

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **3.1 Profil dan Sejarah Perusahaan**

**Gambar 3.1** Logo Perusahaan



(sumber : Perusahaan,2019)

Perusahaan resmi didirikan pada tahun 2016, dengan nama PT.Miun Sinergi Nusantara. Pendiri perusahaan tersebut ada 2 orang yaitu Bapak Rizky Ananda, S. TP dan Ibu Seni Nursafitri, S.TP. Lokasi perusahaan ini ada di Jalan Talaga Bodas, Sindang Mekar kecamatan Wanaraja. Sebenarnya para pendiri mulai merintis usahanya pada tanggal 12 Februari 2016 tetapi disahkan secara resmi dan berbadan hukum pada Tanggal 19 Juli 2019.

Produk yang dihasilkan PT.Misera (Miun Sinergi Nusantara) awalnya adalah cuanki ramen instan mulai beroperasi tahun 2017 dikos-kosan, pemasarannya sekitar Jatinangor-Sumedang dan kapasitas produksinya 6000pcs/Tahun.

Akan tetapi, dari tahun ke tahun perusahaan mulai berkembang dengan produk baru yaitu produk cuanki ramen instan, seblak instan, Batagor . kemudian dari tahun ke tahun perusahaan ini menambah dua produk baru. Yakni. cuanki ramen instant, seblak instant dan batagor instan hal ini dilakukan untuk lebih dikenal sekaligus membedakan produk lain yang sejenis,dengan itu kapasitas produksi perusahaan mulai meningkat sekita 4 kali lipat, produk itu diberi merk yaitu “cancimen”. Merk tersebut merk tersebut merupakan merk terdaftar dan

memiliki perlindungan dan jaminan hukum yang dimana jika terjadi peniruan maka perusahaan telah memiliki merk terdaftar.

Pada tahun pertama perusahaan mengelola produksi, pencarian bahan baku, memproduksi barang hingga memasarkan produk, dilakukan sendiri oleh para pendiri. Barulah dari tahun ke tahun mulai berkembang, perusahaan memiliki 10 orang karyawan akan tetapi, belum memiliki tenaga ahli. Dengan itu perusahaan mulai kewalahan dengan permintaan konsumen. Awalnya daerah pemasaran produk tersebut hanya sekitar Bandung dan Jatinangor, seiring berkembangnya perusahaan, pemasarannya meluas hampir ke seluruh kota di Indonesia.

#### Visi PT.Miun Sinergi Nusantara

Menjadi Perusahaan cemilan instan terbaik yang memiliki daya saing Global dan terpusat pada pemberdayaan sumber daya local serta kesejahteraan manusia di Jawa Barat pada tahun 2025

#### Misi PT.Miun Sinergi Nusantara

1. Meningkatkan kualitas dan kauntitas sumber daya 5M (Method, Machine, Materials, man, Money)
2. Berupaya melakukan controlling terhadap system yang ada didalamnya
3. Terpusat pada kepuasan pelanggan, dan terus berupaya meningkatkan pelayanan
4. Memiliki sertifikasi GMP (Good manufacturing practices), SSOP (Sanitation Standard Operational Procedures), dan HACCP (Hazard Analycis Critical Control Point)
5. Manajemen pengolahan bahan baku local dengan berpusat pada pengembangan produk local berdaya saing tinggi.

### 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi perusahaan merupakan suatu bentuk kerangka yang mencerminkan tugas dan tanggung jawab dalam menciptakan sebuah jaringan yang kompak dan dapat bekerja dengan semangat yang tinggi agar tujuan dari perusahaan dapat tercapai.

Pada PT. Misera (Miun Sinergi Nusantara) ini, struktur organisasi perusahaannya adalah berbentuk garis atau lini. Pada system organisasi ini, tugas dan tanggung jawab bergerak dari bawah keatas. Keuntungan yang diperoleh dari bentuk organisasi ini adanya kesatuan perintah serta pengawasan secara efektif dan koordinasi akan lebih mudah untuk dijalankan. Dalam hal ini pimpinan perusahaan memegang kekuasaan dan tanggung jawab terhadap jalannya keseluruhan kegiatan organisasi perusahaan. Untuk lebih jelas maka gambar struktur organisasi terlampir.

Tugas dan tanggung jawab dari bagian masing-masing tersebut adalah sebagai berikut :

- Chief Executive Officer (CEO)  
Bertugas memimpin dan bertanggung jawab atas keseluruhan jalannya perusahaan
- Chief Financial Officer (CFO)  
Bertanggung jawab untuk mengelola tindakan keuangan perusahaan
- Chief Marketing Officer (CMO)  
Posisi yang bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mengawasi divisi pemasaran dan periklanan dalam suatu perusahaan.

Unit Kerja dibawah :

➤ Marketing Online

- 1) Tugasnya untuk melakukan pemasaran produk secara digital
- 2) memelihara rencana promosi produk
- 3) membuat konsep dan meningkatkan distribusi konten di media sosial.

➤ Marketing Offline

- 1) Menentukan media promosi berupa brosur dll.
- 2) melakukan koordinasi pesanan dengan semua pihak terkait
- 3) input database pelanggan

- Chief Operational Officer (COO)  
Tanggung jawab seorang COO yaitu,
  - 1) memastikan perusahaan berjalan sesuai dengan regulasi yang ada
  - 2) Memastikan perusahaan menjalankan strateginya dengan tepat
  - 3) Mengembangkan SDM
  - 4) Membuat kebijakan untuk efektivitas kerja Unit kerja dibawah :
    - Kepala Produksi  
Bertanggung jawab atas semua yang berhubungan dengan proses produksi.
      - 1) Bertugas menciptakan mendesign kemasan
      - 2) Administrasi persediaan, bertanggung jawab tentang pengadaan keuangan jika perusahaan membutuhkan.
    - Kepala Operasional  
Bertanggung jawab atas manajemen kerja, produktivitas, kontrol kualitas dan keselamatan secara efektif dan efisien sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan tugasnya harus terlibat dalam mengawasi produksi barang dan penyediaan barang.

### **3.2.1 Struktur Organisasi Marketing**

- Chief Marketing Officer (CMO)  
Posisi Yang bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mengawasi divisi pemasaran dan periklanan dalam suatu perusahaan.  
Unit Kerja di bawah :
  - ❖ Marketing Online
    - Ketua : Ica Cahyani
    - Staff Marketing Online : Hani antini & Intan fazrin
  1. Tugasnya untuk melakukan pemasaran produk secara digital
  2. memelihara rencana promosi produk
  3. membuat konsep dan meningkatkan distribusi konten di media sosial.

❖ Marketing Offline

1. Menentukan media promosi berupa brosur dll.
2. melakukan koordinasi pesanan dengan semua pihak terkait
3. input database pelanggan

### 3.3 Bidang Usaha Perusahaan

#### 3.3.1 Manufaktur

**Gambar 3.2** Proses Produksi



(Sumber : Perusahaan, 2019)

PT.Miun Sinergi Nusantara bergerak dibidang manufaktur karena mengolah bahan mentah menjadi produk jadi. Bidang usaha yang dijalankan adalah suatu cabang industri yang mengaplikasikan mesin, peralatan, dan tenaga kerja dan suatu medium proses untuk mengubah bahan mentah menjadi barang jadi yang memiliki nilai jual.

PT.Miun Sinergi Nusantara ini yang bergerak dibidang kuliner berupa Cancimen (cuanki ramen). Dengan bahan-bahan yang mudah didapatkan yang terdiri dari Mie, Tahu kering, Tahu lidah, Sukro, dan Gurilem serta dilengkapi

dengan bumbu rasa kuah yang beragam seperti rasa Soto, Rendang, Tomyam, Pedas, Kari, Gochujang. Tidak hanya memproduksi cuanki ramen saja tetapi ada juga pilihan lainnya seperti Batagor kuah dan Seblak.

Dengan bahan-bahan yang mudah didapatkan dan campuran bumbu dapur lainnya ini bisa menjadi makanan yang enak yang bisa dinikmati kapan saja dan dimana saja. Penjualan produk ini di pasarkan secara online atau offline untuk penjualan online melalui market place (Bukalapak, Shopee, Tokopedia) dan melalui media sosial seperti (Facebook dan Instagram).

### **3.3.1. Kebijakan/prosedur Perusahaan**

Dalam dunia bisnis dan kerja pasti ada yang namanya SOP atau standar oprasional prosedur. Sesuai namanya, SOP berisi tentang tahapan pekerjaan atau tahapan pekerjaan yang harus dilaksanakan sesuai dengan SOP yang ditentukan. SOP adalah tahapan pelaksanaan dalam melakukan suatu pekerjaan. Menurut Arini T Soemohadiwidjojo (2004) SOP adalah panduan yang digunakan untuk memastikan kegiatan oprasional organisasi atau aktivitas yang berjalan dengan konsisten, efektif, efisien, sistematis, dan terkelola dengan baik.

Adapun fungsi SOP atau standar oprasional Prosedur adalah sebagai berikut :

1. Mempermudah Pekerjaan karyawan
2. Sebagai dasar hukum bila mana terjadi penyimpangan.
3. Untuk mengetahui dengan jelas hambatan-hambatan kerja yang dialami.
4. Mengarahkan karyawan agar lebih disiplin dalam bekerja.
5. Sebagai acuan dalam melaksanakan pekerjaan.

Penyusunan Standar Oprasional Prosedur – SOP Marketing pada bidang produk dengan saluran proses akan sangat membantu aktivitas pemasaran yang terstruktur dan sistematis penetapan tertulis mengenai apa yang harus dikerjakan, kapan, dimana, oleh siapa, dan dibuat untuk menghindari terjadinya selingan dalam proses pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh karyawan yang akan

mengganggu kinerja. Secara keseluruhan, SOP mempunyai beberapa manfaat untuk sebuah perusahaan yaitu :

Penyusunan Standar Operasional Prosedur – SOP Marketing pada bidang produk dengan saluran proses akan sangat membantu aktivitas pemasaran yang terstruktur dan sistematis penetapan tertulis mengenai apa yang harus dikerjakan, kapan, dimana, oleh siapa, dan dibuat untuk menghindari terjadinya selingan dalam proses pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh karyawan yang akan mengganggu kinerja. Secara keseluruhan, SOP mempunyai beberapa manfaat untuk sebuah perusahaan yaitu :

1. Menciptakan standar kerja kepada pegawai dengan baik dan benar untuk memperbaiki kinerja dan lebih membantu mengevaluasi pekerjaan yang telah dilaksanakan.
2. Menciptakan materi training yang bisa membantu bpegawai baru untuk cepat beradaptasi mealukan pekerjaannya.
3. Menyediakan pedoman bagi setiap pegawai di unit pelayanan dalam melaksanakn pelayanannya.
4. Menciptakan standar kerja kepada pegawai dengan baik dan benar untuk memperbaiki kinerja dan lebih membantu mengevaluasi pekerjaan yang telah dilaksanakan.
5. Menciptakan materi training yang bisa membantu bpegawai baru untuk cepat beradaptasi mealukan pekerjaannya.
6. Menyediakan pedoman bagi setiap pegawai di unit pelayanan dalam melaksanakn pelayanannya.

### **3.3.3 Tujuan**

Meningkatkan citra perusahaan pada PT.Miun Sinergi Nusantara dan produk serta peningkatkan penjualan dalam upaya pencaapaian target. Adapun beberapa cara untuk memenuhi kebutuhan perusahaan adanya :

### 1. Kepercayaan

Kami menempatkan kepercayaan tertinggi yang diberikan oleh pelanggan, mitra bisnis, dan kepentingan lainnya. Kami menghormati kepercayaan yang telah diberikan kepada kami melalui komitmen, konsisten, keadilan dan profesional..

### 2. Perbaikan

Lingkungan bisnis berubah cepat, kita harus mengambil langkah maju menanggapi perubahan dengan terus meningkatkan dan meningkatkan produk, layanan, atau prosesnya.

### 3. Adanya Keselarasan

Setiap pelanggan memiliki kebutuhan yang berbeda, dan akan terus meningkat seiring dengan pertumbuhan bisnis mereka. Kami ingin memastikan bahwa untuk layanan kami dapat memenuhi harapan mereka, dan mampu mengatasi peningkatan persyaratan dalam bisnis.

### 4. Kualitas dan kinerja

Kami secara berkelanjutan menjaga kesadaran kami terhadap kebutuhan pelanggan dengan menyediakan layanan yang cepat, kompetitif, aman bernilai tambah dan mampu memenuhi harapan pelanggan.

### 5. Kerja Tim

Kami saling mendukung sebagai satu tim untuk mencapai komitmen dan tujuan visi misi kita. Hal terpenting dalam kerja adalah komunikasi dan informasi yang harus disiplin dalam waktu.

### 6. Prosedur kerja

- Staff magang mulai bekerja dari Hari Senin Hingga Jumat
- Setiap Hari Senin, Selasa dan Kamis Jam 08.00 semua staff magang sudah harus datang di kantor
- Jam 09.00 semua staff magang melakukan aktivitas pekerjaannya masingmasing
- Jam 12.00 semua staff magang diperbolehkan untuk istirahat, sholat, dan makan.



- Jam 13.00 semua staff magang harus sudah siap di posisinya masing-masing untuk kembali bekerja
- Jam 16.00 semua staff magang diperbolehkan untuk pulang.
- Setiap Hari Rabu, masuknya Jam 07.00 kita melakukan rutinitas yaitu olahraga semua karyawan. Mulai bekerja atau melakukan aktivitas pekerjaannya masing-masing s Jam 09.00 – 16.00
- Dan setiap hari jumat, masuk jam 07.30 kita melaksanakan rutinitas bersama yaitu shalat dhuha bersama. Mulai bekerja atau melakukan aktivitas pekerjaan masing-masing Jam 09.00 – 16.00