

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

ABeam Consulting merupakan Perusahaan konsultansi global yang telah berdiri selama lebih dari empat dekade di Jepang. Di Indonesia, ABeam Consulting hadir melalui PT ABeam Consulting Indonesia yang resmi didirikan pada tahun 2011 (reference <https://www.abeam.com/id/en/about/>) ABeam Consulting Indonesia mempunyai fokus utama yaitu memberikan layanan konsultasi untuk membantu dalam penyelesaian masalah yang ada pada suatu perusahaan dengan cara pendekatan menyeluruh yang dimulai dari sistem informasi, proses bisnis dan strategi manajemen.

- Tahun 1981: merupakan awal mula berdirinya perusahaan yang dasarnya dari divisi manajemen konsultasi Deloitte Consulting di Jepang dimana divisi ini berfokus pada penyediaan layanan konsultasi bisnis dan sistem integrasi.
- Tahun 2003: ABeam Consulting Indonesia melakukan rebranding setelah melakukan restrukturisasi dan melepaskan diri dari jaringan global sehingga membuatnya berganti nama menjadi ABeam Consulting Indonesia. Untuk nama ABeam sendiri mengartikan “berlayar” atau disebut juga dengan navigasi pelayaran yang artinya berlayar dengan kecepatan penuh dengan menggunakan angin yang tepat. Hal ini berkesinambungan dengan konsep perusahaan yang memiliki komitmen untuk membawa bisnis klien maju dengan maksimal.
- Tahun 2004: Perusahaan membentuk aliansi modal dan bisnis dengan NEC Corporation, raksasa teknologi Jepang. Hal ini memperkuat kapabilitas dari perusahaan untuk menyediakan solusi IT dalam skala besar juga mempertahankan independensi manajemen operasional.

- Masuk Indonesia: ABeam Consulting Indonesia masuk ke Indonesia dengan membuka cabang di Jakarta untuk merespon ekonomi digital yang kian bertumbuh di Asia Tenggara. Melalui kehadirannya perusahaan berfokus terhadap menyediakan layanan Digital Transformasi (DX) untuk keperluan perusahaan multinasional salah satunya perusahaan yang bergerak di manufaktur dan otomotif asal Jepang yang juga beroperasi di Indonesia dan perusahaan lokal lainnya.
- Saat ini: ABeam Consulting Indonesia menjadi salah satu mitra utama dalam mengimplementasikan ekosistem SAP atau ERP yang unggul dan terbaik di Indonesia, Mereka juga menyalurkan konsultan yang aktif dalam mengintegrasikan teknologi AI, otomatisasi (RPA) dan bagaimana menganalisis data untuk membantu dalam mengoptimalkan operasional bisnis klien.

Adanya pengalaman dari proyek yang luas di seluruh dunia. ABeam Consulting Indonesia mendaraskan komitmen yang nantinya dapat bekerja sama dalam satu tim bersama dengan klien dengan efektif dan berkelanjutan. Pendekatan ini berpusat pada klien dan juga menekankan solusi secara efektif dan praktis sehingga dapat direalisasikan bukan hanya teori belaka. Perusahaan memberikan layanan dengan kualitas tinggi dan membantu dalam ekspresi inovasi baru. Didukung oleh budaya kerja dan menghargai keragaman dari tiap individu serta adanya kolaborasi yang membantu perusahaan dalam berjalan seiringan dengan kemajuan serta kesuksesan klien,

Setiap proyek para konsultan diwajibkan agar dapat bertindak proaktif kreatif dan tangguh sehingga dapat berhadapan dengan tantangan yang dapat menghasilkan hasil nyata. Dengan dua nilai yang dipegang teguh oleh perusahaan yaitu kekuatan tim global dan pemahaman nilai lokal untuk dapat merealisasikan layanan yang spesifik dan relevan sesuai minat klien. Dan ikut dalam meningkatkan tujuan yang bisa lebih cepat dicapai dan jaringan internasional untuk memperkuat hasil yang ditawarkan

Filosofi *real people* dengan arti bahwa konsultasi yang umumnya dimulai oleh manusia dengan sikap hormat dan keterampilan yang bisa membentuk fondasi solusi dan realitas agar dapat berjalan dengan kebutuhan klien

2.2 Relevansi dan Kedudukan Divisi Marketing dalam Karakteristik Bisnis ABeam Consulting Indonesia

Perusahaan yang bergerak di business - business atau disingkat B2B manajemen konsultasi dan teknologi tingkat tinggi. Perusahaan memiliki karakteristik yang sangat spesifik jika dibandingkan dengan Business - consumer atau B2C

1. Peran Pemasaran Berbasis Edukasi dan Kredibilitas (Thought Leadership)

Layanan yang diberikan kepada klien yaitu implementasi SAP, *Digital transformation* dan juga integrasi AI dalam produk akan bernilai tinggi (*high-ticket service*) yang dimana proses pengambilannya keputusan sesuai dengan keputusan klien yang panjang dan kompleks. Untuk tugas dari divisi marketing yaitu membangun reputasi sebagai pakar industri. Untuk kaitannya adalah aktivitas penulis dalam mengembangkan konten dengan multiformat dan menegaskan bahwa kredibilitas ABeam di pasar indonesia

2. Pendekatan *Strategis Account-Based Marketing (ABM)* dan *Lead generation*

ABeam consulting indonesia memiliki klien utama yang didominasi oleh perusahaan manufaktur skala besar, industri otomotif global, serta lokal korporasi atau disebut dengan *Enterprise*. Melalui target pasar yang spesifik ini konsep dari divisi marketing mulai menerapkan strategi pemasaran yang sejalan dengan tugas magang. Dalam hal ini penulis ditugaskan untuk melakukan identifikasi skala perusahaan, kontak linkedin dan mencari data umum dari perusahaan hal ini sering disebut *market research*. Tidak hanya itu penulis juga ditugaskan untuk melakukan *clean up database* yang menjadi dasar awal yang krusial. Dengan adanya data yang bersih dan penulisrat nantinya akan digunakan oleh tim marketing dan sales dalam pengambilan keputusan di perusahaan target agar proses *lead generation* berjalan efektif.

3. Pemanfaatan Platform *Profesional* (LinkedIn) sebagai Media Utama

Dengan sejarah dan adanya kultur *profesionalitas* yang dibawa dari negara Jepang, brand image wajib untuk dijaga ketat. Indonesia sendiri mengutamakan linkedin sebagai alat komunikasi utama dalam proses B2B agar dapat menjangkau professional korporat. Hal ini jika dikaitkan dengan proses dan tugas magang adalah keterlibatan penulis dalam menyusun draft *campaign* di kanal utama yaitu linkedin, ditambah dengan menguji variasi *caption* atau email dan juga memantau engagement metrics. Cara ini merupakan bentuk eksekusi untuk menjaga komunikasi digital ABeam Consulting Indonesia tetap relevan dan adaptif dengan tren lokal namun tetap mempertahankan standar *profesionalisme* dan sebuah perusahaan yang global

Dengan integrasi setiap fungsi pemasaran yang strategis ini, divisi marketing mempunyai fungsi utama sebagai “jembatan” yang dimana akan membantu dalam membuka peluang bisnis baru yang disebut dengan *pipeline* lalu tim konsultan dan Business Development akan menindaklanjuti hal tersebut.

Tabel 2.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan

No	<i>Internship Period</i>
1.	<i>Onboarding, observation social media, database cleanup</i>
2.	<i>Draft content, meeting, database cleanup</i>
3.	<i>Meeting with client and marketing teams, Database cleanup</i>
4.	<i>Draft content, record, meeting</i>

2.1.1 Visi Misi

Nilai Utama

Bekerja sebagai mitra yang nyata dan berbagi visi masa depan dan merayakan keberhasilan bersama klien dengan semangat dan ketulusan untuk mewujudkan transformasi yang diinginkan klien.

Gambar 2.1 Logo Perusahaan



Visi

Sebagai firma konsultan global berbasis Asia, kami tidak terikat pada satu cara pandang saja. Namun kami ingin menjadi mitra sejati bagi klien dengan memanfaatkan keunikan setiap wilayah dan perusahaan

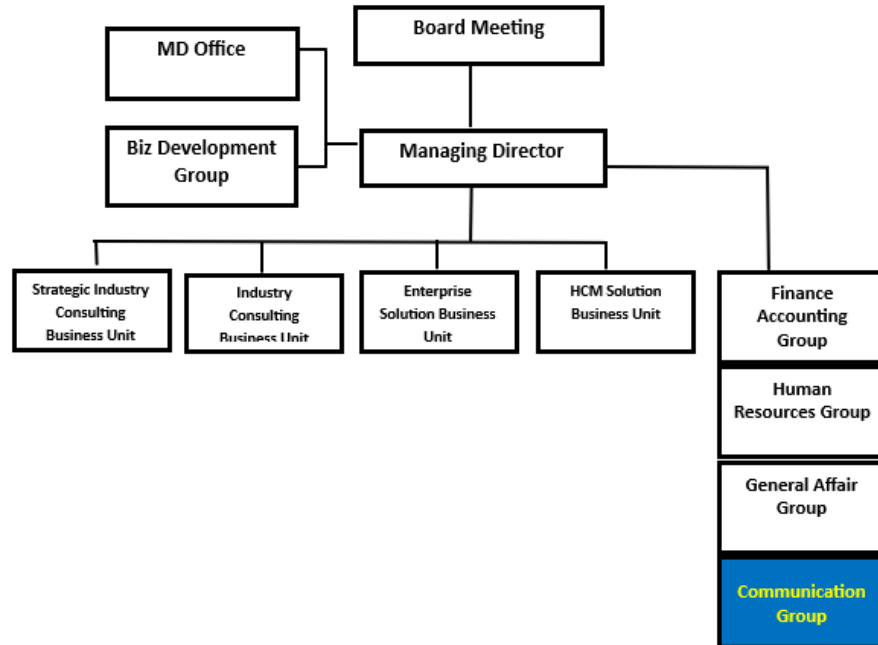
Misi

Berkomitmen dalam membantu klien mencapai kesuksesan baru melalui transformasi yang berkelanjutan. Dengan cara ini ABeam Consulting dapat berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan mereka secara terus menerus

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Di dalam struktur organisasi yang dapat dilihat dibawah ini, terdapat susunan struktur Perusahaan. Penulis berada di divisi *Communication Group* yang berada di bawah naungan *Managing Director*. Dengan runtunan divisi *Communication Group* terdiri dari *Senior Maneger*, *PO Senior Associate*, *PO Associate*, *Intern Marketing*

ABeam Consulting Indonesia – Organization Structure



Communication Group Structure Division

