

## BAB II

### TINJAUAN UMUM

#### 2.1. Sejarah PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.



Gambar 2.1 Logo PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk., (Sari Roti)

Sumber : <https://www.sariroti.com/id>

PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. didirikan pada tahun 1995 di Indonesia sebagai hasil kerjasama antara PT. Nippon Indosari Corpindo (NIC), sebuah perusahaan patungan antara PT. Nippon Indosari Corpindo dan PT. Salim Ivomas Pratama Tbk (SIMP). SIMP merupakan salah satu anak perusahaan dari Indofood Sukses Makmur, sebuah perusahaan makanan terkemuka di Indonesia.



Gambar 2.2 Pabrik pertama Sari Roti di Cikarang

Sumber : [facebook.com/SariRotiRotinyaIndonesia](https://www.facebook.com/SariRotiRotinyaIndonesia)

Pada tahun 1996, PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. memulai produksi roti dengan merek dagang Sari Roti. Dengan penggunaan teknologi dan metode produksi yang modern, Sari Roti berhasil menjadi roti yang populer di Indonesia. Perusahaan tersebut menghadirkan berbagai varian roti, seperti roti tawar, roti manis, roti gandum, dan produk roti lainnya.

Dalam beberapa tahun, Sari Roti meraih sukses dan menjadi merek roti yang sangat dikenal di Indonesia. Perusahaan ini juga terus mengembangkan jaringan distribusinya, dengan mendirikan pabrik baru dan mengoptimalkan sistem distribusi. Hal ini memungkinkan Sari Roti untuk hadir di berbagai daerah di Indonesia, baik di perkotaan maupun di pedesaan.



Gambar 2.3 Gambar Produk Sari Roti

Sumber : <https://www.sariroti.com/id>

Pada tahun 2010, PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. melantai di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan menjadi perusahaan publik. Melalui IPO (Initial Public Offering) ini, perusahaan tersebut mengumpulkan dana yang kemudian digunakan untuk mengembangkan lebih lanjut bisnis roti Sari Roti.

Sejak itu, PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. terus tumbuh dan berkembang. Perusahaan ini menjaga posisinya sebagai produsen roti terbesar di Indonesia dan terus melakukan inovasi produk serta ekspansi ke pasar internasional. Sari Roti telah menjadi merek roti yang dikenal di beberapa negara di Asia Tenggara.

PT Nippon Indosari Corpindo Tbk. merupakan produsen roti curah pertama dan terbesar di Indonesia. Perusahaan menghasilkan beragam produk halal berkualitas tinggi, aman dikonsumsi, dan terjangkau yang dikenal dengan merek 'Sari Roti' dan 'Sari Kue'. Saat ini, terdapat 14 pabrik perusahaan yang berlokasi strategis dan lebih dari 70.000 titik penjualan yang mencakup jalur distribusi modern dan tradisional di seluruh wilayah Indonesia. Sejak tahun 2010, perusahaan telah terdaftar sebagai entitas publik di Bursa Efek Indonesia dengan kode emiten ROTI.

Sebagai perusahaan yang bertanggung jawab secara sosial, PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. juga terlibat dalam berbagai kegiatan amal dan program keberlanjutan, seperti mendukung pendidikan, kesehatan, dan lingkungan.



Gambar 2.4 Owner PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk., (Sari Roti)

Sumber : Laporan Tahunan 2012-PT NIC.

## 2.2 Visi dan Misi PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.

PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. memiliki visi untuk terus berkembang dengan memanfaatkan jaringan distribusi Sari Roti yang luas, sehingga dapat mencapai konsumen di seluruh wilayah Indonesia. Melalui penetrasi pasar yang luas dan mendalam, perusahaan berusaha untuk tetap menjadi pemimpin sebagai produsen roti terbesar di Indonesia.

Misi perusahaan ini adalah :

1. Memberikan produk roti berkualitas tinggi: PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. berkomitmen untuk menghasilkan roti dengan kualitas terbaik.

Menggunakan bahan-bahan berkualitas, proses produksi yang cermat, dan teknologi modern untuk memastikan konsistensi dan kelezatan produk .

2. Menghadirkan inovasi produk: Perusahaan ini berupaya terus menerus mengembangkan dan memperkenalkan inovasi dalam produk roti . Berusaha memahami kebutuhan dan preferensi konsumen serta tren pasar terkini untuk menciptakan roti yang menarik dan sesuai dengan selera masyarakat.
3. Menjaga keunggulan operasional: PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk., fokus pada efisiensi operasional dan peningkatan produktivitas untuk menjaga keunggulan kompetitif. Berinvestasi dalam teknologi dan infrastruktur yang mutakhir, serta melaksanakan praktik manajemen yang baik dalam semua aspek bisnis.
4. Memperluas jangkauan distribusi: Perusahaan ini berusaha untuk memperluas jaringan distribusi, agar produk roti Sari Roti dapat tersedia secara luas di seluruh Indonesia dan pasar internasional. Bekerja sama dengan mitra bisnis yang handal untuk memastikan produk roti dapat dijangkau oleh konsumen di berbagai lokasi.
5. Berkontribusi pada masyarakat dan lingkungan: PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. juga memiliki komitmen untuk berkontribusi pada masyarakat dan lingkungan sekitar. Melakukan berbagai kegiatan sosial, termasuk program-program pendidikan, kesehatan, dan lingkungan, dengan tujuan memberikan manfaat positif bagi masyarakat dan menjaga keberlanjutan lingkungan.

### **2.3 Rekanan / Mitra PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.**

PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk., memiliki rekanan kerjasama dengan beberapa perusahaan retail terkemuka di Indonesia. Di bagi 2 kategori menurut departemen sales yang ada saat ini, diantaranya :

#### **1. GT (General Trade)**

- a. PT. Indosari Niaga Nusantara (Jakarta)
- b. CV. Diffa Cemerlang (Jakarta-Tangerang)
- c. CV. Eka Mandiri (Jakarta)
- d. CV. Agung (Karawang)

- e. CV. Mulya Sukses Abadi (Cirebon)
- f. CV. Andatu (Tasikmalaya-Garut)
- g. CV. Twin Setia (Yogyakarta)
- h. UD. GAS (Balomnus)
- i. UD. Mandiri (Jepara)
- j. CV. Equator (Medan)
- k. PT. Essei Perbama (Bekasi)
- l. CV. Sinergi Karunia Abadi (Jawa Timur)
- m. CV. Surabaya Bintang Semesta (Surabaya)
- n. PT. Metro S.M. (Makasar)
- o. PT. Tri Tunggal Abadi (Pasuruan)

## **2. MT (Modern Trade)**

- a. PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk. (Alfamart Group)
- b. PT Indoritel Makmur Internasional Tbk. (Indomaret Group)
- c. PT. Lion Super Indo
- d. Hari Hari Pasar Swalayan
- e. PT. Trans Retail Indonesia (Trans Mart)
- f. PT Hero Supermarket Tbk (HERO)
- g. PT Supra Boga Lestari Tbk (Ranch Market & Farmers)
- h. PT Midi Utama Indonesia Tbk (Alfamidi)

### **2.4 Pejabat Perusahaan**

Berikut ini adalah pejabat PT. Nippon Indosari Corpindo yang tergabung dalam Dewan Komisaris dan Direksi saat ini :

#### **1. Benny Setiawan Santoso**



Gambar 2.5 Presiden Komisaris

Sumber : <https://www.sariroti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

Telah menjabat sebagai Presiden Komisaris sejak tahun 2010 setelah lulus dari Ngee Ann College di Singapura dengan gelar dalam studi bisnis. Saat ini, ia juga menduduki posisi Komisaris di PT Fast Food Indonesia Tbk., menjabat sebagai Executive Director di PT Salim Group, Direktur di PT Indocement Tunggul Prakarsa Tbk., menjadi Direktur Non-Eksekutif di First Pacific Co. Ltd., dan menjabat sebagai Komisaris di PT Indofood Sukses Makmur Tbk.

## **2. Jaka Prasetya**

Telah menjabat sebagai Komisaris sejak tahun 2018 setelah meraih gelar Master of Business Administration dari MIT Sloan School of Management di Amerika Serikat. Saat ini juga menjabat sebagai Direktur di Dementer Indo Investment Pte. Ltd. (KKR & Co.L.P) dan Partner di KKR Singapore Pte. Ltd. Sebelumnya, ia pernah menjabat sebagai Managing Partner di Leafgreen Capital Partners Pte. Ltd., menjabat sebagai Chief Executive Officer di United Fiber System Ltd., menjabat sebagai Vice President di Centre Solutions (Asia) Ltd., bekerja sebagai Associate di Merrill Lynch

(Asia Pacific) Ltd., dan juga sebagai Associate Director di UBS AG, Hongkong.



Gambar 2.6 Komisaris

Sumber : <https://www.sariroti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

### **3. Jusuf Arbiyanto Tjondrolukito**

Telah menjabat sebagai Komisaris sejak tahun 2015 setelah memperoleh sertifikasi Certified Leadership Coach dari Cherish Coaching Institute, gelar Master of Arts dari Sekolah Tinggi Teologia Reformed Injili, dan gelar Doktorandus dari Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada. Saat ini, ia juga menduduki posisi sebagai Arbiter di Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI). Sebelumnya, ia pernah menjabat sebagai Komisaris Independen di PT Bank ANZ Indonesia, menjabat sebagai Komisaris Utama di PT Catur Sentosa Adiprana Tbk., menjabat sebagai Komisaris Independen di PT Matahari Putra Prima Tbk., memegang posisi Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Informatika & Komputer di Perbanas, menjabat sebagai Presiden Direktur di Bank Delta, menjadi Komisaris di PT Bank Danamon Tbk., menjabat sebagai Managing Director di PT Bank Danamon Tbk., dan berperan sebagai Division Head Real Estate Lending di Citibank NA, Jakarta.



Gambar 2.7 Komisaris Independen

Sumber : <https://www.sarioti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

#### 4. Wendy Yap



Gambar 2.8 Presiden Direktur

Sumber : <https://www.sarioti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

Telah menjabat sebagai Presiden Direktur sejak tahun 1998 setelah meraih gelar Bachelor of Commerce dari University of Melbourne di Australia. Saat ini, ia juga menjabat sebagai Direktur di Bonlight Investments Ltd., Lief

Holdings Pte. Ltd., PT Sentragraha Sentosa, PT Nusaplaza Indah, dan PT Saripuri Permai Hotel. Sebelumnya, ia pernah menjabat sebagai Direktur di Kerry Trading - Hongkong sebagai Alternate Director, menjabat sebagai President di Prima Development Company - USA, menjabat sebagai Presiden Direktur di PT Suryamas Dutamakmur Tbk., menjabat sebagai Presiden Direktur di PT Wendy Citrarasa, dan juga menjabat sebagai President di Wemith Corporation, USA.

#### 5. Arlina Sofia



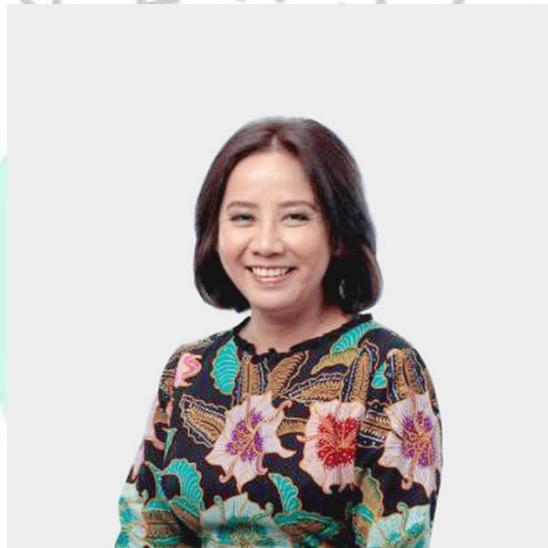
Gambar 2.9 Direktur

Sumber : <https://www.sarioti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

Telah menjabat sebagai Direktur Sumber Daya Manusia sejak tahun 2018 setelah meraih gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Darma Agung di Indonesia. Saat ini juga menjabat sebagai Chief HRGA & Procurement di perusahaan tersebut sejak tahun 2020. Sebelumnya, ia memiliki sejumlah jabatan di PT Nippon Indosari Corpindo Tbk, termasuk Chief HRGA & SCM, Senior Vice President HRGA & SCM, Vice President HRGA, Head of SCM, Head of Finance & Accounting, dan Corporate Secretary. Selain itu, ia juga mengisi berbagai posisi di bidang keuangan dan akuntansi (seperti Manager, AGM, GM, dan SGM) di perusahaan tersebut.

Selain pengalaman di PT Nippon Indosari Corpindo Tbk, ia juga pernah menjabat sebagai Finance & Accounting Manager (Corporate Noodle Division) di PT Indofood Sukses Makmur Tbk., Finance & Accounting Manager (Jakarta Factory Noodle Division) di PT Indofood Sukses Makmur Tbk., Finance & Accounting Manager di PT Surya Pangan Indonusa, serta Finance & Accounting Senior Supervisor di PT Sanmaru Food Mfg.Co.Ltd.

#### 6. Ida Apulia Simatupang



Gambar 2.10 Direktur

Sumber : <https://www.sariroti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

Telah menjabat sebagai Direktur Keuangan sejak tahun 2021 setelah meraih gelar Master of Industrial Administration dari Carnegie Mellon University di Amerika Serikat dan gelar Sarjana dalam Bidang Teknologi Pangan dari Fakultas Teknologi Pertanian Institut Pertanian Bogor. Selain itu, telah mengikuti pendidikan Bisnis Manajemen di Institut Pendidikan & Pembangunan Manajemen di Jakarta. Sejak tahun 2020, juga menjabat sebagai Chief Finance Officer di perusahaan tersebut. Sebelumnya, pernah menjabat sebagai Direktur di PT Bank Commonwealth Indonesia, Deputi Direktur Cards & Loan Business di Citibank NA Indonesia, Head of Consumer Lending di PT Bank Permata Tbk., Head of Retail Banking

Business Development di PT Bank Permata Tbk., Head of Strategy & PMO di PT Bank Permata Tbk., Foods & Ice Cream Commercial Director di PT Unilever Indonesia Tbk., serta Corporate Strategy Planner dan Consultant di Boston Consulting Group (BCG).

## 7. Indrayana



Gambar 2.11 Direktur

Sumber : <https://www.sariroti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

Sejak tahun 2010, ia telah menjabat sebagai Direktur Kepatuhan setelah berhasil meraih gelar Master of Business Administration dari Central Institute of Management Jakarta, dan gelar Sarjana dalam Bidang Teknologi Pangan dan Gizi dari Institut Pertanian Bogor. Saat ini, selain itu, ia juga menempati posisi sebagai Business Development Grup Salim.

Sebelumnya, ia pernah menjabat sebagai Direktur Pemasaran di PT Samsung Electronic Indonesia, Direktur Regional di Electrolux East Asia, dan Manajer Umum di PT Philips Electronic Indonesia. Selain itu, ia juga pernah menjadi Direktur Eksekutif di PT Topjaya Sarana Utama Indonesia, Sales Marketing Manager di PT Total Thread Indonesia, dan Marketing Manager di PT Tempo Scan Pacific. Ia juga memiliki pengalaman di bidang produksi di PT Makindo Perdana-Verkade Biskuit.

## 8. Arief Alfanto

Telah menjabat sebagai Direktur Operasional sejak tahun 2022 setelah meraih gelar Sarjana Marketing Management dari Universitas Atma Jaya, Jakarta. Saat ini, ia juga menempati posisi sebagai Chief Operating Officer di perusahaan tersebut sejak tahun 2022. Sebelumnya, pernah menjabat sebagai Chief Commercial Officer, Chief Sales Officer, dan SVP Sales & Operations di PT Nippon Indosari Corpindo Tbk. Selain itu, juga memiliki pengalaman sebagai Head of Sales Operation di PT Indolakto, Head of Trade Marketing & Sales GT, Sales Director Modern Trade & Business Development, New Business Development Director, Sourcing & Supplier Development Director, Sr. Purchasing Manager Raw & Packs, serta Purchasing Manager di PT Danone Dairy Indonesia, dan Purchasing Assistant di PT Busana Apparel Group.



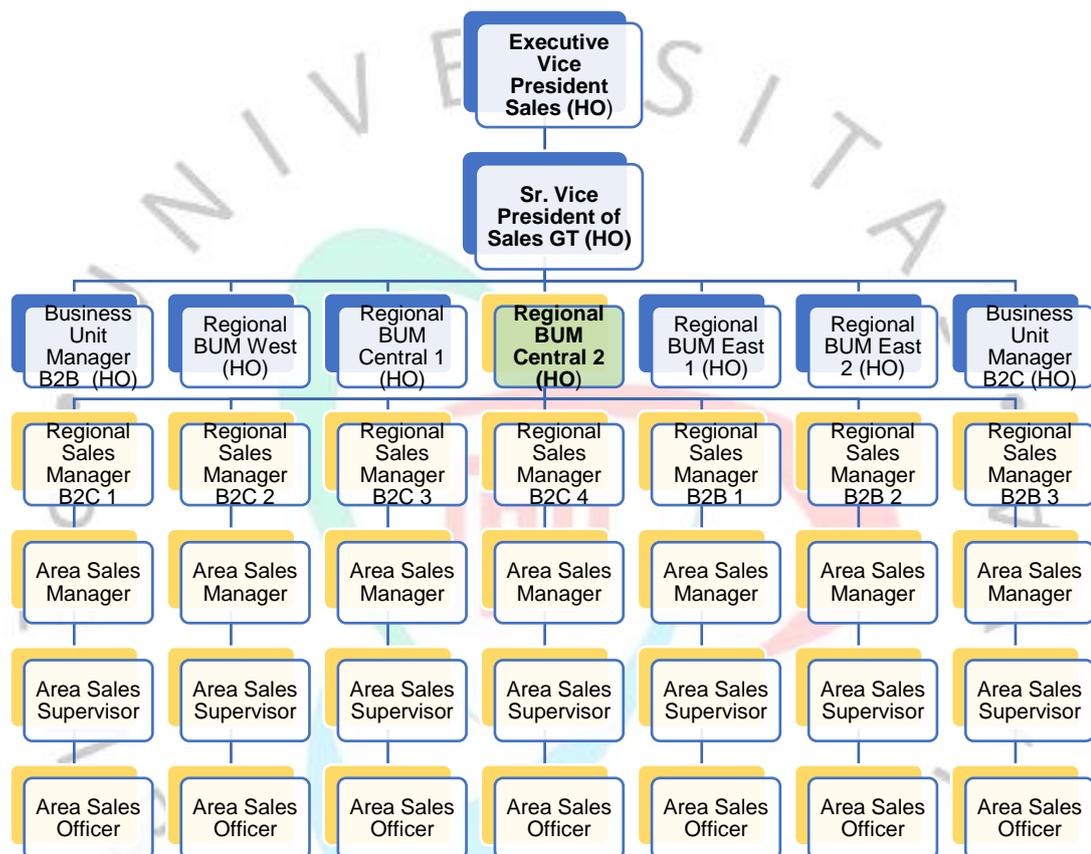
Gambar 2.12 Direktur

Sumber : <https://www.sariroti.com/id/tentang-sari-roti/dewan-anggota>

## 2.5 Struktur Organisasi Departement Sales Area General Trade Central 2

Untuk struktur departemen sales di Sari Roti secara keseluruhan cukup besar, karena terbagi 3 sub departmen di dalamnya, ada General Trade (GT),

Modern Trade (MT) dan Institution. Untuk area GT sendiri juga cukup besar, khusus untuk area yang saya monitor sendiri yaitu GT Central 2.



Gambar 2. 13 Struktur Organisasi Dept. Sales GT

Sumber : Data di olah penulis

Area Central 2 sendiri meliputi area coverage plant Purwakarta dan plant Semarang. Untuk plant Purwakarta meliputi daerah semua kota dan kabupaten di provinsi Jawa Barat di luar Depok, Bekasi, Bogor, Karawang dan area coverage

plant Semarang untuk semua daerah di provinsi DI. Yogyakarta dan provinsi Jawa Tengah.

### **2.5.1 Executive Vice President Sales(HO)**

Executive Vice President Sales (EVP) di NIC berperan sebagai pemimpin tingkat eksekutif yang memiliki tanggung jawab luas dalam pengelolaan perusahaan. Fungsi dan tugas utama EVP dapat mencakup hal-hal berikut:

1. Strategi Bisnis , EVP berkontribusi dalam pengembangan strategi bisnis perusahaan dan membantu merumuskan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan jangka pendek dan jangka panjang.
2. Pengawasan Operasional, EVP memantau dan mengawasi operasi harian perusahaan. Bekerja sama dengan tim manajemen lainnya untuk memastikan bahwa operasional berjalan dengan efisien dan sesuai dengan kebijakan perusahaan.
3. Pengambilan Keputusan, EVP terlibat dalam pengambilan keputusan penting terkait dengan strategi bisnis, keuangan, investasi, pengembangan produk, dan operasional perusahaan. Memberikan masukan berdasarkan penilaian terhadap pasar dan tren industri makanan khususnya roti
4. Hubungan Eksternal, EVP menjalin hubungan dengan pihak eksternal, seperti mitra bisnis, investor, pemerintah, dan lembaga keuangan. Terlibat dalam negosiasi kontrak, pertemuan dengan pemangku kepentingan, dan menjaga hubungan yang baik dengan berbagai pihak terkait.
5. Pelaporan ke Dewan Direksi,EVP melaporkan langsung kepada Dewan Direksi perusahaan. Memberikan pembaruan berkala tentang kinerja perusahaan, tantangan yang dihadapi, dan rencana strategis yang diusulkan.
6. Wawasan Industri, EVP harus tetap mengikuti tren dan perubahan di industri makanan. Memiliki pemahaman yang kuat tentang persaingan, regulasi, dan peluang yang mungkin muncul, dan menggunakan pengetahuan ini untuk membantu perusahaan tetap kompetitif dan beradaptasi

### **2.5.2 Sr. Vice President Sales of GT (HO)**

Fungsi seorang Vice President dapat bervariasi tergantung pada industri, perusahaan, dan struktur organisasi tertentu. Berikut adalah jobdesk umum seorang Vice President di GT di NIC sebagai berikut:

1. Manajemen Strategis, Sr. VP GT dapat terlibat dalam merumuskan strategi bisnis perusahaan, mengidentifikasi peluang pertumbuhan baru, dan mengembangkan rencana taktis untuk mencapai tujuan perusahaan.
2. Pengembangan Bisnis, Sr. VP GT bertanggung jawab untuk mencari dan menjalin hubungan dengan mitra bisnis potensial, mengidentifikasi peluang investasi, dan memperluas jaringan klien atau pelanggan.
3. Operasional sales, Sr. VP GT mengawasi operasi harian team GT nasional, dan memastikan kinerja team dengan baik.
4. Manajemen Tim dan Kepemimpinan, Sr. VP GT memiliki tanggung jawab dalam mengelola dan memberikan arahan kepada tim sales GT. Terlibat dalam pengembangan karyawan, memberikan pengarahan strategis, dan memastikan kinerja yang optimal dari tim.
5. Hubungan Eksternal, Sr. VP GT berperan sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungan eksternal, termasuk negosiasi dengan mitra bisnis, interaksi dengan pemangku kepentingan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan
6. Pelaporan dan Komunikasi, Sr. VP GT bertanggung jawab dalam menyusun target dan planning sales weekly, monthly, yearly dan operasional sales GT, memberikan pembaruan kepada dewan direksi atau pemangku kepentingan, serta berkomunikasi dengan berbagai departemen dan tingkat manajemen lainnya dalam perusahaan.

### **2.5.3 Business Unit Manager of Sales / Regional BUM of Sales (HO)**

Business Unit Manager / Regional BUM of Sales adalah seorang manajer yang bertanggung jawab atas strategi penjualan dan kinerja tim penjualan

dalam suatu unit bisnis. Fungsi utama dari seorang Business Unit Manager of sales meliputi:

1. Beda BUM Sales/ Regional BUM sales hanya pada tanggung jawab utama yaitu, BUM lebih focus pada support planning dan program yang akan di jalankan di area, sedangkan regional BUM sales bertanggung jawab pada implementasi planning dan program di lapangan, keduanya sama sama bertanggung jawab terhadap pencapaian sales, daily, weekly, monthly dan yearly.
2. Pengembangan Strategi Penjualan, Business Unit Manager bertanggung jawab untuk mengembangkan strategi penjualan yang efektif untuk mencapai target penjualan unit bisnis. menganalisis pasar, persaingan, dan tren industri untuk merumuskan rencana penjualan yang kompetitif.
3. Manajemen Tim Penjualan, Business Unit Manager mengelola dan memimpin tim penjualan dalam unit bisnis. Merekrut, melatih, dan mengembangkan anggota tim penjualan. Business Unit Sales Manager juga memberikan arahan, motivasi, dan dukungan kepada tim untuk mencapai target penjualan.
4. Pelaksanaan Rencana Penjualan, Business Unit Manager bertanggung jawab untuk mengimplementasikan rencana penjualan dan strategi yang telah dirumuskan. Memastikan bahwa strategi penjualan diterapkan dengan baik oleh tim penjualan dan melakukan tindakan korektif jika diperlukan.
5. Pengawasan dan Pelaporan, Business Unit Manager memantau kinerja penjualan secara terus-menerus. Mengawasi aktivitas penjualan, melacak kemajuan terhadap target penjualan, dan melakukan analisis untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan. Business Unit Sales Manager juga menyusun laporan penjualan reguler untuk disajikan kepada manajemen
6. Hubungan Pelanggan, Business Unit Manager membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan kunci. Berinteraksi dengan pelanggan untuk memahami kebutuhan mereka, memberikan solusi yang tepat, dan menjaga hubungan yang baik.

Business Unit Manager juga bekerja sama dengan tim pemasaran untuk mengembangkan strategi pelanggan yang efektif.

7. Kolaborasi dengan Tim Lain, Business Unit Manager bekerja sama dengan departemen lain, seperti pemasaran, pengembangan produk, dan layanan pelanggan, untuk memastikan koordinasi yang baik antara fungsi-fungsi ini. Kolaborasi dengan tim lain membantu mencapai kepuasan pelanggan yang lebih baik dan kesuksesan penjualan.

#### **2.5.4 Regional Sales Manager (RSM)**

1. Mengelola tim penjualan regional dan memberikan arahan, pelatihan, dan motivasi kepada tim, bertanggung jawab untuk memastikan bahwa anggota tim penjualan memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan, serta memantau kinerja mereka untuk mencapai target penjualan.
2. Bertanggung jawab untuk melaksanakan rencana penjualan yang telah dirumuskan dan memastikan bahwa strategi penjualan diterapkan dengan baik oleh tim penjualan regional. Mengawasi aktivitas penjualan, memastikan pelaksanaan taktik penjualan, dan melakukan tindakan korektif jika diperlukan.
3. Melakukan analisis pasar, kinerja penjualan, tren penjualan, dan pencapaian target, menyusun laporan penjualan reguler dan memberikan pembaruan kepada manajemen mengenai kinerja penjualan regional, tantangan yang dihadapi, dan peluang yang teridentifikasi.
4. Berinteraksi dengan pelanggan kunci dan membangun serta memelihara hubungan yang baik dengan mereka. Memahami kebutuhan pelanggan, memberikan solusi yang tepat, dan bekerja sama dengan tim penjualan untuk memastikan kepuasan pelanggan dan memperluas pangsa pasar.
5. Berkolaborasi dengan departemen lain seperti pemasaran, distribusi, logistik, dan pengembangan produk. Kolaborasi ini penting untuk memastikan koordinasi yang baik antara fungsi-fungsi yang berbeda dan mendukung pencapaian target penjualan regional.

### **2.5.5 Area Sales Manager (ASM)**

1. Mengatur agar target yang ditetapkan di Area tercapai dengan mengelola Tim NIC & Tim Agen serta Distributor secara efektif, guna mendukung pencapaian target Region berdasarkan perencanaan, pengelolaan, pengawasan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan penjualan, serta menerapkan standar eksekusi yang berlaku.
2. Area Sales Manager bertanggung jawab langsung kepada Regional Sales manager
3. Melakukan pengelolaan Agen, Distributor dan toko pareto secara efektif untuk pencapaian target
4. Melakukan pengembangan kualitas tim sales NIC, Agen, Distributor di wilayahnya, melalui training/coaching secara efektif.
5. Mengembangkan hubungan yang baik dengan Agen, Distributor & toko pareto dengan mengelola & menangani keluhan yang muncul dengan cepat

### **2.5.6. Area Sales Supervisor (ASS)**

1. Memastikan pencapaian target di Area yang telah ditetapkan, melalui
2. Agen dan Distributor dengan melakukan perencanaan, pengelolaan, pengawasan, pelaksanaan & evaluasi aktivitas sales & promosi, guna mendukung pencapaian target berdasarkan standard Quality/Sandwich Coctail, Distribusi/CA, Visibility.
3. Area Sales Supervisor bertanggung jawab langsung kepada Area Sales Manager
4. Mempertahankan & melakukan pembinaan Agent & Distributor yang ada sekarang
5. Menyiapkan Calon Pengganti Agent & Distributor untuk setiap area
6. Merekrut dan menambah Agent & Distributor sesuai dengan plan ekspansi / pengembangan Coverage

### **2.5.7 Area Sales Officer (ASO)**

1. Secara keseluruhan jobdesk dan tanggung jawab ASO sama dengan ASS.

2. Memastikan pencapaian target di Area yang telah ditetapkan, melalui Agen dan Distributor dengan melakukan perencanaan, pengelolaan, pengawasan, pelaksanaan & evaluasi aktivitas sales & promosi, guna mendukung pencapaian target berdasarkan standard Quality/Sandwich Coctail, Distribusi/CA, Visibility.
3. Area Sales Supervisor bertanggung jawab langsung kepada Area Sales Manager
4. Mempertahankan & melakukan pembinaan Agent & Distributor yang ada sekarang
5. Menyiapkan Calon Pengganti Agent & Distributor untuk setiap area
6. Merekrut dan menambah Agent & Distributor sesuai dengan plan ekspansi / pengembangan Coverage

- Secara umum kegiatan departemen sales khususnya General Trade di PT. Nippon Indosari Corp. Tbk., terlibat dalam mengembangkan strategi penjualan yang komprehensif untuk memperluas pangsa pasar dan mencapai target penjualan perusahaan. Hal ini melibatkan eksplorasi pasar, identifikasi target pasar, segmentasi pelanggan, dan perumusan strategi penjualan yang efektif. Departemen penjualan akan mengelola dan mengawasi tim penjualan yang terdiri dari Agen dan Distributor yang di dalamnya ada delivery man juga hawker. Tugas ini meliputi rekrutmen, pelatihan, pengembangan, dan motivasi anggota tim penjualan agar dapat mencapai target penjualan yang ditetapkan.

Departemen Sales penjualan bertanggung jawab untuk menjual produk roti Sari Roti kepada pelanggan di kanal penjualan General Trade. Ini melibatkan melakukan kunjungan ke toko-toko, supermarket, minimarket, di bawah distributor, juga ke agen agen yang menjual roti langsung ke konsumen. Menjalin hubungan bisnis yang baik, menjajaki peluang penjualan baru, dan melakukan negosiasi kontrak penjualan.

Departemen penjualan berinteraksi dengan pelanggan di sektor General Trade, termasuk pemilik toko, manajer toko, atau pembeli dari supermarket dan minimarket. Mereka akan menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan,

memahami kebutuhan mereka, memberikan solusi, dan memastikan kepuasan pelanggan

Departemen sales akan memantau dan menganalisis kinerja penjualan secara berkala. Mengumpulkan dan menganalisis data penjualan, melacak pencapaian target penjualan, memantau persaingan, dan mengidentifikasi tren pasar untuk membuat strategi yang lebih efektif. Departemen penjualan dapat terlibat dalam mengembangkan dan memperkuat jaringan distribusi Sari Roti di sektor General Trade. Menjalinkan kerjasama dengan agen, distributor, atau mitra bisnis lainnya untuk memastikan produk Sari Roti tersedia secara luas di toko-toko dan supermarket.

Departemen penjualan menyusun laporan penjualan, menganalisis data, dan memberikan pembaruan kepada manajemen perusahaan mengenai kinerja penjualan, pencapaian target, tantangan, dan peluang yang teridentifikasi. Mereka juga akan berkomunikasi dengan departemen lain, seperti pemasaran atau produksi, untuk memastikan koordinasi yang baik dalam menghadapi kebutuhan penjualan.

PT. Nippon Indosari Corp. Tbk (Sari Roti) adalah perusahaan makanan yang terkenal dalam produksi roti dan produk roti lainnya. Sebagai perusahaan makanan, kegiatan PT. Nippon Indosari Corp. meliputi beberapa aspek yang mencakup:

1. Produksi dan Manufaktur, PT. Nippon Indosari Corp. memiliki fasilitas produksi dan pabrik yang dilengkapi dengan peralatan modern untuk memproduksi berbagai jenis roti dan produk roti. Proses manufaktur meliputi pengolahan bahan baku, proses produksi, pengemasan, dan pengiriman produk.
2. Penjualan dan Distribusi, PT. Nippon Indosari Corp. menjual produk roti Sari Roti melalui berbagai saluran penjualan, termasuk General Trade (toko, supermarket, minimarket), Modern Trade (hypermarket, supermarket besar), dan Foodservice (hotel, restoran, kafe). Perusahaan juga bekerja sama dengan distributor dan agen untuk mendistribusikan produk ke berbagai lokasi.

3. Pemasaran dan Promosi, PT. Nippon Indosari Corp. melakukan kegiatan pemasaran dan promosi untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk roti Sari Roti kepada konsumen. Ini melibatkan strategi branding, kampanye iklan, promosi penjualan, kegiatan sponsorship, dan kerjasama dengan pihak terkait untuk meningkatkan kesadaran merek dan meningkatkan penjualan.
4. Riset dan Pengembangan, Perusahaan ini juga melibatkan kegiatan riset dan pengembangan (R&D) untuk terus mengembangkan dan memperbaiki produk roti mereka. Tim R&D bekerja untuk menciptakan varian produk baru, meningkatkan kualitas, memperluas lini produk, dan memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang.
5. Manajemen Kualitas, PT. Nippon Indosari Corp. memiliki sistem manajemen kualitas yang ketat untuk memastikan produk roti mereka memenuhi standar keamanan pangan, kebersihan, dan kualitas yang tinggi. Proses pengawasan kualitas meliputi pengujian bahan baku, pengawasan produksi, pengendalian mutu, dan sertifikasi halal.
6. Keberlanjutan dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan, PT. Nippon Indosari Corp. juga mendorong praktik bisnis yang berkelanjutan dan memiliki komitmen terhadap tanggung jawab sosial perusahaan. Mereka berusaha mengurangi dampak lingkungan, berkontribusi pada masyarakat sekitar, serta mempromosikan kesehatan dan gizi melalui program-program sosial.
7. Manajemen Umum dan Administrasi, Selain itu, PT. Nippon Indosari Corp. melibatkan kegiatan manajemen umum dan administratif, termasuk manajemen keuangan, pengelolaan sumber daya manusia, logistik, pengadaan, dan hubungan investor. Ini melibatkan proses administratif dan operasional yang mendukung kelancaran berjalannya perusahaan