

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

2.1.1 Profil PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera

a. Sejarah PT Tulodong DelapanBelas Sejahtera

PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera, yang lebih dikenal dengan Sedjuk Bakmi & Kopi, Didirikan pada tahun 2019 oleh Bapak Muhammad Kautsar (Igor). Awalnya Sedjuk Bakmi & Kopi bermula dari sebuah kedai bakmi kecil bernama Mie Tulodong 18, nama ini diambil dari lokasi kedai yang berada di Jalan Tulodong Nomor 18, Jakarta. Perubahan konsep ini bermula dari pak Igor yang menginginkan peremajaan pada kafanya dengan memperluas konsep warung bakmi dan menambahkan berbagai pilihan minuman kopi.

Nama Sedjuk diambil dari nuansa setiap outletnya yang “Menyedjukkan” Hingga saat ini, Sedjuk Bakmi & Kopi telah memiliki beberapa cabang, yang tersebar di kota Jakarta, Tangerang, Depok, Bandung, Bogor, Solo, Malang, dan Salatiga. Setiap cabang menghadirkan suasana yang nyaman dan menyedjukkan.



Gambar 2 1 Logo Tulodong Delapanbelas Sejahtera



Gambar 2.2 Logo Sedjuk Bakmi & Kopi

PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera, yang lebih dikenal dengan nama Sedjuk Bakmi & Kopi, merupakan bisnis ketiga yang dibangun oleh Bapak Muhammad Kautsar (Igor) setelah sebelumnya mengalami kegagalan dalam berbisnis. Kegagalan sebelumnya terus dijadikan evaluasi agar setiap keputusan bisnis yang diambil lebih bijaksana, strategi yang diterapkan semakin efektif, serta mampu membangun pondasi usaha yang kuat dan berkelanjutan.

Saat ini, Sedjuk Bakmi & Kopi memanfaatkan platform digital seperti *GrabFood* sebagai salah satu saluran penjualan *online*. Menu yang ditawarkan memiliki rentang harga mulai dari Rp33.000 hingga Rp60.000, menjadikannya terjangkau bagi berbagai kalangan. Selain layanan makanan dan minuman, Sedjuk Bakmi & Kopi juga menyediakan fasilitas untuk penyelenggaraan berbagai acara, seperti ulang tahun, tunangan, pernikahan, dan kegiatan lainnya yang membutuhkan kapasitas tamu (*pax*) dalam jumlah besar.

Sedjuk Bakmi & Kopi telah memperoleh pengakuan luas, tidak hanya berkat cita rasa istimewa dari setiap menu yang disajikan, tetapi juga karena suasana hangat dan nyaman yang dihadirkan di setiap cabangnya. Banyak pelanggan merasa puas dengan kualitas makanan maupun kenyamanan tempatnya, sehingga tidak ragu untuk merekomendasikannya sebagai destinasi kuliner pilihan. Sebagai pelopor Bakmi Ayam oven pertama di Indonesia, Sedjuk Bakmi & Kopi konsisten mempertahankan konsep *hidden gem* di seluruh cabangnya. Inovasi yang

menggabungkan restoran keluarga dengan *specialty coffee shop* menjadikan Sedjuk sebagai tempat ideal bagi keluarga maupun remaja untuk berkumpul dan menikmati waktu bersama dalam satu tempat yang nyaman.

Konsep dan segmentasi pasar yang diusung oleh Sedjuk Bakmi & Kopi tergolong inovatif dan masih jarang dijumpai di Indonesia. Di tengah dominasi restoran kelas atas dengan fasilitas premium serta restoran kelas menengah yang berfokus pada keterjangkauan harga, masih terdapat kekosongan pasar pada segmen menengah yang mengutamakan kualitas produk dan suasana yang menyenangkan. Sedjuk Bakmi & Kopi hadir sebagai jawaban atas kebutuhan tersebut dengan menghadirkan pengalaman kuliner yang memadukan harga terjangkau, cita rasa berkualitas, serta atmosfer yang nyaman dan estetik.

Lebih dari sekadar tempat makan, Sedjuk menawarkan *Unique Value Proposition* yang membedakannya dari kompetitor, yaitu melalui integrasi antara kuliner, suasana, musik, dan elemen olahraga. Kombinasi ini menciptakan nilai tambah yang memperkuat daya tarik *brand* dan menjadikan Sedjuk sebagai destinasi yang dinantikan oleh pelanggan, terutama di kalangan anak muda dan profesional urban yang mengutamakan pengalaman holistik dalam kegiatan bersantap.

b. Visi PT Tulodong Delapanbelas sejahtera

Menjadi pelopor destinasi kuliner yang mengintegrasikan cita rasa, suasana, musik, dan olahraga dalam satu pengalaman autentik dan inklusif bagi semua generasi.

c. Misi PT Tulodong Delapanbelas sejahtera

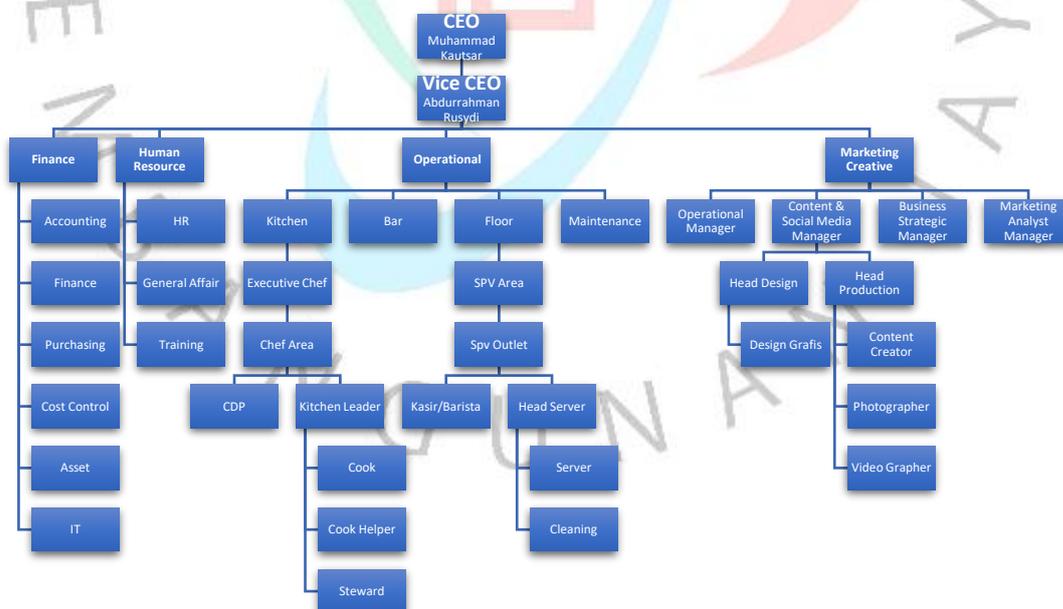
1. Menghadirkan bakmi fusion otentik dengan pendekatan rasa lokal dan kualitas premium.
2. Menyediakan ruang makan berkonsep *hidden gem* yang memadukan restoran keluarga dan *specialty coffee shop*.
3. Mengembangkan ekosistem kuliner yang relevan dengan gaya hidup modern melalui sinergi antara makanan, musik, dan olahraga.

4. Menjembatani kesenjangan pasar dengan menghadirkan pengalaman bersantap berkualitas tinggi dalam harga yang terjangkau.
5. Membangun jaringan gerai berkelanjutan tanpa menghilangkan identitas dan kehangatan khas Sedjuk.

d. Nilai PT Tulodong Delapanbelas sejahtera

1. Keaslian Rasa Lokal
Mengutamakan cita rasa yang akrab dan otentik bagi lidah Indonesia, melalui inovasi bakmi fusion yang unik dan berkarakter.
2. Kenyamanan Tanpa Kompromi
Menghadirkan pengalaman bersantap yang hangat, nyaman, dan berkesan di setiap cabang, dengan konsep *hidden gem* yang konsisten.
3. Keterjangkauan Berkualitas
Menyediakan produk dan layanan premium dengan harga yang tetap ramah di kantong, menjangkau berbagai segmen pelanggan.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2 3 Struktur Organisasi PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera

Sumber: PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera

Struktur organisasi di PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera dirancang secara hirarkis dan fungsional guna mendukung kelancaran operasional bisnis di sektor *Food and Beverages* melalui brand *Sedjuk Bakmi & Kopi*. Struktur ini dipimpin oleh *Chief Executive Officer (CEO)* yang membawahi *Vice CEO*, serta didukung oleh beberapa divisi utama, yaitu *Finance*, *Human Resource*, *Operational*, dan *Marketing Creative*.

Pada Pada Gambar 2.2 praktikan ditempatkan dibagian *Marketing Creative*, struktur organisasi perusahaan tersebut, telah dibagi menjadi kelompok dan setiap kelompok diberi tugas dan fungsi. Sebagai bagian dari struktur organisasi PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera, berikut adalah penjelasan tentang posisi dan tanggung jawab yang dipegang oleh masing-masing bagian:

a. Chief Executive Officer (CEO) & Vice Chief Executive Officer

Struktur organisasi dipimpin oleh **Chief Executive Officer (CEO)** Muhammad Kaustar, yang bertanggung jawab atas arah strategis dan pengambilan keputusan utama perusahaan. Di bawahnya, terdapat **Vice CEO**, Abdurrahman Rasyid, yang membantu menjalankan fungsi koordinasi dan pengawasan terhadap operasional harian seluruh divisi.

b. Human Resource

Divisi HR berperan dalam mengelola seluruh aspek sumber daya manusia, mulai dari rekrutmen, pelatihan, pengembangan, hingga administrasi kepegawaian. Beberapa unit penting dalam divisi ini adalah:

- 1) HR: Fokus pada pengelolaan SDM secara umum.
- 2) General Affair: Menangani administrasi dan urusan umum perusahaan.
- 3) Training: Merancang dan melaksanakan program pelatihan untuk meningkatkan kompetensi karyawan.

c. Finance

Divisi ini berperan penting dalam mengelola seluruh aspek keuangan perusahaan agar tetap sehat dan terkontrol. Tugas utama divisi ini mencakup pencatatan dan pelaporan keuangan, pengaturan arus kas, pembelian bahan baku, serta pengelolaan aset dan sistem informasi. Unit-unit dalam divisi Finance meliputi:

- 1) Accounting: Mencatat dan menyusun laporan keuangan secara periodik.
- 2) Finance: Mengelola keuangan harian, termasuk transaksi masuk dan keluar.
- 3) Purchasing: Mengatur proses pembelian bahan dan kebutuhan operasional.
- 4) Cost Control: Mengawasi efisiensi biaya operasional.
- 5) Asset: Mengelola inventaris dan aset perusahaan.
- 6) IT: Menyediakan dukungan teknologi dan sistem informasi.

d. Operasional

Sebagai jantung dari bisnis *F&B*, divisi ini mengatur seluruh aktivitas operasional yang berlangsung di outlet dan dapur. Divisi ini terbagi menjadi beberapa bagian

- 1) Kitchen: Terdiri dari *Executive Chef, Chef Area, CDP (Chef de Partie), Kitchen Leader, Cook, Cook Helper, dan Steward*. Masing-masing bertanggung jawab atas proses produksi makanan dari persiapan hingga penyajian.
- 2) Bar: Dikelola oleh Kasir/Barista yang melayani minuman serta transaksi pelanggan.
- 3) *Floor*: Mengatur pelayanan pelanggan di area outlet. Dikelola oleh SPV Area dan SPV Outlet, serta didukung oleh Head Server, Server, dan tim Cleaning.
- 4) Maintenance: Bertanggung jawab atas pemeliharaan fasilitas agar operasional berjalan lancar.

e. Marketing Creative

Divisi *Marketing Creative* bertanggung jawab merancang dan menjalankan strategi pemasaran yang inovatif untuk meningkatkan *brand awareness* dan menarik minat konsumen. Divisi ini fokus pada pembuatan konten menarik, kampanye promosi, serta kolaborasi dengan berbagai pihak agar produk Sedjuk Bakmi dan Kopi dikenal luas dan diminati oleh target pasar. Sub-divisi di dalamnya antara lain:

- 1) *Operational Manager*: Mengelola aktivitas harian tim marketing.
- 2) *Content & Social Media Manager*: Bertanggung jawab atas perencanaan dan pengelolaan konten media sosial.

- 3) *Head Design dan Design Grafis*: Menangani visual branding dan materi promosi digital.
- 4) *Business Strategic Manager*: Mengembangkan strategi pertumbuhan dan posisi bisnis di pasar.
- 5) *Marketing Analyst Manager*: Menganalisis data pasar dan efektivitas kampanye.
- 6) *Head Production*: Mengelola tim produksi konten visual yang terdiri dari:
 - *Content Creator*: Membuat konten kreatif untuk sosial media dan promosi.
 - *Photographer dan Videographer*: Bertanggung jawab atas dokumentasi visual produk, aktivitas, dan promosi.

2.2.1 Tugas dan Fungsi Industri

PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera atau lebih dikenal sebagai Sedjuk Bakmi & Kopi, memiliki berbagai fungsi penting dalam industri *F&B*, terutama dalam penjualan. Selain berfokus pada penyajian makanan dan minuman berkualitas, Sedjuk Bakmi & Kopi juga berperan dalam membangun pengalaman pelanggan yang berkesan, memperkuat *brand positioning*, serta mendorong pertumbuhan bisnis melalui strategi pemasaran dan inovasi produk yang berkelanjutan. Adapun tugas dan fungsi dari perusahaan ini meliputi:

- a. Sedjuk Bakmi & Kopi berperan dalam menghasilkan produk makanan dan minuman berkualitas tinggi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan selera pasar. Fungsi ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap menu yang dihadirkan tidak hanya memenuhi standar kualitas rasa dan penyajian, tetapi juga mengikuti tren kuliner dan preferensi konsumen masa kini.
- b. Fungsi pemasaran Sedjuk Bakmi & Kopi berfokus pada promosi dan distribusi produk melalui berbagai platform digital, termasuk media sosial, layanan pemesanan online, dan kerja sama dengan aplikasi

delivery. Fungsi ini sangat penting untuk memperluas jangkauan audiens serta meningkatkan *brand awareness* di kalangan konsumen.

- c. Sedjuk Bakmi & Kopi juga berfungsi sebagai perantara langsung antara produk dan konsumen melalui sistem penjualan *online* maupun *offline*. Dengan memanfaatkan media sosial, *Online Delivery Food* dan outlet fisik, Sedjuk Bakmi & Kopi memudahkan konsumen dalam menikmati produk secara cepat, nyaman, dan efisien.
- d. Sedjuk Bakmi & Kopi berperan dalam membangun dan mengembangkan identitas brand yang kuat dan konsisten. Fungsi ini meliputi penguatan citra perusahaan sebagai penyedia makanan dan kopi berkualitas dengan suasana nyaman, melalui aktivitas pemasaran terarah, konsep visual yang menarik, serta engagement aktif dengan konsumen di berbagai platform digital.
- e. Untuk tetap kompetitif di industri *F&B*, Sedjuk Bakmi & Kopi terus melakukan inovasi baik dalam pengembangan menu maupun strategi pemasaran. Fungsi ini mencakup penciptaan varian produk baru, peningkatan kualitas pelayanan, serta penyesuaian dengan perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen agar perusahaan tetap relevan dan diminati.
- f. Perusahaan memiliki fungsi untuk memberikan pelayanan pelanggan yang optimal, termasuk menangani pertanyaan, keluhan, serta memberikan solusi dengan cepat dan tepat. Fungsi ini bertujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, menciptakan pengalaman positif, dan membangun loyalitas jangka panjang.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT Tulodong Delapanbelas Sejahtera adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan makanan dan minuman melalui brand Sedjuk Bakmi & Kopi. Dalam operasionalnya, perusahaan menjalankan beberapa kegiatan umum yang mendukung kelancaran bisnis serta memastikan produk yang dihasilkan berkualitas tinggi. Berikut adalah kegiatan umum yang dilakukan oleh Sedjuk Bakmi & Kopi:

- a. Perusahaan melakukan kegiatan operasional harian di setiap gerai.



Gambar 2 4 Kegiatan Operasional Perusahaan

Pada Gambar 2.3 adalah kegiatan operasional harian di salah satu outlet Sedjuk Bakmi & Kopi yang dimulai dengan persiapan sebelum outlet dibuka, yang dilakukan untuk memastikan pelayanan yang efisien, kebersihan tempat, kenyamanan pelanggan, serta konsistensi dalam penyajian produk.

- b. Sedjuk bakmi & Kopi memanfaatkan berbagai platform online untuk berbagi kehangatan bakmi dan kopi kami ke lebih banyak orang.



Gambar 2.5 Promosi Online dan Offline

Mulai dari media sosial hingga marketplace, setiap kanal diisi dengan konten yang hangat dan menggugah selera mulai dari foto produk yang menggoda, video singkat penuh cerita, sampai testimoni jujur dari pelanggan setia. Sedjuk juga memaksimalkan iklan berbayar di Instagram dan Google untuk menjangkau teman-teman baru yang mungkin belum sempat mampir. Di marketplace, setiap listing kami lengkapi dengan foto berkualitas dan deskripsi yang jelas, supaya pengalaman belanja tetap nyaman meski dari layar. Selain di dunia digital, Sedjuk juga aktif berpartisipasi dalam event dan pameran. Ini jadi momen spesial buat kami untuk bertemu langsung dengan pelanggan, menyajikan produk dengan cara yang lebih personal, dan menciptakan pengalaman yang tak terlupakan karena bagi Sedjuk, setiap momen bersama Sedjuk harus terasa hangat. Promosi online merupakan strategi utama Sedjuk Bakmi & Kopi untuk menjangkau konsumen. Pada Gambar 2.5 Promosi online dilakukan melalui media sosial dengan konten menarik, Sedangkan promosi offline dilakukan dengan Upselling yang biasanya dilakukan oleh server atau Kasir outlet.

- c. Menawarkan Paket *Booking Package* yang ditujukan bagi pelanggan yang ingin melakukan pemesanan dalam jumlah besar.



Gambar 2 6 Booking Package

Paket ini memberikan fleksibilitas bagi pelanggan untuk memilih menu sesuai dengan preferensi mereka, sehingga cocok digunakan untuk berbagai acara spesial seperti pernikahan, pertunangan, ulang tahun, maupun kegiatan berskala besar lainnya. Melalui layanan ini, perusahaan berupaya memberikan pengalaman kuliner yang lebih personal dan eksklusif bagi para pelanggan.

- d. *Mini Event dan Workshop*



Gambar 2 7 Mini Event dan Workshop

Sedjuk Bakmi & Kopi juga secara rutin mengadakan mini event dan workshop yang diselenggarakan di beberapa cabang, seperti di outlet Pejaten yang menyediakan ruang indoor dengan fasilitas memadai. Ruang tersebut kerap dimanfaatkan untuk berbagai kegiatan, seperti *press conference*, *talkshow*, maupun *workshop* berskala kecil. Selain itu, cabang Sedjuk di Bintaro dan Bogor juga secara rutin digunakan sebagai lokasi kegiatan *yoga* mingguan. Hal ini menunjukkan komitmen Sedjuk Bakmi & Kopi dalam menciptakan ruang yang tidak hanya berfungsi sebagai tempat makan, tetapi juga sebagai wadah interaksi komunitas dan pengembangan kegiatan positif lainnya.

e. Kolaborasi dan Festival



Gambar 2.8 Kolaborasi dan Festival

Sedjuk Bakmi & Kopi secara aktif berpartisipasi dalam berbagai festival dan kegiatan kolaboratif sebagai bagian dari strategi pemasaran dan perluasan jangkauan brand. Beberapa kegiatan yang telah diikuti antara lain Sedjuk *Fest Food* yang diselenggarakan di Plaza Senayan, serta kolaborasi dengan *Synchronize Fest* yang berlangsung pada tanggal 11 hingga 25 Mei 2025.

Sebelumnya, Sedjuk *Fest Food* juga pernah membuka *booth* di Taman mini dalam rangka mendukung acara konser grup musik *Seventeen* saat menggelar pertunjukan di Indonesia. Partisipasi dalam berbagai kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan visibilitas merek, menarik minat audiens baru, serta membangun citra perusahaan sebagai brand yang aktif dan relevan di tengah tren hiburan dan gaya hidup masyarakat.

- f. Memberikan Konsultasi, Menjawab pertanyaan dan menangani keluhan pelanggan dengan cepat.



Gambar 2 9 Menjawab Pertanyaan serta menanggapi keluhan Costumer

Gambar 2.9 menunjukkan peran *Head of Social Media* yang sekaligus merangkap sebagai admin di Sedjuk Bakmi & Kopi dalam memberikan respons terhadap keluhan maupun saran dari pelanggan. Dalam menjalankan tugasnya, admin tidak hanya berfungsi sebagai perantara komunikasi, tetapi juga memberikan layanan yang responsif dan solutif.