

**Analisis Dan Perbaikan Proses Bisnis Pada PT Nando Sukses
Mendunia**
**(Business Process Analysis And Improvement At PT Nando Sukses
Mendunia)**



Laporan Hasil Penelitian

Disusun Oleh:

Novi Rosyanti (Ketua)
Resti Jayeng Ramadhanti (Anggota)
Lesia Fatma Ginoga (Anggota)
Asty Khairi Inayah Syahwani (Anggota)

SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
2023

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN PENELITIAN

Judul : Analisis Dan Perbaikan Proses Bisnis Pada PT Nando Sukses Mendunia (Business Process Analysis And Improvement At PT Nando Sukses Mendunia)

Tim Penulis : Novi Rosyanti (Ketua)
Resti Jayeng Ramadhanti (Anggota)
Lesia Fatma Ginoga (Anggota)
Asty Khairi Inayah Syahwani (Anggota)

Unit Kerja : Sekolah Vokasi IPB

Mengetahui,
Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan



Dr. Ir. Bagus Priyo Purwanto, M.Agr
NIP. 196005031985031003

Bogor, 20 Juni 2023
Ketua Tim

Novi Rosyanti, SE. M.Ak
NPI. 20210319861109001

**ANALISIS DAN PERBAIKAN PROSES BISNIS PADA
PT NANDO SUKSES MENDUNIA
(*BUSINESS PROCESS ANALYSIS AND
IMPROVEMENT AT PT NANDO SUKSES MENDUNIA*)**

Novi Rosyanti¹, Resti Jayeng Ramadhanti², Lesia Fatma Ginoga³, Asty
Khairi Inayah Syahwani⁴

Sekolah Vokasi IPB University
Program Studi Akuntansi
Jl. Kumbang No.14, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor
E-mail : novirosyanti@apps.ipb.ac.id

Abstract

PT Nando Sukses Mendunia is a company engaged in the mushroom cultivation business. As time went on, PT Nando Sukses Mendunia began to enter into other businesses that were still related to mushrooms, such as producing processed mushrooms and opening mushroom educational tours. In this effort, the company has the right business process system so that the company is able to improve performance so that it becomes a business that develops quickly and rapidly. Business processes are the main part of the organization to achieve the desired goals, business processes also represent a series of activities which, when combined, will produce something of value for both internal and external customers. From the results of these business processes, the company's efficiency in running its business is still not optimal, namely the company has not expanded product sales to other methods. And the results of recommendations for improving business processes at companies produce improvement plans by selling products on websites made by companies or selling on various e-commerce such as shopee, lazada, and others.

Keywords: *Crispy Mushroom , Business Process , Business Process Improvement*

Abstrak

PT Nando Sukses Mendunia merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha budidaya jamur. Seiring berjalannya waktu PT Nando Sukses Mendunia mulai memasuki usaha usaha lainnya yang masih bersangkutan dengan jamur, seperti memproduksi olahan jamur sampai dengan membuka wisata edukasi jamur. Dalam usahanya tersebut perusahaan memiliki sistem proses bisnis yang yang tepat sehingga perusahaan mampu meningkatkan kinerja sampai menjadi bisnis yang berkembang secara cepat dan pesat. Proses bisnis merupakan bagian utama dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan, proses bisnis juga mewakili serangkaian aktivitas yang jika digabungkan akan menghasilkan sesuatu yang bernilai bagi customer baik internal maupun eksternal. Dari hasil proses bisnis tersebut, efisiensi perusahaan dalam menjalankan bisnisnya masih

kurang maksimal yaitu perusahaan belum memperluas penjualan produk ke metode lain. Dan hasil dari rekomendasi untuk perbaikan proses bisnis pada perusahaan dihasilkan rancangan perbaikan dengan cara melakukan penjualan produk pada website yang dibuat perusahaan ataupun melakukan penjualan di berbagai *e-commerce* seperti shopee, lazada, dan lain-lain.

Kata Kunci: Jamur Crispy, Proses Bisnis, Perbaikan Proses Bisnis

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan secara terus-menerus mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran dan distribusi sampai pada konsumen dalam bentuk barang maupun jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan dan kemanfaatan. Adanya bisnis tidak bisa terlepas dari adanya dua unsur yaitu, subjek dan objek. Subjek bisnis adalah pelaku bisnis itu sendiri meliputi pemerintah, pemilik perusahaan, pemegang saham, manajer, karyawan, produsen, pemasok, distributor, masyarakat, dan konsumen. Sedangkan objek bisnis adalah barang dan jasa yang menjadi objek dari pelaku bisnis. Selain itu dalam bisnis juga diperlukan beberapa hal penting bagi berjalannya bisnis itu sendiri, yaitu keuangan, manajerial, dan etika.

Perkembangan bisnis di era modern ini terutama di Indonesia sangatlah meningkat dari waktu ke waktu. Berbagai lapisan masyarakat berlomba lomba menciptakan sebuah usaha atau bisnis kecil menengah yang digemari oleh masyarakat hingga tercipta sebuah perusahaan besar. Bisnis menjadi suatu hal yang sangat diminati hampir semua orang di karenakan keuntungan yang didapatkan saat menjadi seorang pebisnis. Salah satu keuntungan seorang yang memiliki bisnis antara lain adalah menjadi atasan dari bisnis yang dimilikinya, dan mampu memberikan lapangan kerja terhadap orang lain sehingga mampu membantu pemerintah untuk menekan tingkat pengangguran.

Dalam hal menerapkan strategi untuk membuka bisnis dan menjalankan bisnis, para pelaku usaha dituntut untuk dapat memahami situasi dan kondisi agar bisa mencapai target pasar dan mampu bersaing dengan kompetitor yang memiliki bisnis yang sama. Dalam hal ini, definisi dari strategi pengembangan bisnis sendiri adalah pola, sasaran, dan kebijakan atau rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, serta kegiatan melakukan strategi pengembangan usaha pada suatu perusahaan merupakan penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang yang akan diterapkan dan dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Arnold, Nainggolan, & Damanik, 2020). Para pelaku usaha juga harus memahami potensi apa saja yang dimiliki, seperti kemampuan untuk

melakukan pemasaran, kemampuan untuk memimpin, kemampuan untuk mengatur kegiatan usaha dan keuangan, memilih sumber daya manusia yang tepat, dan masih banyak lagi.

PT Nando Sukses Mendunia merupakan perusahaan yang didirikan oleh Bapak Bayu Fernando sejak akhir tahun 2015, dengan tujuan utamanya yaitu untuk mencapai atau mendapatkan laba bagi keberlangsungan perusahaan. Dalam usaha awalnya PT Nando Sukses Mendunia hanya bergerak dalam bidang usaha budidaya jamur. Seiring berjalannya waktu PT Nando Sukses Mendunia mulai memasuki usaha usaha lainnya yang masih bersangkutan dengan jamur, seperti memproduksi olahan jamur dengan produknya yaitu jamur crispy, nugget jamur, rendang jamur dan lain-lain. PT Nando Sukses Mendunia juga membuka sektor wisata edukasi jamur bagi para masyarakat yang ingin belajar untuk mengetahui bagaimana cara yang baik untuk melakukan budidaya jamur.

Dari penyebaran serta perluasan yang dijalankan oleh PT Nando Sukses Mendunia, terdapat pengelolaan proses bisnis yang tepat sehingga perusahaan mampu meningkatkan kinerja sampai menjadi bisnis yang berkembang secara cepat dan pesat. Efisiensi dan produktivitas pada usaha PT Nando Sukses Mendunia juga menjadi poin penting dalam melakukan persaingan bisnis dengan kompetitor lain. PT Nando Sukses Mendunia melakukan perancangan dan pengaturan proses bisnis yang optimal untuk dapat bersaing secara efektif di dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan tidak pasti, untuk itu perusahaan selalu mengoptimalkan dalam hal perbaikan guna berlanjutan proses bisnis yang dijalankan. Dengan latar belakang mengenai proses bisnis yang dijalankan oleh PT Nando Sukses Mendunia, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Dan Perbaikan Proses Bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia."**

1.2. Tujuan

1. Untuk mengetahui bagaimana gambaran umum pada PT Nando Sukses Mendunia
2. Untuk mengetahui bagaimana komponen proses bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia
3. Untuk mengetahui bagaimana fungsi dan tugas proses bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia
4. Untuk mengetahui strategi proses bisnis yang digunakan oleh PT Nando Sukses Mendunia
5. Untuk mengetahui analisis gejala inefisiensi proses bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia
6. Untuk mengetahui bagaimana Usulan Dan Perbaikan Proses Bisnis Yang dilakukan dilakukan oleh PT Nando Sukses Mendunia

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Proses Bisnis

Proses bisnis adalah kumpulan kegiatan yang dibutuhkan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa. Kegiatan ini didukung oleh arus material, informasi, dan pengetahuan antara partisipan dalam proses bisnis (Laudon, 2010). Semua proses bisnis yang ada di dalam perusahaan dapat dikategorikan menjadi dua jenis, yaitu (Pedoman Penataan Tatalaksana Business Process, 2011):

1. Proses bisnis utama atau proses bisnis inti (*core business process*), merupakan sejumlah rangkaian proses bisnis yang terkait langsung dengan usaha penciptaan produk atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan, berperan langsung dalam memenuhi kebutuhan pengguna eksternal.
2. Proses pendukung (*supporting process*), merupakan sejumlah aktivitas dalam perusahaan yang bertujuan untuk membantu terselenggaranya proses bisnis utama secara baik, memenuhi kebutuhan pengguna internal.

Jadi, proses bisnis adalah bagian utama dalam organisasi untuk mencapai tujuan organisasi. Ini mewakili serangkaian aktivitas yang jika digabungkan akan menghasilkan sesuatu yang bernilai bagi customer baik internal maupun eksternal.

2.2. Pengertian Proses Bisnis Operasi

Adapun menurut Ahmad Syafaruddin, Eko Ganis Sukoharsono, dan Sony Kusuma Sondjaja (2015) dalam buku "Manajemen Operasi" mendefinisikan bahwa proses bisnis operasi adalah sebagai serangkaian aktivitas yang melibatkan transformasi sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan oleh pelanggan.

2.3. Pengertian Requirement Gathering

Requirement gathering atau pengumpulan kebutuhan adalah proses pengumpulan informasi dan persyaratan yang diperlukan dalam mengembangkan atau memodifikasi sebuah sistem, aplikasi, atau produk. Tujuan utama dari requirement gathering adalah untuk dapat memahami apa saja yang menjadi kebutuhan bagi pengguna dan pemangku kepentingan (*stakeholders*) terkait dengan proyek yang sedang dikerjakan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Moleong (2017) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

2. Sumber Data

Data yang dihasilkan oleh peneliti merupakan hasil akhir dari proses pengolahan selama berlangsungnya penelitian. Jenis data atau sumber data yang digunakan pada penulis dalam menyelesaikan tugas penelitian ini, dikategorikan menjadi 2 sumber yaitu: Data primer dan Data sekunder.

3.2. Metode Pengumpulan Data

Adapun beberapa cara yang digunakan dalam metode pengumpulan data, yaitu:

1. Metode Pengumpulan Data Primer

Wawancara

Peneliti melakukan wawancara kepada pihak manajemen PT. Nando Sukses Mendunia terkait dengan proses bisnis, aktivitas operasional, risiko dan sumber risiko yang dialami perusahaan, serta apa saja yang menjadi ancaman bagi bisnis perusahaan.

2. Metode Pengumpulan Data Sekunder

Teknik pengumpulan data sekunder yang dilakukan penulis yaitu dengan melihat atau mengkaji studi literatur seperti tugas akhir, jurnal, serta artikel ilmiah lainnya yang tentu saja relevan dengan topik penelitian yang diangkat

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

PT NSM (Nando Sukses Mendunia) atau biasa disebut Rumah Jamur Nando yang beralamat di H. Imam Munandar Ujung, Jl. Singkong No.3, Sail, Kec. Tenayan Raya, Kota Pekanbaru, Riau 28285. Merupakan perusahaan yang didirikan oleh Bapak Bayu Fernando sejak akhir tahun 2015. PT NSM (Nando Sukses Mendunia) bergerak dalam bidang budidaya jamur dan juga produksi olahan jamur, sampai saat ini terdapat beberapa produk yang sudah disajikan oleh Rumah Jamur Nando, seperti jamur *crispy*, nugget jamur, pastel jamur bahkan sampai rendang jamur.

4.2. Komponen Proses Bisnis

Komponen proses bisnis dapat diartikan sebagai proses bisnis yang mengacu pada bagian-bagian yang membentuk dan mengarahkan jalannya suatu proses bisnis pada perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Adapun beberapa komponen penting dalam proses bisnis yaitu, terdiri dari: tujuan, batasan, input, output, sumber daya, urutan aktivitas proses bisnis dan pengaruh proses bisnis.

1. Tujuan

Tujuan utama dari proses bisnis yang dijalankan oleh Rumah Jamur Nando, salah satu yang sudah pasti adalah mencari keuntungan atau profit untuk perusahaan, tujuan lainnya yaitu dapat membuka lowongan pekerjaan bagi masyarakat lokal dan menjadi usaha yang dapat berdampak positif bagi lingkungan dan juga menjadikan perusahaan sebagai bisnis yang ramah lingkungan atau *eco friendly*.

2. Batasan

Batasan pada PT Nando Sukses Mendunia berfokus pada budidaya jamur dan juga produksi olahan jamur yang akan dijual kepada konsumen, Dalam budidaya jamur yang dikelola PT Nando Sukses Mendunia ini adalah sebagai tempat wisata yang menjadi wisata edukasi terkait jamur bagi para masyarakat. Ada Pula pengembangan usaha yang dijalankan perusahaan baru-baru ini yaitu menyewakan tempat atau *venue* untuk acara *wedding* ataupun *event* - *event* lainnya seperti *garden party*.

3. Input dan Output

a. Input

Input adalah segala hal yang masuk ke dalam suatu proses bisnis dan menjadi bahan dasar untuk menghasilkan output. Pada penelitian ini

diketahui bahwa input dari PT Nando Sukses Mendunia khususnya dalam bidang produksi olahan jamur yaitu menjadi bahan dasar yang digunakannya adalah jamur itu sendiri.

b. Output

Output adalah hasil yang dihasilkan setelah melewati serangkaian aktivitas dalam proses bisnis. Diketahui bahwa output yang dihasilkan oleh PT Nando Sukses Mendunia dalam bidang produksi olahan jamur yaitu terdapat beberapa macam jenis olahan yang dihasilkan, seperti jamur *crispy*, nugget jamur, pastel jamur, kaldu jamur, rendang jamur, es krim jamur dan lain lain.

4. Sumber Daya

a. *Man/Manusia*

Dalam menjalankan proses bisnisnya PT Nando Sukses Mendunia memiliki sejumlah 13 karyawan dengan 1 pimpinan perusahaan, yang didalamnya terdiri dari 4 divisi yaitu: direktur, divisi keuangan, divisi HRD, divisi operasional, divisi gudang dan divisi pengiriman. Dimana divisi-divisi tersebut memiliki tugas serta tanggungjawab masing-masing, guna mencapai tujuan proses bisnis yang diinginkan.

b. *Money/Uang*

Pada saat ini modal yang didapatkan untuk keberlangsungan usaha pada PT Nando Sukses Mendunia yaitu didapatkan dari modal sendiri yang dimiliki oleh owner tetapi juga perusahaan memberikan peluang yang masih dibatasi jumlahnya untuk orang-orang yang ingin berinvestasi pada budidaya jamur dan olahan jamur.

c. *Material/Fisik*

Material bahan baku utama yang digunakan dalam produksi olahan jamur yang digunakan oleh PT Nando Sukses Mendunia yaitu jamur, dan bahan-bahan lain sebagai pendukung.

d. *Machine/Teknologi*

Diketahui PT Nando Sukses Mendunia menggunakan beberapa teknologi dalam menciptakan produk olahan jamurnya, seperti mesin penggorengan elektrik untuk menggoreng jamur, mesin *spinner* minyak untuk memeras minyak yang terdapat pada jamur setelah terjadinya penggorengan, mesin *continuous sealer* yang digunakan untuk merapatkan kemasan pada produk jamur, dan lain-lain

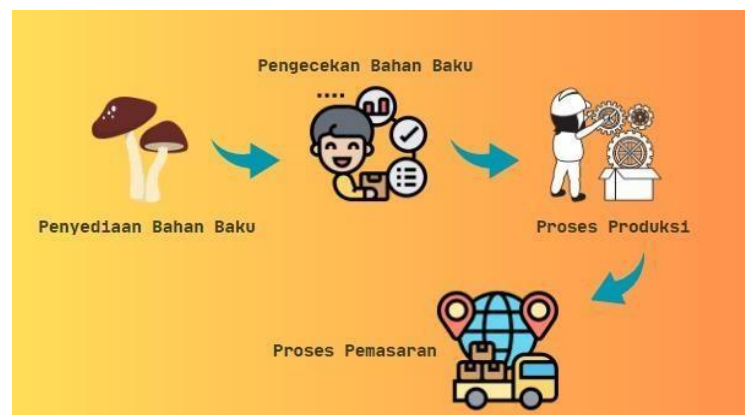
e. *Methode/ Metode*

Pada PT Nando Sukses Mendunia metode yang digunakan dalam memenuhi komponen sumber daya yaitu menggunakan cara steamer jamur untuk budidaya tanaman jamur, lalu untuk produk olahan jamur *crispy* menggunakan mesin *spinner* untuk mengurangi kadar minyak dari olahan tersebut.

f. *Market/Pasar*

Target pasar yang dimiliki oleh PT Nando Sukses Mendunia dalam menjalankan proses bisnisnya yaitu menargetkan pada semua kalangan masyarakat, mulai dari anak-anak sampai dengan dewasa. PT Sukses Mendunia memasarkan produknya ke toko-toko yang sudah menjadi langganannya sejak lama. Karena PT Nando Sukses Mendunia memiliki beberapa jenis proses bisnis yaitu salah satunya adalah wisata budidaya jamur dimana hal tersebut menjadi tempat wisata edukasi bagi anak-anak maupun orang dewasa. Serta olahan jamur yang dapat diterima oleh masyarakat.

5. Urutan Aktivitas Proses Bisnis



Gambar 1 Urutan aktivitas proses bisnis

Urutan aktivitas proses bisnis yang terdapat pada PT Nando Sukses Mendunia, khususnya dalam bidang olahan jamur yaitu meliputi beberapa bagian. Seperti:

1) Proses penyediaan bahan baku

Proses ini melibatkan perusahaan untuk menyediakan bahan baku berupa jamur segar yang dibutuhkan untuk proses produksi olahan jamur. Dalam hal ini PT Nando Sukses Mendunia mendapatkan bahan baku jamur dari hasil usaha budidaya yang dilakukannya secara mandiri, sehingga jamur yang dipakai sudah pasti berkualitas baik dan terpercaya.



Gambar 2 Proses penyediaan bahan baku jamur

2) Proses pengecekan bahan baku

Dalam proses pengecekan bahan baku ini, jamur segar yang diperoleh harus dibersihkan dan diseleksi terlebih dahulu sebelum diolah dan diproduksi oleh karyawan.



Gambar 3 Proses pengecekan bahan baku

3) Proses Produksi

a. pemotongan jamur

Setelah melewati tahap pengecekan bahan baku, dimana semua jamur yang akan diolah dibersihkan terlebih dahulu. Tahap selanjutnya yaitu ada proses pemotongan jamur, dimana jamur akan dipotong sesuai dengan kebutuhan jenis olahan yang diinginkan. Proses ini dapat mencakup pemotongan menjadi irisan tipis, potongan-potongan kecil, atau sesuai dengan permintaan khusus.

b. Proses pengolahan jamur

Selesai jamur di potong, lalu masuk ke dalam proses pengolahan jamur. Yaitu jamur dapat diolah melalui beberapa metode seperti penggorengan, penggilingan atau perebusan sesuai dengan olahan produk apa yang akan dibuat. Salah satunya yaitu produk jamur crispy, yaitu dalam proses pengolahannya memerlukan penggorengan untuk mencapai tekstur yang diinginkan, dalam proses pengolahannya melibatkan kondimen penting seperti minyak dalam memasak jamur hingga dapat matang dengan sempurna.

c. Proses penyimpanan jamur dalam kemasan

Setelah olahan jamur matang dengan sempurna, maka tahap selanjutnya diperlukan proses penyimpanan yaitu dalam bentuk kemasan agar jamur crispy dalam bertahan lama sampai dengan ke konsumen. Pada PT Nando Sukses Mendunia kemasan yang dipakai dalam menyimpan olahan jamur yaitu menggunakan kemasan vakum untuk mempertahankan kualitas produknya.



Gambar 4 Proses produksi olahan jamur

4) Proses pemasaran

Setelah melalui semua proses pengolahan jamur sampai dengan tahap penyimpanan dalam kemasan, maka proses selanjutnya yang dilakukan perusahaan yaitu melakukan pemasaran. Dalam hal ini PT Nando Sukses Mendunia melakukan proses pemasaran dengan menjual olahan jamurnya secara offline atau datang langsung ke tempat produksi yaitu toko fisik yang dimiliki oleh perusahaan. Dan juga PT Nando Sukses Mendunia memasarkan produknya secara online, salah satunya yaitu melalui media instagram. Upaya pemasaran seperti promosi produk dan iklan juga dilakukan oleh PT Nando Sukses Mendunia untuk meningkatkan kesadaran pelanggan dan penjualan produk jamur.



Gambar 5 Proses pemasaran

6. Pengaruh Proses Bisnis

Pengaruh proses bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia melibatkan beberapa pihak, diantaranya yaitu pihak internal perusahaan dan pihak eksternal. Dari pihak internal perusahaan melibatkan beberapa bagian staff karyawan yang dibagi atas beberapa divisi. Sedangkan dari pihak eksternal, PT Nando Sukses Mendunia melibatkan pelanggan yang

membeli produk jamur, pemasok yaitu mesin steamer untuk sterilisasi tanaman jamur dan juga mesin spinner minyak guna mengurangi kadar minyak dalam produk jamur, selain itu terdapat mitra bisnis seperti distributor dari pedagang grosir atau pengecer yang dapat membantu dalam mendistribusikan dan memasarkan produk jamur.

7. Hasil Proses Bisnis

Dalam proses bisnis juga menghasilkan suatu nilai atau manfaat bagi yang berkepentingan. Dalam hasil proses bisnis ini menghasilkan beberapa poin yang diharapkan oleh PT Nando Sukses Mendunia, diantaranya sebagai berikut :

- a. Bagi Perusahaan: PT Nando Sukses Mendunia tentunya mengharapkan penjualan produk yang semakin luas. Untuk hal ini, perusahaan berhasil melebarkan lingkup penjualan melalui platform media sosial sehingga bisa mendapatkan konsumen lebih banyak dan tentunya target laba yang cukup baik.
- b. Bagi Stakeholders: PT Nando Sukses Mendunia juga berdampak bagi stakeholders, beberapa investor tertarik untuk berinvestasi pada perusahaan dan memperoleh keuntungan finansial walaupun belum dalam jumlah besar.
- c. Bagi Masyarakat: Untuk masyarakat juga berdampak besar terutama komunitas lokal di sekitar wilayah produksi dengan memberikan kontribusi pada pembangunan komunitas, atau menjalin hubungan dengan kelompok masyarakat tertentu. Dan tentunya masyarakat sekitar maupun luas bisa merasakan produk jamur ini dengan dikemas secara variatif.

4.3. Fungsi dan Tugas Proses Bisnis Pada PT Nando Sukses Mendunia

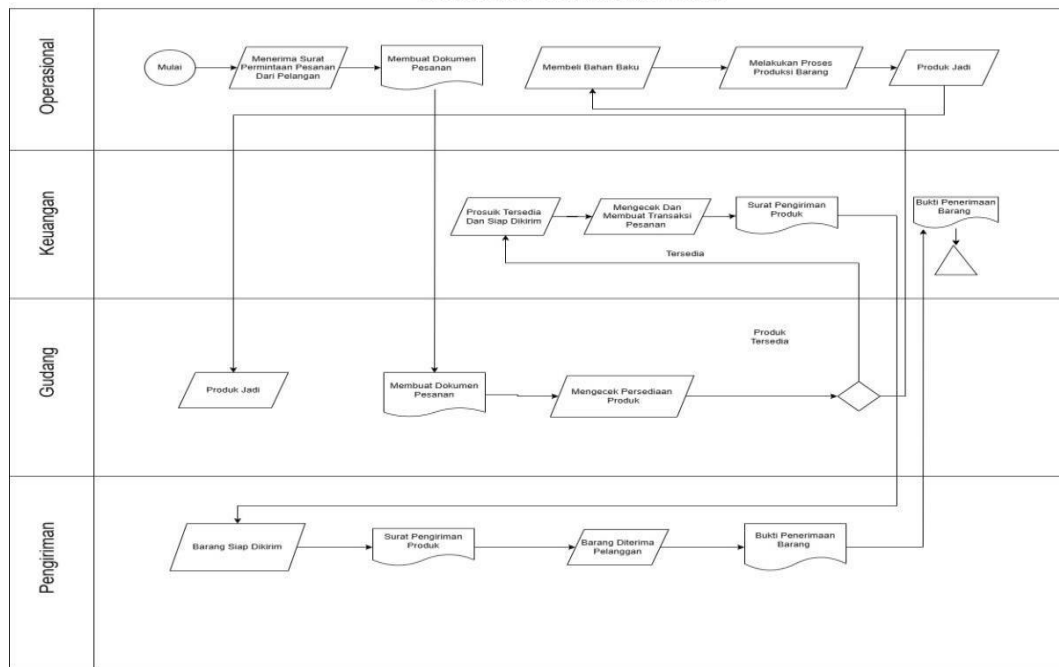
Adapun beberapa fungsi dan tugas yang terlibat dan berwenang pada PT Nando Sukses Mendunia dalam menjalankan proses bisnisnya diantaranya adalah, sebagai berikut:

1. Direktur, Tugas direktur terutama pada PT Nando Sukses Mendunia bertanggung jawab dalam penentuan visi dan strategi dalam perusahaan. Direktur bertanggungjawab dalam hal pengambilan keputusan, pengelolaan sumber daya hingga evaluasi kinerja. Hal ini melibatkan pengawasan terhadap kepatuhan hukum, manajemen keuangan yang hati-hati, serta pengembangan strategi untuk menghadapi perubahan pasar dan industri.
2. Divisi Human Resource Development (HRD), Bertanggung jawab dalam merekrut, mempekerjakan, dan mengelola karyawan perusahaan. Dengan merencanakan kebutuhan tenaga kerja, melakukan proses seleksi,

penggajian, dan manajemen kinerja karyawan. Serta melakukan pengembangan dan pelatihan SDM yaitu dengan merancang dan menyelenggarakan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka yang termasuk pelatihan untuk pengembangan karir, kepemimpinan, dan peningkatan kinerja.

3. Divisi Keuangan, Mengelola keuangan PT Nando Sukses Mendunia, antara lain pencatatan transaksi, mengelola pemasukan dan alur kas serta melakukan kegiatan akuntansi termasuk pembayaran. Selain itu bagian keuangan juga bertanggung jawab dalam membuat rencana keuangan, mengatur arus uang serta membuat analisa dan strategi keuangan yang tepat.
4. Divisi Operasional, Bertanggung jawab untuk mengawasi dan mengelola proses operasional terhadap PT Nando Sukses Mendunia . Diantaranya bertanggung jawab untuk merencanakan kegiatan operasional perusahaan agar berjalan efisien dan efektif. Mereka mengidentifikasi sumber daya yang diperlukan, menentukan proses kerja, dan mengatur jadwal operasional. Dimulai dari proses pengubahan sumber daya bahan baku, energi yang digunakan , dan tenaga kerja menjadi bentuk barang atau dengan kata lain harus mampu mengelola proses pengubahan input menjadi output.
5. Divisi Gudang, Bertanggung jawab dalam menyimpan dan mengawasi bahan baku ataupun produk siap jual agar selalu dalam keadaan baik dan layak dikonsumsi.
6. Divisi Pengiriman, Bertanggung jawab untuk mengatur jadwal pengiriman, mengkoordinasikan proses pengambilan, pengemasan, dan pengiriman produk kepada pelanggan, sesuai dengan bukti pengeluaran barang atau surat jalan yang telah diterima dari divisi gudang.

Proses Bisnis Produksi Jamur PT Nando Sukses Mendunia



Gambar 6 Proses Bisnis Produksi PT Nando Sukses Mendunia

4.4. Strategi Proses Bisnis Yang Digunakan Oleh PT Nando Sukses Mendunia

Saat ini Strategi yang dilakukan oleh PT Nando Sukses Mendunia dalam menjalankan proses perencanaan produksi adalah dengan meningkatkan penjualan, meningkatnya daya tarik konsumen hingga meningkatkan permintaan pasar sudah sangat maksimal. Dimulai dari proses perencanaan produksi PT Nando Sukses Mendunia dalam memenuhi kebutuhan bahan baku Perusahaan biasanya selalu membuat MoU atau Surat Perjanjian Kerjasama kepada perusahaan Supplier bahan baku yang berkualitas baik. Namun PT Nando Sukses Mendunia juga selalu mengantisipasi mempunyai kerjasama cadangan kepada supplier lain yang memiliki kualitas terbaik juga, hal ini dilakukan apabila terjadinya kehabisan stock pada satu supplier tersebut .

PT Nando Sukses Mendunia juga selalu melakukan Quality Control dalam kurun waktu 2 kali dalam sebulan hal ini dilakukan agar perusahaan dapat memeriksa, mengukur, menguji, dan memastikan produk yang dibuat sudah sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan dalam bisnisnya .Perusahaan ini juga selalu melakukan riset-riset agar terciptanya inovasi yang terbaru untuk mendapatkan bahan baku baru untuk dijadikan bahan baku alternatif pada perusahaan ini. PT Nando Sukses Mendunia juga selalu rutin melakukan pelatihan pelatihan sesuai bidang dan keterampilan terhadap karyawannya.

4.5. Analisis Gejala Inefisiensi Proses Bisnis Pada PT Nando Sukses Mendunia

PT Nando Sukses Mendunia mengalami gejala inefisiensi proses bisnis yang dapat menjadi hambatan dalam mencapai tujuan perusahaan. Beberapa hal yang menjadi penyebab utama, diantaranya adalah:

1. Karena perusahaan yang masih berjalan kurang dari 10 tahun , sehingga masih banyak kendala terhadap struktur organisasi perusahaan
2. Tenaga Kerja yang kurang memadai atau kurang keterampilan yang dimiliki oleh PT Nando Sukses Mendunia
3. PT Nando Sukses Mendunia belum memiliki website resmi
4. PT Nando Sukses Mendunia belum dapat menjual di *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, ataupun Lazada.

4.6. Usulan Dan Perbaikan Proses Bisnis Yang Telah Dilakukan Oleh PT Nando Sukses Mendunia

Karena adanya gejala inefisiensi proses bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia, maka perlu dilakukan pembaharuan dalam sistem kerja PT Nando Sukses Mendunia :

1. Perusahaan harus melakukan perekrutan anggota atau staff baru yang memadai dan sesuai kualifikasi terhadap bidangnya sehingga perusahaan memiliki anggota karyawan atau staff yang terstruktur dan memiliki tugas dan tanggung jawab sesuai bidangnya
2. Perlu diadakan pelatihan untuk para staf dalam bidang yang memerlukan keahlian khusus sehingga staf dapat fokus dalam satu bidang dan tidak merangkap jabatan. Pelatihan juga dapat membantu menaikkan produktivitas dalam jangka panjang.
3. Perusahaan dapat membuat website resmi agar mempermudah orang-orang untuk mengetahui informasi mengenai perusahaan dan bisnis yang sedang dijalankan.
4. Untuk memperluas ranah penjualan produk jamur ini, perusahaan dapat menjual hasil olahan jamur tersebut di berbagai *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia ataupun Lazada tidak hanya di instagram saja, agar jangkaun konsumen atau pelanggan dapat lebih luas.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Komponen proses bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia sudah sesuai dengan Komponen proses bisnis yang seharusnya, yaitu mulai dari tujuan proses bisnis hingga hasil proses bisnis yg dilaksanakan

perusahaan, dimana sumber daya yang dimilikinya pun sudah cukup untuk membantu perusahaan dalam menjalankan proses bisnis.

2. Fungsi dan tugas yang dijalankan dalam melaksanakan proses bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia sudah sesuai dengan masing-masing divisi, yaitu karyawan sudah menempati posisi sesuai dengan keahliannya masing-masing sehingga tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai.
3. Strategi bisnis pada PT Nando Sukses Mendunia yaitu dengan melakukan *quality control* dan juga riset atau melihat pasaran bisnis lain sebagai bahan pembandingan dalam membuat inovasi terbaru dalam proses bisnisnya.
4. Gejala inefisiensi pada proses bisnis PT Nando Sukses Mendunia yaitu kendala terhadap struktur organisasi, tenaga kerja yang kurang memadai, belum memiliki website dan belum menjual produknya di *e-commerce* seperti seperti Shopee, Tokopedia, ataupun Lazada.
5. Usulan guna memperbaiki atau meningkatkan efisiensi kinerja dalam proses bisnis yang dilakukan oleh PT Nando Sukses Mendunia yaitu perusahaan dapat memperluas ranah penjualan olahan jamur dengan cara membuat website sendiri ataupun memasarkannya di berbagai *e-commerce*.

5.2. Saran

Sebagai sebuah usaha yang ingin terus berkembang, penulis menyarankan agar PT Nando Sukses Mendunia mampu mempertahankan dan meningkatkan strategi yang telah dilakukan. Kondisi yang terus berubah baik itu dari dalam dan luar perusahaan menjadi ancaman dalam mempertahankan eksistensi dari sebuah usaha yang ingin berkembang, maka dari itu PT Nando Sukses Mendunia harus bisa juga mempertahankan ciri khas nya agar dapat selalu menjaga ke eksistensinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arnold P.W. Nainggolan.P., & D. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol 2 No.1*.
- Syafaruddin. A., S. &. (2015). *Manajemen Operasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wiratna, S. (Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi). 2015. Yogyakarta: PUSTAKABARUPRESS.