

## BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

### 2.1 Sejarah Perusahaan

Nocakeid merupakan sebuah perusahaan atau suatu usaha bisnis yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Nocakeid menjual produknya ini melalui *marketplace* seperti Tokopedia dan Shopee. Pada pemesanan manual bisa dilakukan juga melalui *Whatsapp*. Jangkauan pengiriman Nocakeid, hanya bisa jabodetabek jika untuk Kue, akan tetapi jika untuk Hampers bisa dikirim menggunakan jasa kirim *sameday* atau juga *next day*. Target sasaran konsumen Nocakeid lebih ke anak muda dan remaja. Nocakeid berdiri pada tanggal 10 agustus 2019 dan didirikan oleh seorang pendiri sekaligus pemilik bernama Giovantius Stevin. Nocakeid terletak di daerah Alam sutera. Nocakeid didirikan dari keinginan *Owner* untuk menciptakan suatu produk atau menjual makanan dan juga minuman yang unik yang bisa disebut sebagai hampers, sehingga hal ini juga membuka lapangan kerja baru.



**Gambar 2.1 Logo Nocakeid**  
Sumber : Nocakeid

Nocakeid tercipta karena melihat lingkungan sekitar yang pada saat perayaan ulang tahun, *event*, dan mengirimkan hadiah kepada teman, selalu identik dengan kue manis ataupun kue ulang tahun. Dengan melihat suatu peluang usaha bisnis disini, *owner* dari Nocakeid yaitu Giovantius Stevin, mempunyai ide yang sangat unik. Ia membuat suatu kue yang berbeda dari kue pada umumnya. Dimana bahan utama dari pembuatan kue tersebut menggunakan bahan makanan yang sangat banyak disukai oleh banyak orang yaitu Indomie. Sehingga banyak konsumenpun penasaran dan ingin mencoba karena bentuk kue yang menarik dan juga unik, selain menggunakan Indomie, di Nocakeid juga bisa menggunakan Mie

Samyang ataupun juga diganti dengan Nasi. Nocakeid juga menjual produk *hampers* seperti bakso dandang, siomay dandang, mie ayam dandang, dsb.

Bisnis *Hampers* saat ini tidak akan mati, karena orang yang merayakan ulang tahun lebih senang diberikan hadiah daripada menerima hadiah. Selama ada yang merayakan hari spesial, maka bisnis *hampers* dan kue unik yang dijual Nocakeid tidak akan mati dan akan terus berkembang. Seiring berjalannya waktu dalam merintis bisnis ini, akhirnya Nocakeid semakin dikenal oleh banyak orang, dimulai dari seorang *influencer* dan juga sebagai *Host Precenter* yang bernama Ayu Dewi membeli produk Kue indomie di Nocakeid untuk merayakan *anniversary* pernikahan mereka. Dari sinilah Nocakeid mulai dikenal juga di lingkungan artis lainnya. Nocakeid juga mulai berani untuk mengirimkan produk ke beberapa artis agar semakin dikenal dan juga mempunyai *brand awareness* sendiri. Dengan begitu, orang-orang juga percaya untuk membeli Kue ataupun *hampers* di Nocakeid karena sudah di *review* oleh artis-artis yang memang sudah mempunyai nama besar di dunia digital. Hal tersebut juga semakin meningkatkan penjualan pada Nocakeid. Selain itu, Nocakeid yang tadinya target sasarannya pada anak muda dan remaja, kini juga meluas ke ibu rumah tangga yang memang aktif di sosial media. Sehingga semakin meluas juga konsumen Nocakeid.



**Gambar 2.2 Tampilan Feed Instagram Ayu Dewi dengan Kue Nocakeid**  
Sumber : Instagram Ayu Dewi

Pada tanggal 3 Desember 2021, Nocakeid memutuskan untuk membuka cabang di Surabaya untuk semakin memperluas usaha bisnisnya ini. Nocakeid juga akhirnya menjual produk lainnya dengan nama *Somethinksweet* (Puding). Produk puding ini juga tentunya Nocakeid memiliki keunikan tersendiri untuk menarik masyarakat dalam membeli produknya. Banyak sekali variasi-variasi puding yang unik dan sangat cocok untuk diberikan sebagai hadiah. Dalam pemasarannya, sama halnya seperti pada produk Nocakeid, *Somethinksweet* juga mengirimkan produknya kepada *influencer* untuk memperluas penjualan. *Somethinksweet* juga tentunya terus melakukan inovasi produk, dimana *somethink* terus menambahkan menu-menu pudingnya.

Nocakeid maupun *Somethinksweet* juga sudah sering melakukan kerja sama pada saat bulan Ramadhan dengan rekan *influencer* yang memang memiliki usaha, contohnya Nocakeid dengan Jajan Madam, dimana Jajan Madam merupakan bisnis usaha dari Fitri Tropica, juga dengan Kemal Mochtar, dimana Kemal mempunyai usaha bisnis nasi kapau yang biasa di kenal dengan nasi kapau langganan. Semakin berjalannya bisnis usaha ini, Nocakeid juga mulai mengikuti perlombaan, salah satunya yaitu Sayembarasa Wahyu yang di selenggarakan oleh Wahyu Group. Nocakeid memasuki 1 menu yaitu Mie ayam dan Nocakeid terpilih menjadi top 15 Bakmi di lomba tersebut. Hal ini juga membuat Nocakeid semakin dikenal oleh banyak orang dan ruang lingkup usaha bisnis ini juga semakin luas. Suksesnya Nocakeid dalam memulai bisnisnya juga tentunya didukung oleh promosi-promosi yang dilakukan dalam dunia digital dan juga terlibatnya *influencer* dalam mempromosikan produk Nocakeid.

#### 2.1.1 Visi dan Misi Nocakeid

Visi :

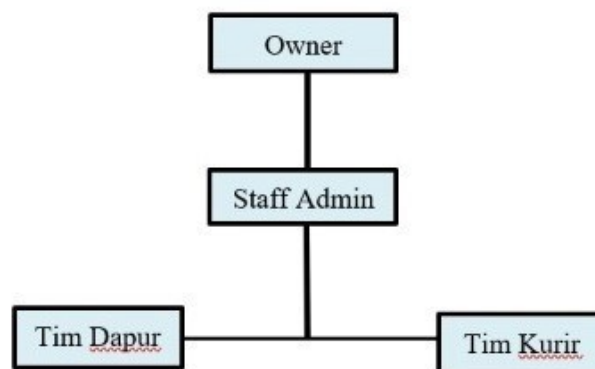
- Menjadikan Nocakeid yang terbaik dimata para pelanggan.
- Dapat menjadi usaha yang berkembang lebih maju dan selalu Inovatif.

Misi :

- Memberikan keramahan dan kenyamanan pada pelanggan.
- Memberikan produk yang berkualitas sesuai harga yang sudah ditetapkan dan sesuai dengan jenis hampers atau makanan yang dikirimkan.

- Karyawan yang selalu berinovasi dalam pembuatan produk dan selalu mendengarkan saran konsumen.
- Selalu mengikuti perkembangan zaman untuk setiap produk yang ingin dikeluarkan dan menyesuaikan dengan keinginan pasar.

## 2.2 Struktur Organisasi



**Gambar 2.3 Struktur Organisasi Nocakeid**

Sumber : Nocakeid

Di dalam struktur organisasi, praktikan menjabat sebagai divisi Staff admin di bawah bagian *owner* dan diawasi langsung oleh *owner*. Berikut job descriptions dari tiap-tiap jabatan dan divisi yang dijabarkan sebagai berikut :

### a) *Owner*

- Merencanakan strategi bisnis, agar bisa terus berkembang.
- Mengorganisir semua staff menjalankan *job desc* nya dengan benar.
- Mengatur kinerja SDM perusahaan.
- Bertanggung jawab untuk memimpin perusahaan.
- Mengatur kegiatan perizinan, keuangan, dan laporan keuangan perusahaan.

### b) Staff Admin

- Membalas *chat* whatsapp dan *marketplace*.
- Menjalin komunikasi yang baik dengan customer.
- Mengajukan *event* promo kepada *owner*.
- Membuat konten yang menarik.
- Merekap order penjualan.

- Memesan kurir dan memastikan barang atau pesanan diterima dengan baik oleh konsumen.
- Mengedit foto produk.
- Mengelola marketplace dan sosial media.
- Menginput Kas kecil, berupa pengeluaran bahan dapur ataupun bensin kurir.
- Membuat rute kurir.
- *Problem solving*.

c) Tim Dapur

- Membuat orderan sesuai dengan pesanan konsumen.
- Memberikan info kepada staff admin jika ada persediaan barang yang habis.
- Menghitung *stock* barang jika ada barang yang datang.
- Memastikan dapur dalam keadaan bersih.
- Membuat setiap menu makanan ataupun sesuai dengan resep yang sudah dibuat.

d) Tim Kurir

- Mengantar pesanan tepat waktu.
- Berkomunikasi dengan tim admin dan juga konsumen jika ada kesulitan dalam pengantaran ke alamat konsumen.
- Memastikan barang yang diantar tidak ada kerusakan saat pengantaran.
- Bersikap baik dengan konsumen.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Nocakeid merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang makanan. Dimana Nocakeid akan selalu menciptakan dan mengembangkan usahanya ini dengan hal-hal dan juga ide yang unik. Keunikan tersebut yang menjadi daya tarik bagi masyarakat. Dalam mengembangkan usaha bisnisnya ini, kegiatan umum yang dilakukan perusahaan yaitu sebagai berikut :

- a. Menjaga penjualan agar tetap stabil dan terus bertambah.
- b. Menjalin kerjasama dengan artis ataupun selebgram yang berpengaruh di media agar semakin menguatkan brand awareness dari Nocakeid.
- c. Memastikan tim dapur membuat makanan atau minuman sesuai resep yang sudah ditentukan.

- d. Memastikan barang yang telah dipesan oleh konsumen, sesuai dengan pesannya dan juga sampai ditempat dengan aman.
- e. Memberitahukan kepada kurir untuk melaksanakan pekerjaannya dengan cepat dan hati-hati.
- f. Membuat ide atau konten yang menarik untuk perusahaan.
- g. Membuat Menu atau produk yang memberikan kesan unik bagi konsumen.
- h. Merencanakan Event promo setiap tanggal-tanggal tertentu.

