



SASANA MEGAH AGUNG
COMPANY PROFILE

Distribusi yang menghubungkan.



Foto ilustrasi layanan

PT SASANA MEGAH AGUNG

CV SASANA ANEKA PANGAN

FMCG / BANDUNG RAYA / SEJAK 1985



PERJALANAN & KAPABILITAS

Mengenal SMA, lebih dekat.

03 Tentang perusahaan

04 Visi & misi

05 Jangkauan distribusi

06 General Trade

07 Modern Trade

08 Online Trade

09 Prinsipal SMA

10 Food Service, Bakery & Café

11 Prinsipal Sasana Aneka Pangan

12 Konsumen kami

13 Pergudangan & ERP

14 SDM & manajemen mutu

15 Mengapa memilih SMA

16 Customer service

Tentang edisi ini

Desain dan copy diperbarui pada 2026 berdasarkan Company Profile 2020. Substansi bisnis dipertahankan; data historis tidak diposisikan sebagai pembaruan operasional 2026.



01 / TENTANG KAMI

Berakar di Bandung. Bertumbuh lewat kepercayaan.

Sejak 1985, PT Sasana Megah Agung bergerak dalam distribusi produk FMCG (Fast Moving Consumer Goods). Berawal dari penyedap rasa atau MSG, perusahaan mengembangkan ragam produk dan jaringan distribusi di Bandung dan wilayah sekitarnya.

1985

Tahun berdiri

4

Kanal distribusi

6.000+

Pelanggan dalam profil 2020

Pengalaman lebih dari 30 tahun yang dicatat dalam profil 2020 menjadi landasan hubungan dengan pelanggan dan prinsipal. SMA melayani General Trade, Modern Trade, serta Online Trade. Kebutuhan Food Service, Bakery & Café dilayani melalui CV Sasana Aneka Pangan.

Hubungan yang terjaga, pelayanan yang baik, serta perbaikan berkelanjutan menjadi bagian dari komitmen perusahaan untuk membantu lebih banyak prinsipal menjangkau pasar dan lebih banyak pelanggan memperoleh pasokan.

Sumber: Company Profile 2020, bagian Tentang Kami. Angka pelanggan merupakan data historis.



02 / ARAH PERUSAHAAN

Dipercaya. Diandalkan. Terus diperbaiki.

VISI

Menjadi perusahaan distribusi dan perdagangan consumer goods yang dipercaya dan diandalkan melalui kanal Modern Trade, General Trade, Food Service, Bakery & Café, serta Online Trade.

01 **Kepuasan prinsipal**

Mencapai kepuasan prinsipal dalam mendistribusikan produknya.

02 **Kepuasan outlet**

Mencapai kepuasan outlet dalam memperoleh produk prinsipal.

03 **Perbaikan berkelanjutan**

Menciptakan budaya perbaikan yang berlangsung secara berkesinambungan.



03 / BANDUNG RAYA

Dekat dengan pasar. Terhubung dengan pelanggan.

Area distribusi dalam profil perusahaan mencakup Kota Bandung, Kabupaten Bandung, Kabupaten Bandung Barat, dan Kota Cimahi. Jaringan ini menghubungkan prinsipal dengan berbagai bentuk perdagangan dan usaha kuliner.



Melayani kebutuhan pasar yang beragam

Dari grosir, toko kelontong, dan pasar tradisional hingga minimarket, supermarket, hotel, restoran, café, dan catering.

Diagram menunjukkan hubungan layanan, bukan posisi geografis. Cakupan alamat dan rute dikonfirmasi bersama tim SMA.



General Trade

Dekat dengan perdagangan sehari-hari.



ILUSTRASI LAYANAN

Kami menghubungkan produk prinsipal dengan pedagang besar dan kecil yang berhadapan langsung dengan konsumen. Hubungan yang dibangun selama puluhan tahun membantu produk hadir di toko, pasar, dan warung di Bandung dan sekitarnya.





05 / KANAL DISTRIBUSI

Modern Trade

Memahami kebutuhan ritel modern.



ILUSTRASI LAYANAN

Distribusi ke ritel modern memerlukan ketelitian dalam mengikuti prosedur, kontrak, dan administrasi perpajakan. Pengalaman bekerja dengan Local Modern Trade (LMT) dan jaringan nasional (NKA) menjadi landasan pelayanan kanal ini.





Online Trade

Membuka jalur distribusi digital.



ILUSTRASI LAYANAN

Kanal online melengkapi distribusi melalui toko fisik. Tim sales menangani penjualan melalui marketplace untuk membantu produk menjangkau konsumen secara digital. Hubungi tim kami untuk informasi kanal dan ketersediaan produk saat ini.



Blibli tercantum dalam profil 2020. Kanal, tautan toko, dan ketersediaan produk saat ini perlu dikonfirmasi.



07 / RELASI PRINSIPAL

Bersama produsen, menjangkau pelanggan.

Prinsipal adalah produsen yang dibantu untuk mendistribusikan produknya. Di sisi lain, pelanggan dibantu memperoleh produk yang dibutuhkan. Hubungan kedua pihak menjadi dasar peran SMA dalam rantai distribusi.

01 PT. Asia Sakti Wahid Food Manufacture

02 PT. Dunia Bintang Walet

03 PT. Focus Distribusi Indonesia

04 PT. Forisa Nusapersada

05 PT. Graha Intimas

06 PT. Nestle Indonesia

07 PT. Sumber Cipta Multiniaga

08 PT. Prima Food International

09 PT. Zensei Indonesia

Daftar prinsipal mengikuti Company Profile 2020. Nama dipertahankan sesuai dokumen sumber; status kemitraan aktif belum diperbarui.



Pasokan di balik usaha kuliner.



ILUSTRASI LAYANAN

Pertumbuhan industri kuliner Bandung dan sekitarnya mendorong pengembangan layanan Food Service, Bakery & Café (FSBC). Segmen ini dikelola oleh CV Sasana Aneka Pangan, sister company PT Sasana Megah Agung.

Layanan berfokus pada distribusi bahan baku, antara lain terigu, garam, dan penyedap rasa. Pelanggannya mencakup retail, grosir, UMKM, hotel, restoran, café, dan catering.



09 / BAHAN BAKU PANGAN

Mendukung kebutuhan industri kuliner.

Perusahaan prinsipal yang tercantum dalam dokumentasi CV Sasana Aneka Pangan meliputi:

- | | |
|----|-------------------------------------|
| 01 | PT. AAA Lima Saudara |
| 02 | PT. Bungasari Flour Mills Indonesia |
| 03 | PT. Dunia Bintang Walet |
| 04 | PT. Golden Grand Mills |
| 05 | PT. Sungai Budi |
| 06 | PT. Suryajaya Abadi Perkasa |
| 07 | PT. Unichem Candi Indonesia |
| 08 | PT. Eastern Pearl Flour Mills |

Bagi produsen bahan baku pangan, jaringan ini menjadi dasar untuk mendiskusikan peluang distribusi ke pelanggan usaha kuliner di Bandung dan sekitarnya.

Daftar prinsipal berdasarkan Company Profile 2020. Hubungi tim perusahaan untuk informasi kemitraan dan produk terbaru.



Beragam usaha. Kebutuhan yang terhubung.

Profil 2020 mencatat ribuan pelanggan dari skala kecil, menengah, hingga besar. Setiap kanal menghubungkan produk dengan kebutuhan konsumennya.

01

General Trade

Grosir, retailer, toko kelontong, kios, warung, lapak sembako, serta pedagang bahan segar dan sayur.

02

Modern Trade

Minimarket, supermarket, dan hypermarket dalam kanal ritel modern.

03

Food Service, Bakery & Café

UMKM, industri, bakery, hotel, café, restoran, serta catering.

04

Online Trade

Pelaku usaha dan konsumen yang memperoleh produk melalui marketplace.

Kanal online dalam profil dirancang memperluas jangkauan konsumen, termasuk di luar jaringan distribusi fisik. Layanan aktual dikonfirmasi per kebutuhan.

Barang tertata. Data saling terhubung.



DOKUMENTASI ASLI PERUSAHAAN / PROFIL 2020

Racking Warehouse Bostinco

Sistem racking multi-tier mendukung pemanfaatan kapasitas gudang. Pengelompokan produk dalam shelving system yang tertata memudahkan pengelolaan persediaan dan membantu kelancaran distribusi.

ALTiUS ERP

Sistem ERP berbasis cloud mendukung pencatatan barang, penjualan, pembelian, dan keuangan. Data membantu pengelolaan stok, pemrosesan order, serta pengiriman. Profil juga menyebut fasilitas interface data penjualan bagi prinsipal yang menggunakan modul penjualannya sendiri.

Fasilitas, foto, dan perangkat lunak dijelaskan sebagaimana tercantum dalam Company Profile 2020.



Tim yang dihargai. Pelayanan yang diperbaiki.

OPTIMUM Payroll & HR Management

Sumber daya manusia merupakan bagian penting dari kualitas layanan distribusi. Sistem HRIS mengintegrasikan payroll dan pengelolaan SDM, termasuk perhitungan gaji berdasarkan jam kerja yang tercatat pada sistem absensi.

Dalam profil, sistem ini juga mendukung administrasi BPJS, PPh 21, serta penghargaan berbasis KPI (Key Performance Indicators). Mekanisme tersebut menjadi bagian dari pengelolaan kinerja dan pemenuhan hak karyawan.

Riwayat manajemen mutu

Profil 2020 mencatat perolehan sertifikasi ISO 9001 melalui SAI Global sejak 2016. Penerapan sistem manajemen mutu diarahkan untuk memenuhi kebutuhan produk dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dokumen lama memuat versi ISO yang tidak konsisten (9001:2018 dan 9001:2008). Edisi ini mempertahankan riwayat ISO 9001 tanpa menyatakan sertifikasi masih aktif atau menampilkan badge sertifikasi.



Fondasi untuk kerja sama yang baik.

Pengalaman distribusi

Berdiri sejak 1985 dengan pengalaman dalam produk FMCG.

Jaringan Bandung Raya

Relasi dengan perdagangan dan pelanggan usaha di empat wilayah.

Data untuk prinsipal

ERP dan interface data mendukung komunikasi informasi penjualan.

Aktivitas sales terdukung

Sales Force Automation (SFA) mendukung efektivitas tim sales.

Gudang yang tertata

Racking dan pengelolaan persediaan mendukung alur distribusi.

Pengelolaan SDM

Sistem human capital mendukung pelayanan yang profesional.

Komitmen mutu: kepuasan prinsipal, kepuasan outlet, perbaikan berkelanjutan.



Mari hubungkan peluang berikutnya.

Bicarakan produk, area, serta kebutuhan distribusi Anda bersama tim SMA.

ARI SURYAUTAMA

Manajer Operasional

KANTOR

Jl. Sukakarya II No. 8, Antapani
Bandung 40282, Jawa Barat

WhatsApp / telepon

(022) 7206767

0812 2046 222

EMAIL

admin@sasanamegahagung.co.id

WEBSITE

www.sasanamegahagung.co.id

Kontak utama mengikuti kartu nama yang disediakan. Email pada profil 2020: admin_support@sasanamegahagung.co.id. Landing page: sasanamegahagung.sab.id.