

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu yang membuat perusahaan berhasil adalah pengelolaan administrasi yang baik dan berkualitas, karena tidak mungkin perusahaan dapat berdiri tanpa sebuah administrasi. Saat ini perusahaan dihadapkan dalam sebuah persaingan yang tidaklah mudah. Menurut Wiriadihardja (2018), administrasi adalah salah satu alat untuk menggerakkan sekelompok manusia (termasuk alat dan mesin), yang bekerja sama dalam suatu organisasi untuk mencapai suatu tujuan.

PT Berca Kawan Sejati merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distributor rokok yang memiliki pusat di Jalan Retawu No.30, Kel. Oro-oro Dowo, Kec. Klojen, Kota Malang, Jawa Timur 65115. PT Berca Kawan Sejati mendistribusikan rokok dari 4 perusahaan rokok, antara lain, PT Sinar Mahkota Mas, PR Zabur Rizqie, PR Sumber Agung, dan PR Redi Berka Abadi. 4 perusahaan rokok tersebut memerlukan pasokan tembakau, kertas untuk tempat rokok, kertas rokok, filter rokok, cengkeh, dan saus rokok untuk membuat produk rokok. Perusahaan rokok memerlukan mesin-mesin pembuat rokok untuk rokok sigaret kretek mesin dan tenaga pelinting rokok untuk membuat rokok sigaret kretek tangan. Perusahaan rokok mendapatkan tembakau dari membeli tembakau di pedagang-pedagang tembakau. Pedagang-pedagang tembakau membeli tembakau langsung dari petani tembakau dan ada juga dari pedagang tembakau yang lain.

PT Sinar Mahkota Mas, PR Zabur Rizqie, PR Sumber Agung, dan PR Redi Berka Abadi membeli tembakau dari pedagang-pedagang rokok melewati makelar

tembakau. Makelar tembakau bertugas untuk menghubungkan perusahaan rokok dengan pedagang tembakau, dan menawarkan contoh tembakau milik pedagang - pedagang rokok bisa dalam bentuk krosok maupun bentuk rajangan. Jika perusahaan rokok setuju dengan contoh tembakaunya, perusahaan rokok langsung membeli tembakau yang dimiliki oleh pedagang tembakau. Tetapi sebelum tembakau datang di perusahaan, tembakau harus melewati beberapa proses, yang pertama dimasukan di *redrying* tembakau untuk dikeringkan, dipotong-potong, dibersihkan dan diolah menjadi tembakau yang bisa digunakan untuk membuat rokok. Setelah tembakau selesai diproses langsung dikirimkan ke perusahaan rokok untuk diolah menjadi produk rokok.

Setelah tembakau diolah menjadi rokok, produk rokok dari PT Sinar Mahkota Mas, PR Zabur Rizqie, PR Sumber Agung, dan PR Redi Berka Abad langsung dikirimkan ke PT Berca Kawan Sejati untuk didistribusikan. PT Berca Kawan Sejati mempunyai tim distribusi. Yang pertama, tim sendiri yang di mana diwakili oleh area-area *Sales Representative*. Yang kedua, melalui agen. Agen adalah rekanan dari PT Berca Kawan Sejati untuk pendistribusian produk di area-area yang telah ditentukan. Secara proses, agen akan membeli produk PT Berca Kawan Sejati sebagai distributor utamanya dengan membeli dengan harga yang telah ditentukan. Dari produk yang sudah ada di *BO* dan sudah dibayarkan dan dikirimkan ke agen, dari agen akan mendistribusikan ke grosir, sub grosir maupun retail. Setiap *team leader area* dan agen distribusi melakukan pendistribusian dan penjualan menggunakan *sales-sales* PT Berca Kawan Sejati. Setiap grosir, sub grosir dan retail

menggunakan sistem *purchasing order* untuk memperoleh rokok dari PT Berca Kawan Sejati.

Selain itu PT Berca Kawan Sejati, melakukan penjualan rokok dengan mengadakan promosi, program dan *event* yang dilakukan oleh setiap Depo PT Berca Kawan Sejati. Agen distribusi melakukan penjualan rokok hanya mengadakan promosi. Terdapat banyak program dalam pelaksanaan pemasaran rokok. Melalui program yang diadakan oleh perusahaan penjualan akan semakin meningkat. Dalam sebuah pelaksanaan program diperlukan laporan pelaksanaannya, agar perusahaan dapat mengetahui pengeluaran yang harus dikeluarkan perusahaan dalam melaksanakan program. Dengan mengetahui pengeluarannya perusahaan akan mengatur pengeluarannya sehingga dapat meminimilisir kerugian perusahaan.

PT Berca Kawan Sejati memiliki beberapa divisi salah satunya adalah divisi *Creative Marketing and Administration*. Divisi ini bertugas untuk menunjang kebutuhan administrasi mulai dari mencatat, merekap dan menyusun laporan segala kegiatan terkait dengan program, promosi, *event*, pengadaan sarana promosi, pengadaan aset yang ada di divisi *marketing*. Dalam mengurus program dalam *Marketing* divisi *Creative Marketing and Administration* belum memiliki Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis. SOP tertulis dapat membuat pekerjaan perusahaan dapat berjalan lebih lancar dan efektif. Dalam pelaksanaan program pemasaran rokok diperlukan SOP yang resmi dan tertulis sehingga dalam pengiriman data dapat dilakukan sebelum *deadline*. Pembagian tugas kerja itu harus dilakukan karena setiap karyawan karena tidak mungkin mengerjakan semuanya sendiri. Oleh karena itu, pembuatan SOP

pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis, agar karyawan dapat mengetahui tugas-tugasnya dan laporan-laporan dapat terkumpul sebelum *deadline* kepada pihak *Creative Marketing and Administration* dan *Marketing Manager*.

1.2 Permasalahan

Dalam sebuah divisi setiap organisasi sebaiknya memiliki SOP yang resmi dan tertulis, agar karyawan mengetahui tugas-tugasnya masing-masing dan dapat melaksanakan tugasnya dengan penuh tanggung jawab dengan baik. Pada divisi *Creative Marketing dan Administration* PT Berca Kawan Sejati belum memiliki SOP pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis. Ini yang menyebabkan adanya masalah yang berupa pengiriman laporan pelaksanaan program yang melewati *deadline*.

Tabel 1. Permasalahan

Masalah	Akar Permasalahan	Solusi
Sering terlambatnya laporan pelaksanaan program pelaksanaan pemasaran rokok dari setiap <i>Team Leader Area/SR Supervisor/District Manager</i> setiap Depo ke <i>Creative Marketing and Administration</i>	Belum Memiliki SOP pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis sehingga menyebabkan banyak laporan pelaksanaan program pemasaran rokok dari beberapa <i>Team Leader Area/SR Supervisor/District Manager</i> setiap Depo ke <i>Creative Marketing and Administration</i> melewati <i>deadline</i> .	Membuat Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis

Sumber : Data Diolah (2023)

1.3 Tujuan Proyek

Perlunya Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis dalam PT Berca Kawan Sejati, agar dalam program pemasaran rokok laporan-laporan tidak mengalami keterlambatan pengumpulan. Standar operasional pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis ini menjadi salah satu metode untuk meningkatkan kerja tim dalam melaksanakan tugas yang telah diberikan perusahaan PT Berca Kawan Sejati. Dengan adanya Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis dapat memberikan pedoman jelas bagi karyawan sehingga dalam melaksanakan pekerjaan dengan disiplin. Rencana proyek ini juga dibentuk untuk dapat memberikan referensi yang berguna bagi PT Berca Kawan Sejati dalam melaksanakan program pemasaran rokok.

1.4 Manfaat Proyek

1.4.1 Manfaat Bagi PT Berca Kawan Sejati

1. Memberikan pedoman tim pelaksana mengenai alur pelaksanaan program pemasaran rokok.
2. Dapat menjadi masukan dan referensi untuk PT Berca Kawan Sejati dalam kaitannya dalam pelaksanaan program pemasaran rokok.
3. Menjadi salah satu pelatihan bagi para karyawan baik lama ataupun baru untuk melatih kedisiplinan dan menaati peraturan tentang alur pelaksanaan program pemasaran rokok PT Berca Kawan Sejati.

4. Terjadi hubungan kerja sama yang baik antara perusahaan PT Berca Kawan Sejati dengan Universitas Ma Chung yang dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak.

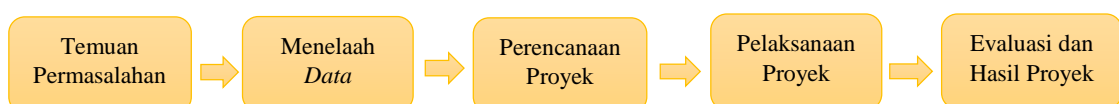
1.4.2 Manfaat Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa dapat mampu untuk menerapkan ilmu yang sudah di dapat dalam pembelajaran perkuliahan ke dalam dunia pekerjaan yang sesungguhnya.
2. Menambah ilmu pengetahuan bagi mahasiswa tentang dunia bisnis dalam kehidupan sesungguhnya.
3. Memperkenalkan kepada mahasiswa tentang budaya kerja, lingkungan kerja dan cara bekerja di perusahaan.

1.4.3 Manfaat Bagi Universitas

1. Sebagai bagian dari pengadaan perkuliahan di mana mahasiswa dapat belajar bekerja dan penerapan ilmu perkuliahan secara praktis.
2. Hasil dari tugas akhir proyek yang dapat menambah ilmu dan informasi bagi mahasiswa program Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung.
3. Untuk membangun relasi yang baik antara Universitas Ma Chung dengan Perusahaan PT Berca Kawan Sejati.

1.5 Alur Perencanaan Proyek



Gambar 1. Alur Tahapan Proyek

Sumber : Data Pribadi (2023)

1. Temuan Permasalahan

Pertama, dalam proyek ini akan dilakukan pengenalan masalah terlebih dahulu melalui sosialisasi dengan pihak *Creative Marketing and Administration* perusahaan PT Berca Kawan Sejati. Melalui sosialisasi ini, pihak *Creative Marketing and Administration* memberikan beberapa *data* yang ada pada divisi *Creative Marketing and Administration*.

2. Menelaah *Data*

Menelaah *data* dari beberapa *data* yang sudah ada dari PT Berca Kawan Sejati yang telah diberikan pihak *Creative Marketing and Administration*, agar dapat digunakan untuk melaksanakan proyek.

3. Perencanaan Proyek

Merencanakan pembuatan Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis bagi divisi *Creative Marketing and Administration*. Diadakan sosialisasi dengan pihak *Creative Marketing and Administration* dan *Marketing Manager* yang membahas mengenai alur pelaksanaan program pemasaran rokok. Setelah itu, Dilakukan pembuatan dan perancangan Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis.

4. Pelaksanaan Proyek

Dapat menghasilkan SOP pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis sehingga dapat digunakan dan diterapkan dalam pelaksanaan program pemasaran rokok PT Berca Kawan Sejati. Melalui SOP yang telah dibuat,

dapat meminimalisir pengiriman laporan-laporan pelaksanaan program pemasaran rokok dari pihak *Team leader/Sales Representative Supervisor/District Manager* kepada pihak *Creative Marketing and Administration*.

5. Evaluasi dan Hasil Proyek

Keberhasilan SOP yang akan diukur menggunakan *key performance indicator* (KPI) di bawah ini:

Tabel 2. Key Performance Indicator (KPI)

Proyek	KPI	Parameter
Membuat Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program yang resmi dan tertulis untuk pelaksanaan program pemasaran rokok PT Berca Kawan Sejati	Tersusunya Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok PT Berca Kawan Sejati yang resmi dan tertulis	1. Tersusunya <i>Job Description</i> untuk pihak-pihak yang terkait dalam pelaksanaan program pemasaran rokok.
		2. Tersedianya <i>flowchart</i> SOP pelaksanaan program pemasaran rokok
		3. Tersusunya prosedur dalam <i>Flowchart</i>
		4. Persetujuan dari Pihak <i>Creative Marketing and Administration</i> dan <i>Marketing Manager</i>

Sumber : *Data Diolah (2023)*

1.6 Lingkup Kegiatan Perusahaan

Selama masa proyek yang dilakukan di PT Berca Kawan Sejati, memerlukan waktu selama 1 Minggu untuk dapat mengetahui permasalahan apa yang sedang dihadapi oleh divisi *Creative Marketing and Administration*. Pelaksanaan proyek ini dilakukan mulai Bulan Januari 2023 sampai dengan Bulan April 2023. Dalam kurun waktu selama 1 Minggu di Minggu ketiga Bulan Januari diadakan penelaahan *data-data* divisi *Creative Marketing and Administration* yang

ada. Setelah itu, Minggu ke 4 Bulan Januari hingga Minggu ke 1 Bulan Februari dilakukan proses pembuatan Standar Operasional Prosedur pelaksanaan program pemasaran rokok yang resmi dan tertulis PT Berca Kawan Sejati. Pada kegiatan terakhir pengecekan dan penerapan SOP oleh PT Berca Kawan Sejati.

1.7 Biaya Perencanaan Proyek

Dalam perencanaan proyek Ini, diperlukan biaya transportasi dari rumah ke kantor PT Berca Kawan Sejati yang mencapai sekitar Rp 20.000,00 - Rp 100.000,00. Biaya transportasi tersebut digunakan untuk melakukan sosialisasi, pengevaluasian, dan persetujuan proyek.