitasi oleh Restu Lestari Fuja sebagai Market Development Officer sekaligus Pembimbing Lapangan *Market Development Manager* yaitu Pak Hafidz Noor Rhaseed.

Ekosistem media sosial PT Sinotif Indonesia menjadi ruang kerja utama penulis selama menjalani praktik magang. Dua platform, yakni Instagram dan TikTok, berada dalam cakupan pengelolaan penulis, mulai dari mengonsep gagasan kreatif, mengeksekusi proses produksi melalui pengambilan visual, melakukan penyuntingan materi video, memantau dinamika performa akun, hingga merespons interaksi yang dibangun oleh audiens pada setiap unggahan. Pengalaman tersebut menjadi arena konversi antara teori dan praktik. Beragam konsep yang diperoleh dari mata kuliah *Social Media & Mobile Marketing Strategy* serta *Art, Copywriting & Creative Strategy* tidak lagi diposisikan sebagai materi akademik, melainkan diterjemahkan menjadi keputusan kreatif dalam aktivitas sehari-hari. Mulai dari menyusun arah komunikasi, merancang naskah konten, menentukan pendekatan visual, hingga mengoptimalkan pengelolaan Instagram dan TikTok, seluruh proses dilakukan untuk menghasilkan publikasi yang selaras dengan identitas merek sekaligus mendukung pencapaian target komunikasi perusahaan.

Berikut adalah detail posisi dan juga deskripsi pekerjaan dalam kedudukan kerja magang sebagai *intern* di PT Sinotif Indonesia.

1) *Sales & Marketing Manager*

Bertanggung jawab untuk merumuskan dan mengeksekusi strategi komersial guna untuk memastikan keberlangsungan serta pertumbuhan bisnis perusahaan. Hal ini mencakup analisis pasar yang tajam untuk mengidentifikasi kebutuhan siswa dan orang tua, menetapkan target pendaftaran yang ambisius namun juga realistis, serta mengelola anggaran promosi secara efisien. Posisi ini juga membangun brand awareness agar Sinotif

tetap menjadi pilihan utama di tengah persaingan lembaga bimbingan pendidikan belajar.

2) *Sales Manager*

Bertanggung jawab penuh dalam memimpin tim penjualan untuk mengubah minat calon pelanggan menjadi pendaftar resmi. Fokus utamanya yaitu dalam mengeksekusi teknik penjualan secara langsung, mengelola basis data calon siswa, dan memastikan setiap pertanyaan atau konsultasi dari orangtua siswa berakhir dengan keputusan untuk bergabung. Kemudian bertugas untuk memantau kinerja harian tim sales, memberikan arahan agar komunikasi dengan pelanggan tetap persuasif, serta memastikan target pendapatan yang ditetapkan oleh Sales & Marketing Manager dapat tercapai tepat waktu.

3) *Market Development Manager*

Berperan sebagai perancang strategi untuk memperluas jangkauan bisnis Sinotif ke wilayah atau segmen pasar yang baru termasuk dalam sosial media. berbeda dengan sales yang lebih fokus pada transaksi, Hal ini lebih fokus kepada menjalin kemitraan strategis dengan institusi pendidikan lain, menganalisis kekuatan kompetitor termasuk dalam media sosial, serta mencari solusi agar layanan perusahaan dapat masuk ke dalam komunitas yang belum terjangkau sebelumnya. Secara keseluruhan hal ini bertugas untuk memetakan potensi pertumbuhan dan menyiapkan fondasi agar tim sales memiliki pasar yang lebih luas untuk di eksekusi.

4) *Marketing Development Officer*

Melakukan pelaksana atau menjalankan rencana yang telah disusun oleh *Market Development Manager*. Hal ini mencakup pada kegiatan operasional seperti melakukan kunjungan ke sekolah, mengelola acara promosi atau *open house*, serta menjalin hubungan baik dengan pihak eksternal. Bekerja sebagai mengumpulkan data lapangan dan memantau langsung para intern yang mengerjakan dan mengelola sosial media untuk menarik audiens dan juga memberikan feedback mengenai kondisi pasar yang ada, sehingga perusahaan dapat menyesuaikan strategi pemasaran dengan kebutuhan nyata.

5) *Supervisor Multimedia*

Bertindak untuk memastikan seluruh aset visual dan audio-visual perusahaan memiliki kualitas tinggi dan sesuai dengan identitas yang dimiliki perusahaan. Memimpin proses produksi konten seperti video pembelajaran, desain grafis untuk promosi, hingga materi presentasi, dengan tujuan agar setiap informasi yang disampaikan terlihat profesional dan menarik secara visual. melakukan koordinasi teknis pengerjaan konten dan memastikan bahwa setiap materi multimedia mendukung kampanye pemasaran dan memperkuat citra modern lembaga bimbingan belajar.

