

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA

2.1 Sejarah CV. Aneka Citra



Gambar 2.1 Logo Aneka Citra
Sumber: Google

CV. Aneka Citra merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi makanan ringan tradisional khas Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1996 di Tangerang, Banten, oleh Bapak Effendy Setiawan yang hingga kini menjabat sebagai direktur. Visi perusahaan adalah menghadirkan makanan ringan tradisional yang tidak hanya lezat, tetapi juga higienis, praktis, dan mampu menjangkau konsumen dalam skala yang lebih luas.

Sejak awal berdirinya, CV. Aneka Citra berkomitmen menghadirkan makanan ringan dengan mengedepankan cita rasa autentik dan kualitas bahan baku yang terjaga, serta memperhatikan aspek kebersihan dan kemasan yang praktis. Hal ini dilakukan guna memenuhi kebutuhan pasar yang semakin sadar akan pentingnya produk yang aman dikonsumsi dan mudah diakses dalam berbagai situasi, baik untuk konsumsi pribadi maupun sebagai oleh-oleh.

Pada awal perjalanan usahanya, cabang pertama CV. Aneka Citra didirikan di Gajah Mada Plaza, sebuah pusat perbelanjaan populer di kawasan Jakarta Pusat. Pemilihan lokasi ini sangat strategis karena Gajah Mada Plaza merupakan pusat aktivitas belanja

dan kuliner yang ramai dikunjungi masyarakat dari berbagai kalangan. Keberadaan cabang pertama ini menjadi tonggak awal bagi CV. Aneka Citra dalam memperkenalkan produk makanan ringan tradisional khas Indonesia kepada konsumen yang lebih luas, terutama di wilayah perkotaan yang menjadi pusat pertumbuhan dan gaya hidup modern.

Melalui cabang ini, CV. Aneka Citra mulai membangun citra merek sebagai produsen dan distributor makanan ringan tradisional yang mengutamakan rasa, kebersihan, dan kepraktisan dalam penyajiannya. Keberhasilan di Gajah Mada Plaza menjadi dasar penting bagi perusahaan untuk terus mengembangkan jaringan distribusinya ke wilayah lain dan memperluas pasar secara bertahap. Seiring berjalannya waktu, permintaan pasar yang semakin meningkat mendorong perusahaan untuk memperbesar kapasitas distribusinya. Pada tahun 2000, perusahaan resmi berbadan usaha sebagai CV (*Commanditaire Vennootschap*) dengan nama CV. Aneka Citra.

Dengan meningkatnya permintaan pasar terhadap produk jajanan tradisional berkualitas, CV. Aneka Citra mulai memperluas jangkauan usahanya dengan membuka cabang-cabang baru di beberapa pusat perbelanjaan di Jakarta dan sekitarnya. Perusahaan juga menjalin kerja sama dengan berbagai mitra distribusi untuk memperkuat jaringan pemasaran. Strategi ini bertujuan agar produk Aneka Citra dapat lebih mudah diakses oleh konsumen dari berbagai wilayah.

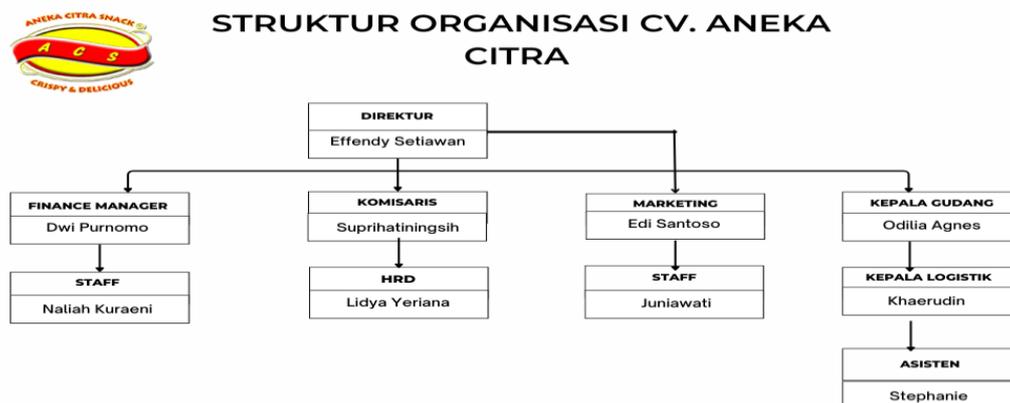
Selain memperluas jaringan distribusi, CV. Aneka Citra juga berinovasi dalam pengemasan dan diversifikasi produk. Perusahaan memperkenalkan varian-varian baru jajanan tradisional dengan kemasan modern dan higienis, sehingga produk cocok dipasarkan tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga memiliki potensi untuk pasar nasional bahkan ekspor. Upaya ini menunjukkan komitmen perusahaan dalam menjaga kualitas dan keaslian cita rasa Indonesia, namun tetap relevan dengan kebutuhan konsumen masa kini yang mengutamakan kenyamanan dan keamanan konsumsi.

Didukung oleh pengalaman lebih dari tiga dekade dan semangat melestarikan budaya kuliner Indonesia, CV. Aneka Citra terus tumbuh sebagai salah satu pelaku usaha makanan ringan tradisional terpercaya yang mampu bersaing di tengah dinamika industri makanan modern. Di bawah kepemimpinan Bapak Effendy Setiawan sebagai direktur, perusahaan terus berinovasi dan beradaptasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang.

2.2 Struktur Organisasi

Organisasi merupakan elemen penting dalam mendukung kelancaran operasional sebuah perusahaan. Struktur organisasi CV. Aneka Citra ditetapkan dan disesuaikan guna memastikan bahwa seluruh proses bisnis, mulai dari produksi hingga distribusi makanan ringan, dapat berjalan secara efektif dan efisien. Tujuan dari struktur organisasi ini adalah untuk menjamin kelancaran jalannya kegiatan perusahaan serta memastikan penempatan personel yang kompeten sesuai dengan bidang tugas masing-masing.

Struktur organisasi CV. Aneka Citra tidak hanya berfungsi sebagai pembagian tanggung jawab kerja, tetapi juga sebagai alat koordinasi yang penting. Dengan adanya struktur organisasi yang jelas, setiap divisi seperti *marketing*, keuangan, sumber daya manusia, logistik dan operasional dapat menjalankan fungsinya secara optimal sesuai dengan peran dan tanggung jawab yang telah ditentukan. Hal ini juga membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat, meningkatkan efisiensi kerja, serta membentuk komunikasi yang terstruktur antara seluruh bagian dalam organisasi.



Tabel 2. 1 BAGAN STRUKTUR ORGANISASI CV. Aneka Citra

Adapun uraian pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi pada CV. Aneka Citra adalah sebagai berikut:

1. Direktur

Adapun tugas-tugas Direktur adalah sebagai berikut:

- Memimpin dan mengawasi seluruh aktivitas operasional perusahaan.
- Menentukan visi, misi, serta arah strategis perusahaan.
- Mengambil keputusan penting dalam manajemen, keuangan, dan ekspansi bisnis.
- Mewakili perusahaan dalam hubungan eksternal dan internal.

2. Komisaris

Adapun tugas-tugas Komisaris adalah sebagai berikut:

- a. Mengawasi kinerja direksi dan operasional perusahaan secara umum.
- b. Memberikan nasihat dan masukan kepada direktur dalam pengambilan keputusan yang strategis.
- c. Memastikan perusahaan berjalan sesuai regulasi dan prinsip tata kelola yang baik.

3. Finance Manager

Adapun tugas-tugas *Finance manager* dan *Staff Keuangan* adalah sebagai berikut:

- a. Menyusun rencana keuangan dan anggaran perusahaan.
- b. Memastikan kelancaran arus kas serta pengelolaan dana yang efisien.
- c. Menganalisis laporan keuangan

Staff Keuangan

- d. Melakukan pencatatan transaksi keuangan harian.
- e. Membantu penyusunan laporan keuangan dan dokumen pendukung.

4. Marketing

Adapun tugas-tugas *Marketing* dan *Staff Marketing* adalah sebagai berikut:

- a. Merancang dan menjalankan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan.
- b. Mengelola promosi dan hubungan dengan pelanggan.
- c. Menganalisis pasar dan tren konsumen.

Staff Marketing

- d. Membantu pelaksanaan kegiatan promosi dan kampanye pemasaran.
- e. Mengelola konten media sosial dan data pelanggan.

5. HRD Manager

Adapun tugas-tugas *HRD Manager* adalah sebagai berikut:

- a. Menyusun kebijakan sumber daya manusia (SDM) dan pelatihan karyawan.
- b. Mengelola proses rekrutmen, evaluasi kinerja, serta administrasi kepegawaian.
- c. Menjaga hubungan kerja yang harmonis dan memastikan kepatuhan terhadap hukum ketenagakerjaan.

6. Kepala Gudang

Adapun tugas-tugas Kepala Gudang dan Asisten adalah sebagai berikut:

- a. Mengatur penerimaan, penyimpanan, dan pengeluaran barang.
- b. Menjaga stok barang tetap akurat dan terorganisir.
- c. Bertanggung jawab atas kebersihan dan keamanan gudang.

Asisten Gudang

- d. Membantu pencatatan, pengecekan, dan penataan barang.
- e. Mendukung kegiatan operasional harian di gudang.

7. Kepala Logistik

Adapun tugas-tugas Kepala Logistik adalah sebagai berikut:

- a. Merencanakan dan mengatur pengiriman barang secara efisien dan tepat waktu.
- b. Menyusun jadwal serta rute distribusi.
- c. Berkoordinasi dengan gudang dan bagian lain untuk memastikan kelancaran proses logistic

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

CV. Aneka Citra merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi makanan ringan tradisional khas Indonesia. Kegiatan utama perusahaan ini adalah menyalurkan berbagai jenis produk camilan yang diperoleh dari mitra produsen ke berbagai titik penjualan, terutama di pusat-pusat perbelanjaan *modern*, seperti *mall*, *minimarket*, dan toko oleh-oleh. Fokus utama dari kegiatan distribusi ini adalah memastikan bahwa produk-produk yang dipasarkan dapat menjangkau konsumen secara luas dengan kualitas yang tetap terjaga. Beberapa kegiatan umum yang dilakukan oleh CV. Aneka Citra antara lain:

1. Pengadaan Produk

CV. Aneka Citra menjalin kerjasama dengan sejumlah produsen makanan ringan lokal yang telah terseleksi secara ketat berdasarkan standar mutu dan reputasi usaha. Proses seleksi mitra produsen ini dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai aspek, seperti konsistensi kualitas produk, kapasitas produksi serta kepatuhan terhadap standar kesehatan dan keamanan pangan. Kemitraan ini bersifat jangka panjang dan saling menguntungkan, di mana produsen mendapat kepastian pasar, sementara CV. Aneka Citra memperoleh produk dengan kualitas yang terjaga dan harga yang kompetitif.

Produk-produk makanan ringan yang dipasok meliputi berbagai jenis camilan tradisional seperti keripik singkong, keripik tempe, kacang-kacangan, dan camilan khas daerah lainnya. Setiap produk yang masuk ke dalam gudang CV. Aneka Citra melalui proses pengecekan kualitas secara rutin, baik dari segi rasa, kemasan, maupun tanggal kedaluwarsa, untuk memastikan bahwa hanya produk terbaik yang akan dipasarkan kepada konsumen. Jumlah produk yang dipesan disesuaikan dengan permintaan pasar berdasarkan analisis tren penjualan dan proyeksi kebutuhan di setiap titik distribusi.

2. Penyimpanan dan Manajemen Stok

Produk yang diperoleh dari mitra produsen disimpan terlebih dahulu di gudang distribusi milik CV. Aneka Citra sebelum didistribusikan ke berbagai outlet penjualan dan titik promosi. Gudang ini berfungsi sebagai pusat logistik yang memastikan ketersediaan barang selalu dalam jumlah yang cukup dan dalam kondisi optimal. Tim logistik bertanggung jawab penuh atas pengelolaan stok, mulai dari pencatatan jumlah produk masuk dan keluar, pengawasan tanggal kedaluwarsa, hingga penataan fisik barang di gudang agar memudahkan proses pengambilan.

Salah satu prinsip yang diterapkan dalam manajemen stok adalah sistem rotasi *first in, first out (FIFO)*, guna memastikan produk yang lebih lama disimpan akan didistribusikan terlebih dahulu. Hal ini penting untuk menjaga kualitas produk tetap terjaga saat sampai di tangan konsumen. Selain itu, tim logistik juga secara berkala melakukan pengecekan terhadap kondisi fisik produk, terutama untuk mendeteksi kerusakan kemasan atau penurunan kualitas akibat penyimpanan yang terlalu lama. Semua aktivitas penyimpanan dan pengelolaan stok ini dilakukan secara tertib dan terorganisir agar mendukung kelancaran proses distribusi dan meminimalisasi risiko kerugian akibat produk rusak atau kedaluwarsa.

3. Distribusi ke berbagai Store Aneka Citra

Setelah proses pengelolaan stok dan penyimpanan selesai, produk-produk siap jual kemudian didistribusikan ke berbagai *store* Aneka Citra yang tersebar di beberapa pusat perbelanjaan strategis. Proses distribusi ini dilakukan secara rutin dan terjadwal, biasanya beberapa kali dalam seminggu, agar ketersediaan produk di masing-masing toko tetap terjaga dan tidak terjadi kekosongan stok.

Tim distribusi memastikan setiap outlet menerima produk sesuai permintaan dan kebutuhan toko, berdasarkan data penjualan sebelumnya maupun proyeksi permintaan yang sedang meningkat, misalnya menjelang hari libur atau saat ada event promosi. Selain itu, produk yang dikirim juga diperhatikan dari segi kualitas dan kelayakan,

termasuk dalam pengepakan agar tidak rusak selama pengiriman. Koordinasi antara gudang, tim distribusi, dan penanggung jawab toko sangat penting agar proses distribusi berjalan lancar, efisien, dan tepat waktu.

4. Promosi dan Pemasaran Produk

CV. Aneka Citra secara aktif melakukan berbagai kegiatan promosi dan pemasaran untuk meningkatkan visibilitas produk serta menarik minat konsumen. Promosi dilakukan baik secara langsung, seperti melalui partisipasi dalam *event*, pameran, dan kegiatan sampling di pusat perbelanjaan maupun area publik lainnya. Melalui kegiatan ini, perusahaan dapat memperkenalkan produk secara langsung kepada calon konsumen, memberikan pengalaman mencicipi produk, serta membangun interaksi yang positif dan lebih personal.

Selain itu, kegiatan promosi ini juga digunakan sebagai sarana untuk mengumpulkan feedback dari konsumen, mengenali pasar, serta mengamati perilaku konsumen secara langsung. Hal ini menjadi masukan penting bagi tim *marketing* dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif ke depannya.

5. Layanan Konsumen dan Evaluasi Pasar

Perusahaan juga rutin melakukan evaluasi terhadap kinerja penjualan dan tren konsumen melalui masukan dari laporan penjualan, serta hasil observasi di lapangan. Informasi ini menjadi dasar untuk melakukan perbaikan strategi distribusi dan pemilihan produk ke depannya.

Dengan kegiatan umum tersebut, CV. Aneka Citra memainkan peran penting dalam menghubungkan produsen camilan lokal dengan pasar ritel *modern*, serta ikut melestarikan dan mempopulerkan jajanan tradisional di tengah masyarakat *urban* yang semakin dinamis.