

## BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### 2.1 Sejarah Perusahaan

Tazza Signature berasal dari bahasa spanish dan inggris , Tazza yang berarti secangkir rasa. Dapat diartikan, sebagai tempat dimana setiap cangkir yang disajikan membawa pengalaman rasa yang unik, menggambarkan kombinasi antara kehangatan dan kenyamanan.

### 2.2 Visi dan Misi Perusahaan

#### 2.2.1 Visi Perusahaan

Menjadi Cafe dan Resto yang dikenal karena pelayanan yang Hangat dan Profesional, menciptakan pengalaman yang tak terlupakan bagi setiap pelanggan.

#### 2.2.2 Misi Perusahaan

1. Menyediakan pelayanan yang Cepat, Ramah dan Responsive untuk memastikan setiap pelanggan merasa dihargai dan diperhatikan.
2. Mengutamakan pendekatan yang Personal dan melayani dengan memahami preferensi pelanggan serta memberikan rekomendasi menu yang sesuai dengan selera mereka.
3. Menciptakan suasana yang nyaman dan ramah
4. Menempatkan kepuasan pelanggan di pusat Operasional, dengan terus memperbaiki kualitas pelayanan melalui feedback dan evaluasi yang berkelanjutan.
5. Menginvestasikan waktu dan sumber daya dalam pelatihan staff untuk memastikan mereka memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk memberikan Pelayanan Terbaik

### 2.3 Bidang Usaha atau Kegiatan Utama Perusahaan

Bidang Usaha atau Kegiatan Utama Perusahaan ini berfokus pada penyediaan produk kopi dan makanan berkualitas tinggi, menciptakan pengalaman pelanggan yang menyenangkan, serta mengelola operasi dan rantai pasokan secara efisien.

### 2.4 Lokasi Perusahaan

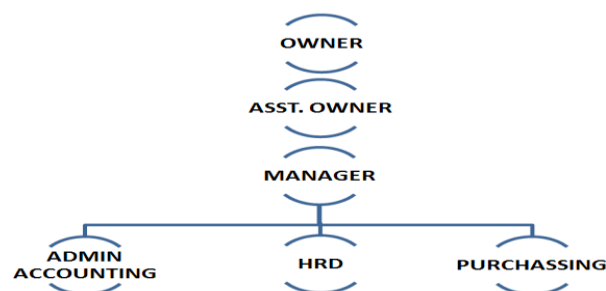
Nama Perusahaan :Tazza Signature

Tempat :Jalan Kenanga, Rawa Laut, Engal, Kota Bandar Lampung

### 2.5 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut adalah struktur organisasi yang ada di Tazza Signature:

Tabel 2.5.1 Struktur Organisasi Tazza Signature



Sebagai Owner di Tazza Signature, yang bergerak di bidang F&B (Food and Beverage), tanggung jawab bisa sangat beragam. Berikut adalah beberapa tugas umum yang akan ditanggung:

1. Perencanaan Strategis: Membuat visi dan misi perusahaan, serta merumuskan strategi jangka panjang yang mencakup aspek pemasaran, operasional, dan pengembangan produk.
2. Keuangan: Mengelola aspek keuangan perusahaan, termasuk menyusun anggaran, memantau arus kas, serta membuat keputusan investasi yang mendukung pertumbuhan bisnis.
3. Sumber Daya Manusia (SDM): Merekrut, melatih, dan mengelola tim yang ada, serta menciptakan budaya kerja yang positif dan produktif di lingkungan perusahaan.

Tugas Assistant Owner beroperasi dalam F&B umumnya sebagai, mendukung pemilik dalam menjalankan operasional bisnis sehari-hari, serta membantu dalam berbagai aspek manajerial untuk memastikan kelancaran perusahaan.

Sebagai manager di perusahaan F&B, tugas Anda sangat penting dalam mengelola operasional harian dan memastikan bisnis berjalan lancar sesuai dengan standar yang ditetapkan. Berikut adalah beberapa tugas utama yang biasanya diemban oleh seorang manager di industri F&B:

1. Pengelolaan Operasional Harian: Mengawasi seluruh aktivitas harian perusahaan, termasuk pengelolaan dapur, pelayanan, serta memastikan kualitas makanan dan minuman tetap konsisten sesuai standar.
2. Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM): Merekrut, melatih, dan memotivasi staf (termasuk koki, pelayan, dan kasir), serta memastikan semua karyawan memahami prosedur dan standar layanan yang ditetapkan perusahaan.
3. Perencanaan dan Pengelolaan Jadwal: Menyusun jadwal kerja staf, memastikan kebutuhan tenaga kerja terpenuhi, serta mengelola waktu dan beban kerja karyawan dengan efektif.
4. Pengelolaan Keuangan: Mengelola anggaran operasional, memantau arus kas, serta memastikan bahwa perusahaan beroperasi dalam batas anggaran yang telah ditetapkan. Ini juga mencakup pemantauan penjualan dan biaya untuk memaksimalkan keuntungan.

Sebagai Supervisor/HRD di perusahaan F&B, tugas Anda berkaitan dengan pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia di perusahaan. Berikut adalah beberapa tugas utama yang biasa dijalankan oleh HRD di perusahaan F&B:

1. Rekrutmen/Seleksi: Mengidentifikasi kebutuhan tenaga kerja di berbagai departemen. Melakukan proses perekrutan untuk posisi seperti koki, pelayan, kasir, dan staf operasional lainnya. Menyusun dan memposting iklan lowongan pekerjaan, serta melakukan seleksi, wawancara, dan tes untuk mendapatkan kandidat terbaik.
2. Pelatihan dan Pengembangan: Menyusun dan melaksanakan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan, seperti pelatihan pelayanan pelanggan, kebersihan dapur, serta pelatihan teknis lainnya yang relevan. Mendorong pengembangan karier karyawan dan memberikan kesempatan untuk promosi atau peningkatan keterampilan.
3. Manajemen Kinerja: Menyusun dan mengelola sistem evaluasi kinerja karyawan. Memberikan umpan balik dan saran untuk perbaikan kepada karyawan berdasarkan hasil penilaian kinerja. Mengatur sistem penghargaan atau insentif untuk karyawan yang berprestasi.

Sebagai purchasing di perusahaan F&B, berfokus pada pengadaan bahan baku dan barang lainnya yang diperlukan untuk operasional perusahaan. Berikut adalah beberapa tugas utama yang biasanya dilakukan oleh seseorang yang bekerja di bagian purchasing di industri F&B:

1. **Pengadaan Bahan Baku:** Memastikan ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan untuk proses produksi makanan dan minuman, seperti bahan makanan, bumbu, peralatan dapur, dan kemasan. Melakukan pemesanan bahan baku secara rutin dan memastikan bahan yang dibeli sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
2. **Negosiasi dengan Pemasok:** Mencari dan menjalin hubungan baik dengan pemasok atau vendor yang dapat menyediakan bahan baku dan barang dengan harga yang kompetitif. Melakukan negosiasi harga, kualitas, serta syarat dan ketentuan pembayaran dengan pemasok.
3. **Pemantauan Kualitas Bahan Baku:** Memastikan bahwa bahan baku yang diterima sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan perusahaan. Melakukan pemeriksaan kualitas secara berkala untuk menghindari bahan baku yang rusak atau tidak sesuai standar.
4. **Pemantauan Harga dan Tren Pasar:** Memantau tren harga bahan baku di pasar untuk mengantisipasi fluktuasi harga dan mengatur strategi pembelian yang efisien. Mencari alternatif bahan baku jika harga suatu produk mengalami lonjakan yang signifikan.