

LAPORAN HASIL KERJA PRAKTIK

**STRATEGI MANAJEMEN DALAM PENINGKATAN
KUALITAS DAN PENJUALAN DITENGAH PANDEMI
COVID-19 PADA PT.SARIMAKMUR TUNGGAL MANDIRI
LAMPUNG**



Disusun Oleh :

Ledy Okta Triana

(1712110371)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA
BANDAR LAMPUNG
TAHUN 2020**

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN HASIL KERJA PRAKTIK (KP)
STRATEGI MANAJEMEN DALAM PENINGKATAN
KUALITAS DAN PENJUALAN DITENGAH PANDEMI
COVID-19 PADA PT.SARIMAKMUR TUNGGAL MANDIRI
LAMPUNG

Oleh :

Ledy Okta Triana
(1712110371)

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Pembimbing Lapangan


Besti Lilyana, S.H.,M.M

NIK. 00850304


Handri Kurniawan

Menyetujui,

Ketua Jurusan Manajemen


Aswin, S.E., MM

NIK. 10190605

RIWAYAT HIDUP

1. Identitas

- a. Nama : Ledy Okta Triana
- b. NPM : 1712110371
- c. Tempat/Tanggal Lahir : Bandar Lampung, 27 Oktober 1997
- d. Agama : Islam
- e. Alamat : Gg.Melati 1 No.09 Kemiling
- f. Suku : Palembang
- g. Kewarganegaraan : Indonesia
- h. E-mail : ladytriana00@gmail.com
- i. HP : 0896-8046-444

2. Riwayat Pendidikan

- a. Sekolah Dasar : SD Negeri 1 Langkapura
- b. Sekolah Menengah Pertama : SMP Negeri 14 Bandar Lampung
- c. Sekolah Menengah Atas : SMA Swasta Al-Azhar 3 Bandar Lampung

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua keterangan yang saya sampaikan di atas adalah benar.

Bandar Lampung, 31 Agustus 2020

Ledy Okta Triana

NPM. 1712110371

PRAKATA

Puji dan syukur penulis ucapkan atas ke hadirat Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan Kasih-Nya sehingga penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan Kerja Praktik di PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung serta dapat menyelesaikan laporan ini tepat pada waktunya yang berjudul “Strategi Manajemen Dalam Peningkatan Kualitas Dan Pemasaran Ditengah Pandemi Covid-19”. Adapun tujuan penulisan laporan ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan S1 di Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya Bandar Lampung.

Penulis menyadari dalam penyusunan laporan ini banyak mendapat tantangan dan hambatan, akan tetapi dengan bantuan dari berbagai pihak sehingga kendala tersebut dapat teratasi. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini, semoga bantuannya mendapat balasan yang setimpal dari Tuhan yang Maha Esa

Oleh karena itu saya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Allah Swt.yang telah memberikelancaran dan kemudahan kepada saya dari awal pembuatan sampai selesai.
2. Kakak-kakak dan Teman-teman saya yang selalu mendukung segala aktivitas saya dan senantiasa mendoakan yang terbaik untuk saya.
3. Bapak Hi. Ir. Firmansyah YA, M.B.A., M.Sc selaku Rektor IIB Damajaya.
4. Bapak Dr.RZ. Abdul Aziz, ST.,M.T selaku Wakil Rektor I IIBDarmajaya.
5. BapakRonnyNazar, S.E, M.M selaku Wakil Rektor II IIB Darmajaya.
6. Bapak MuprihanThaib, S.Sos.,M.M selaku Wakil Rektor III IIB Darmajaya.
7. Bapak Prof.Ir.Zulkarnain Lubis.,Phd Selaku Wakil Rektor IV IIB Darmajaya
8. Ibu Aswin, S.E.,M.Mselaku ketua jurusan Manajemen IIBDarmajaya.
9. Ibu Besti Lilyana, S.H.,M.M selaku Dosen Pembimbingyang telah memberikan bimbingan, petunjuk serta saran-saran yang sangat berharga dalam pelaksanaan Kerja Praktik ini sampai penulisan laporan Kerja Praktik
10. PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri selaku intansi yang telah memberikan kesempatan untuk mendapat pengalaman ilmu tentang dunia kerja.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih jauh dari kata sempurna baik dari bentuk penyusunan maupun materinya. Atas kekurangan ini, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang sifatnya untuk penyempurnaan laporan ini.

Semoga laporan kerja praktik ini dapat memberikan manfaat dan menambah ilmu pengetahuan serta wawasan khususnya penulis dan umumnya bagi yang membacanya. Terimakasih

Bandar Lampung, 31 Agustus 2020

Ledy Okta Triana

NPM. 1712110371

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kerja Praktik dengan baik dan tepat waktu.

Penyusunan laporan kerja praktik ini tersusun atas dukungan dari berbagai pihak sehingga laporan ini dapat selesai dengan baik. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa, sang pencipta semesta alam, yang telah memberikan nikmatserta karunia kepada makhluk-makhlukNya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
2. Ibu Besti Lilyana, S.H.,M.Mselaku dosen pembimbing kerja praktik IIB Darmajaya
3. Seluruh karyawan PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung yang telah membagi ilmu dan pengalaman kepada kami sehingga kami dapat menyelesaikan laporan ini
4. Dan pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu oleh penulis, yang telah banyak membantu selama penelitian ini sejak awal hingga penyusunan laporan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan Kerja Praktik ini masih kurang sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan mendukung demi kesempurnaan laporan Kerja Praktik ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	I
RIWAYAT HIDUP	II
PRAKATA	III
KATA PENGANTAR	V
DAFTAR ISI	VI
DAFTAR LAMPIRAN	VIII
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Program Kerja Praktik	1
1.2 Ruang Lingkup Program Kerja Praktik.....	3
1.3 Manfaat dan Tujuan Program Kerja Praktik.....	3
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Program.....	4
1.5 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1 Sejarah Perusahaan	6
2.2 Bidang Usaha/Kegiatan Utama Perusahaan	7
2.3 Lokasi Perusahaan.....	7
2.4 Struktur Organisasi	8
BAB III PERMASALAHAN PERUSAHAAN	
3.1 Analisa Permasalahan Yang Dihadapi Perusahaan.....	11
3.1.1 Temuan masalah.....	12
3.1.2 Perumusan Masalah.....	12
3.1.3 Tujuan.....	12
3.1.4 Kerangka Pemecahan Masalah	13
3.2 Landasan Teori	15
3.2.1 Manajemen Strategi.....	15
3.2.2 Manajemen Kualitas.....	16

3.2.3 Manajemen Pemasaran	17
3.3 Rancangan Program Yang Akan Dilakukan.....	17
3.3.1 Program 1.....	17
3.3.2 Program 2.....	17
3.3.3 Program 3.....	18

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil	19
4.1.1 Meningkatnya Kualitas Produk.....	19
4.1.2 Membentuk Tim Manajemen Krisis.....	19
4.1.3 Meningkatnya Penjualan produk.....	19
4.2 Pembahasan	20

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	21
5.2 Saran.....	22

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kegiatan Penginputan Data

Lampiran 2 : Kegiatan Pembuatan Surat Pengeluaran Barang

Lampiran 3 : Kegiatan Opname Biji Kopi

Lampiran 4 : Kegiatan Pemrosesan Produk

Lampiran 5 : Kegiatan Pengecekan Karung

Lampiran 6 : Kegiatan Penghitungan Stok

Lampiran 7 : Kegiatan Proses Penghitungan Karung

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Program Kerja Praktik

Kerja Praktik merupakan suatu kegiatan rutin yang dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa Institut Bisnis Dan Informatika Darmajaya. Kerja Praktik (KP) merupakan suatu kegiatan pendidikan, pelatihan dan pembelajaran yang dilaksanakan di dunia kerja yang sesuai dengan kemampuan dan bidangnya. Kegiatan Kerja Praktik merupakan salah satu pembelajaran bagi mahasiswa, karena kegiatan ini dapat menjadi jembatan penghubung antara dunia kerja dengan dunia pendidikan, serta dapat menambah pengetahuan tentang dunia kerja sehingga mahasiswa-mahasiswi akan dapat mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan kedalam lingkungan kerja yang sebenarnya, mampu mengatasi persaingan di dunia kerja, serta mendapat kesempatan untuk mengembangkan cara berpikir, menambah ide-ide yang berguna dan dapat menambah pengetahuan mahasiswa terhadap apa yang ditugaskan kepadanya.

Kegiatan Kerja Praktik (KP) dilaksanakan secara langsung pada badan usaha milik negara atau swasta, pemilihan tempat kerja praktik sendiri harus sesuai dengan program studi mahasiswa. Perusahaan yang penulis pilih sebagai tempat melaksanakan kegiatan kerja praktik adalah PT. Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung. PT. Sarimakmur Tunggal Mandiri adalah suatu unit usaha yang bergerak dibidang perindustrian yang mana kegiatannya utamanya adalah pemrosesan serta pengupasan biji kopi.

Kerja praktik dapat dikatakan sebagai ajang simulasi profesi mahasiswa untuk melatih kedisiplinan, melatih kemampuan untuk beradaptasi dengan lingkungan kerja, mengamati secara langsung aktivitas perusahaan dalam memproduksi dan memasarkan produk serta melengkapi teori yang diperoleh di perkuliahan dengan praktik yang ada di perusahaan. Dengan kerja praktik mahasiswa dituntut untuk dapat mengerti dan memahami pekerjaan di lapangan.

Dengan adanya praktik langsung di dunia kerja diharapkan mahasiswa mampu memahami keadaan yang terjadi sebenarnya di dunia bisnis. Sebuah pengaplikasian secara langsung untuk kami memulai magang di perusahaan, kami ingin mengetahui kegiatan riil yang dilakukan perusahaan disiplin ilmu yang telah kami pelajari di bangku kuliah, misalnya tertib administrasi dalam pembukuan keuangan dan tertib dalam pelaporan keuangan. Singkatnya kami ingin belajar secara praktik apa saja yang sudah kami pelajari secara teoritis dalam pengaplikasiannya di dunia kerja.

Kerja Praktik adalah penerapan pelajaran yang baru saja dikembangkan di lingkungan fakultas Ekonomi & Bisnis IIB Darmajaya, yang kemudian dipraktikkan di lapangan dalam hal ini dunia kerja nyata. Kegiatan program Kerja Praktik berikan unsur-unsur pendidikan dan penelitian.

Selain hal tersebut Kerja Praktik wajib dilakukan dikarenakan tuntutan di era globalisasi dan kompetensi lulusan perguruan tinggi sehingga diharapkan lulusan yang dihasilkan sesuai dengan visi dan misi perguruan tinggi.

Pendidikan yang dilakukan mahasiswa dalam program Kerja Praktik adalah dengan cara memperkenalkan mahasiswa dengan dunia kerja kantor yang diperkenalkan secara langsung oleh orang yang sudah berpengalaman di dalam kantor tersebut. Dan sebaliknya, bagi mahasiswa program KP / Kerja Praktik adalah dengan cara, mahasiswa melakukan pekerjaan yang belum mereka lakukan dalam bidang yang dikerjakan sehari-hari, tetapi mereka harus melakukan pekerjaan di bidang yang lain tanpa harus mengganggu pekerjaan usaha mereka, tetapi masih dalam lingkungan perusahaan tempat mereka bekerja.

Dari beberapa uraian di atas, maka dalam hal ini Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya menerapkan kerja Praktik sebagai salah satu syarat bagi mahasiswa yang ingin menyelesaikan bidangnya. Pelaksanaan Kerja Praktik ini juga memfasilitasi mahasiswa dalam menerapkan teori yang diperoleh selama masa

perkuliahan melalui pembekalan sebelum terjun ke tempat Kerja Praktik masing-masing.

1.2 Ruang Lingkup Kerja Program Kerja Praktik

Kerja Praktik merupakan suatu sarana latihan kerja dimana mahasiswa ditempatkan pada lingkungan kerja yang sesungguhnya untuk mengembangkan ilmu, keterampilan serta tanggung jawab dalam melakukan tugas yang telah di peroleh dari lembaga pendidikan dan mengimplementasikan dalam dunia kerja.

Dalam pelaksanaan Kerja Praktik di PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung, penulis ditempatkan pada bagian *Admin Stok*. Dimana pada *job desc* ini penulis memiliki tugas dan tanggung jawab untuk membuat laporan mengenai naik atau turun nya penjualan produk serta mengawasi dalam pemrosesan produk.

1.3 Manfaat dan Tujuan Program Kerja Praktik

1.3.1 Manfaat Kerja Praktik

1. Manfaat dan Kerja Praktik bagi Perguruan Tinggi :
 - a. Terjalannya kerjasama antara perguruan tinggi dengan instansi terkait
 - b. Diperolehnya bahan masukan bagi peningkatan kerjasama antara mahasiswa, dosen, perguruan tinggi dan instansi yang terkait
 - c. Sebagai bahan pertimbangan untuk tingkat keberhasilan bagi penyelenggaraan program Kerja Praktik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Darmajaya

2. Manfaat Kerja Praktik bagi Perusahaan :
 - a. Menjalin kerjasama dan hubungan yang baik dengan perguruan tinggi
 - b. Memperoleh bantuan pemikiran dan tenaga kerja dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan

3. Manfaat Kerja Praktik bagi Mahasiswa :
 - a. Sebagai sarana pembelajaran dalam mengimplementasikan ilmu yang telah diterima selama menempuh pendidikan di perguruan tinggi

- b. Menambah wawasan dan pengalaman bagi mahasiswa dalam mengetahui dunia kerja.
- c. Melatih dan meningkatkan keterampilan yang dimiliki oleh setiap mahasiswa dalam pelaksanaan Kerja Praktik

1.3.2 Tujuan Kerja Praktik

Adapun Tujuan dari dilaksanakannya kerja praktik sebagai berikut :

1. Untuk memperoleh pengalaman pada dunia kerja
2. Mengembangkan serta menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh dibangku kuliah
3. Melatih mahasiswa bertanggung jawab dalam tugas yang telah diberikan
4. Untuk mengembangkan pola pikir mahasiswa agar bisa lebih cepat dalam mengembangkan kemampuan diri

1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Program Kerja Praktik

1.4.1 Tempat Pelaksanaan

Kerja Praktik (KP) yang dilaksanakan pada PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung yang bergerak di bidang Industri yang beralamat di Jl.Soekarno Hatta No.17 Bandar Lampung.

1.4.2 Waktu Pelaksanaan

Kerja Praktik (KP) ini berlangsung selama satu bulan terhitung tanggal 20 Juli 2020 sampai dengan 15 Agustus 2020.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika adalah penjelasan isi dari setiap Bab, mulai dari Bab I hingga Bab V. Dimana uraian ini memberikan gambaran langsung tentang isi tiap-tiap Bab yang ada dalam lampiran ini, berikut sistematika dari laporan adalah:

1. BAB I Pendahuluan

Bab ini membahas tentang Latar Belakang Program Kerja Praktik, Ruang Lingkup Kerja Program Kerja Praktik, Manfaat dan Tujuan Program Kerja Praktik, Tempat dan Waktu Pelaksaaan Kerja Praktik, dan Sistematika Penulisan.

2. BAB II Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang sejarah Perusahaan, Visi dan Misi Perusahaan, Bidang Usaha/Kegiatan Utama Perusahaan, Lokasi Perusahaan, dan Struktur Organisasi

3. BAB III Permasalahan Perusahaan

Bab ini berisi tentang Analisa Permasalahan yang dihadapi oleh Perusahaan, Landasan Teori dalam Perusahaan dan Rancangan Program yang akan dilakukan kepada Perusahaan

4. BAB IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini berisi tentang kegiatan dan pengamatan serta pengetahuan yang diperoleh saat pelaksanaan Kerja Praktik di PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung. Juga menguraikan kendala yang dihadapi serta cara penyelesaiannya

5. BAB V Simpulan dan Saran

Bab ini berisikan tentang kesimpulan yang didapat setelah melaksanakan Kerja Praktik dan saran dari hasil pelaksanaan Kerja Praktik di PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri adalah suatu kelompok bisnis produk konsumen di Indonesia yang beralamat di Jalan Ir. Soekarno Hatta No.17 Bandar Lampung dengan kantor cabang di beberapa kota seperti Medan, Jakarta, Surabaya, dan Makassar. PT. Sarimakmur Tunggal Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pengolahan Biji Kopi, Lada, Cengkeh, Coklat, dll.Tetapi fokus utama pada bisnis PT.Sarimakmur adalah Kopi.

PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri sebelumnya adalah berbentuk Perseroan Komanditer dengan nama CV. Sarimakmur Tunggal Mandiri yang didirikan pada tanggal 12 April 1995 berkedudukan di jalan Kenari No. 7, Medan dengan gudang yang beralamat di jalan Kompos No. 110-A, Kecamatan Sunggal, Deli Serdang. Pada Tahun 1997 PT.Sarimakmur membuka kantor cabang di Bandar Lampung, Jakarta, Surabaya, dan Makassar. Kemudian pada tanggal 21 Januari 1998 CV.Sarimakmur Tunggal Mandiri dengan izin pihak berwenang telah diubah menjadi PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri.

2.1.1 Visi dan Misi PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung

PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri mempunyai visi menjadi perusahaan terkemuka di Indonesia dalam bisnis Ekspor Komoditas.

2.1.2 Misi PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung

Populasi dunia yang semakin meningkat dan kekayaan hasil bumi dan alam yang meningkat di negara-negara (khususnya) non-barat akan menyebabkan pertumbuhan permintaan pertumbuhan komoditas yang berkelanjutan. Maka PT.Sarimakmur berupaya untuk membantu memenuhi permintaan yang terus meningkat dengan membantu mengelola rantai pasokan ke industry.

2.2 Bidang Usaha/Kegiatan Utama Perusahaan

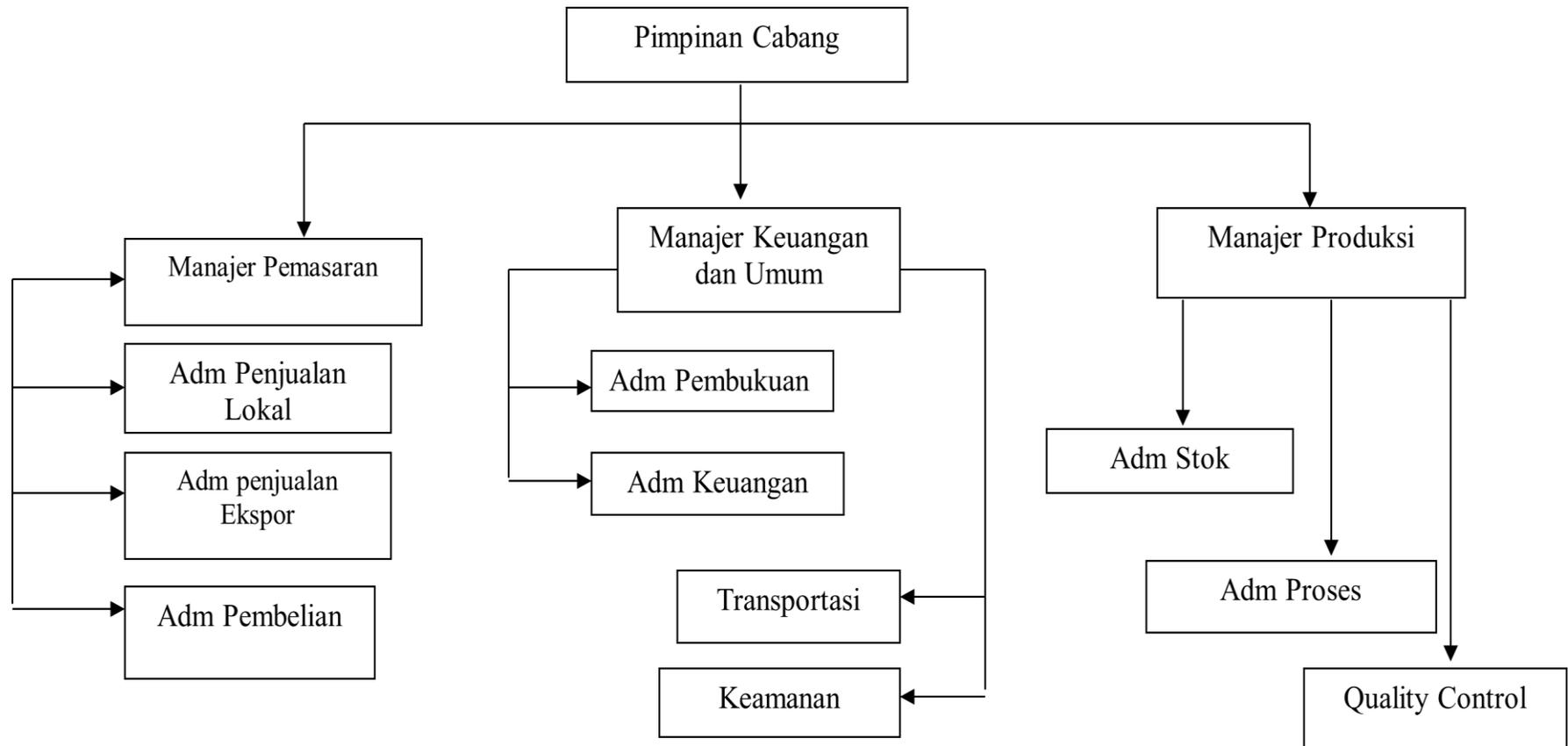
PT. Sarimakmur Tunggal Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pengolahan Biji Kopi, Lada, Cengkeh, Coklat, dll. Tetapi fokus utama pada bisnis PT. Sarimakmur adalah Kopi.

2.3 Lokasi Perusahaan

PT. Sarimakmur Tunggal Mandiri berlokasi di Jalan Ir. Soekarno Hatta No.17 Bandar Lampung.



2.4 Struktur Organisasi PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung



a. Pimpinan Cabang

- Membuat dan memutuskan peraturan-peraturan yang berlaku di dalam perusahaan
- Menentukan jadwal rutin untuk berkomunikasi untuk membahas masalah yang dihadapi karyawan di setiap divisi pada perusahaan
- Mengawasi serta melakukan koordinasi segala kegiatan operasional
- Menyusun rencana bisnis perusahaan
- Memantau prosedur-prosedur operasional terhadap manajemen resiko
- Melakukan pengembangan kegiatan operasional

b. Manajer Pemasaran

- Melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan memperhatikan trend pasar dan sumber daya perusahaan
- Bertanggung jawab terhadap manajemen bagian pemasaran
- Bertanggung jawab terhadap perolehan hasil penjualan
- Bertanggung jawab atas laporan-laporan mengenai penjualan

c. Manajer Keuangan dan Umum

- Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan sistem serta prosedur keuangan dan akuntansi.
- Mengontrol pelaksanaan pembukuan untuk memastikan semua proses dan transaksi keuangan berjalan dengan tertib dan tertatur

d. Manager Produksi

- Melakukan perencanaan dan pengorganisasian
- Menentukan standar kontrol kualitas produk
- Mengawasi proses produksi
- Mengorganisir perbaikan dan pemeliharaan rutin peralatan produksi
- Bertanggung jawab atas proses produksi
- Mengendalikan semua kegiatan departemen pengembangan dan pengawasan produk dalam proses pengendalian mutu untuk menjamin kelangsungan aktifitas perusahaan

- Mengendalikan semua kegiatan pengendalian mutu proses awal dan hasil pengawasan serta pengembangan produk
- Mengatur dan merencanakan kerja, kebutuhan tenaga kerja, alat bantu dan fasilitas kerja selama masih dalam batas-batas standar baku yang diselaraskan dengan rencana manajemen

BAB III

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

3.1 Analisa Permasalahan Yang Dihadapi

Dalam dunia kerja, baik dalam perusahaan ataupun personal sering kita jumpai permasalahan, dalam menyikapinya diperlukan sikap yang tenang dan tidak gegabah dalam mengambil sebuah keputusan. Sikap yang tenang akan menghasilkan keputusan yang baik, oleh karena itu hal ini dibutuhkan oleh seorang pemimpin. Tentunya setiap masalah tidak boleh dibiarkan berlarut larut. Ketika kita membiarkan masalah tersebut tetap ada maka kita akan mengundang masalah baru dalam pekerjaan yang kita geluti.

Dalam dunia kerja sering kita jumpai permasalahan pada bidang operasional, keuangan dan pemasaran di tambah lagi timbulah permasalahan yang baru akibat sebuah wabah yang sedang melanda dunia yaitu virus Covid-19. Pada bidang operasional adalah permasalahan mengenai proses pengolahan produk atau *output*. Sedangkan permasalahan dalam keuangan adalah berkaitan dengan penjualan dan keuangan perusahaan. Dalam bidang pemasaran hal yang sering dijumpai adalah penentuan target dan segmen yang akan dituju, hal ini dikarenakan setiap segemen yang berbeda akan memiliki kebutuhan yang berbeda pula berdasarkan dengan demografis, psikografis, geografis dan kebudayaan atau kebiasaan. Dan dalam adanya virus Covid-19 ini mengakibatkan terhambatnya dalam proses pengiriman produk, pemasukan produk, penjualan produk, lingkungan sekitar, proses produksi dsb. Keempat permasalahan dalam masing masing bidang ini saling berkaitan dan dirasakan efek negatifnya apabila permasalahan tersebut dibiarkan begitu saja. Permasalahan yang dihadapi setiap perusahaan berbeda- beda. Pada bidang industri bahwa dengan adanya pandemik Covid-19 (Virus Corona) ini sangatlah mengganggu mata rantai produksi industri sehingga perputaran bisnis tak lancar, sementara kewajiban para pengusaha tetap harus berjalan.

3.1.1 Temuan Masalah

PT. Sarimakmur Tunggal Mandiri adalah perusahaan yang sebagian besar pangsa pasarnya adalah Jepang, Amerika Serikat, Belanda, Italia, Jerman, Inggris, Rusia, Hongkong, Singapore, Australia. Adapun juga pangsa pasar di Indonesia meliputi wilayah Jawa Timur, Jawa Tengah, Surabaya, dan Bogor.

1. Menurun nya kualitas mutu produk di tengah pandemi Covid-19
2. Menurun nya tingkat penjualan pada PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri di tengah pandemi Covid-19

3.1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan temuan masalah di atas, masalah yang akan diteliti adalah:

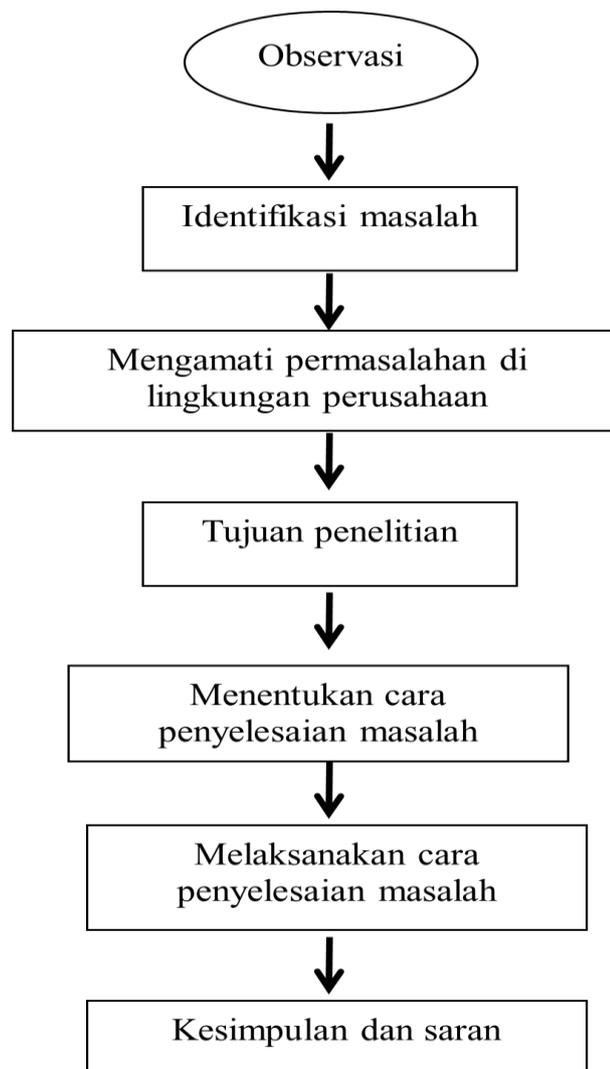
1. Bagaimana strategi manajemen untuk meningkatkan kualitas pada PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri
2. Bagaimana strategi penjualan pada PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri di tengah pandemi

3.1.3 Tujuan

- Untuk mengetahui bagaimana strategi manajemen untuk meningkatkan kualitas di tengah pandemi Covid-19.
- Untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan ditengah pandemi pada PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri.

3.1.4 Kerangka Permasalahan

Untuk memecahkan masalah tersebut maka kerangka pemecahan masalah adalah sebagai berikut :



Kegiatan Observasi

Sebelum ditemukannya permasalahan yang ada di PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung, praktikan melakukan observasi terlebih dahulu untuk mengetahui apa permasalahan yang ada disana. Praktikan melakukan observasi dengan cara berkomunikasi dengan pihak ekspedisi pengiriman barang untuk mengetahui kapan bisa beroperasi kembali dan praktikan berkunjung ke lapangan serta memberikan beberapa

pertanyaan seputar pemrosesan produk untuk mengetahui kendala-kendala apa saja yang menyebabkan menurunnya produktivitas dalam menghasilkan produk yang siap untuk di kirim serta kualitas dan mutu produk tersebut

Langkah-langkah Mencari Pokok Masalah :

Mengamati permasalahan di lingkungan perusahaan yang bertujuan untuk memperoleh berbagai informasi mengenai masalah-masalah yang terjadi di lapangan, sehingga dapat dilakukan ketahap selanjutnya yaitu metode pemecahan masalah.

Selanjutnya untuk mendukung pemecahan masalah perlu mencari referensi teori untuk memahami konsep dasar ilmu pengetahuan yang berhubungan dan dapat menunjang pemecahan masalah penulisan laporan kerja praktik. Pada dasarnya nilai dari suatu penelitian salah satunya ditentukan pada besar pemahaman peneliti pada konsep-konsep dasar tersebut.

Langkah dalam pemecahan masalah sebagai berikut :

1. Identifikasi Masalah

Secara umum masalah yang ada di perusahaan akibat pandemi covid-19 adalah produksi yang menurun karena kinerja karyawan yang tidak maksimal serta terhambatnya proses pengiriman barang.

2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi yang sudah ditetapkan, penulis menentukan penelitian yang dimulai dari mengidentifikasi permasalahan serta bertujuan untuk membantu perusahaan dalam memecahkan permasalahan yang terjadi di PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri Lampung.

3. Menentukan Cara Penyelesaian Masalah

Setelah menentukan tujuan dari penelitian, selanjutnya menentukan cara atau membuat program untuk dapat menyelesaikan permasalahan yang ada di dalam perusahaan.

Dengan caramembentuk manajemen krisis, Merencanakan komunikasi internal dan eksternal terkait permasalahan tersebut, dan memberikan kebijakan-kebijakan kepada pembeli serta menerapkan tingkat standar kualitas produk dengan cara memperhatikan ketika pasca panen kopi serta pengolahan produk tersebut sehingga menghasilkan kualitas mutu produk yang baik sehingga tingkat penjualan produk juga meningkat dan juga mengubah strategi pemasaran pada perusahaan.

4. Menerapkan Cara Penyelesaian Masalah

Berdasarkan cara penyelesaian masalah yang telah ditentukan, selanjutnya adalah menerapkan cara penyelesaian masalah atau menjalankan program atas pemecahan masalah didalam perusahaan.

- Membentuk manajemen krisis agar perusahaan lebih mudah mengidentifikasi, menilai, memahami, dan mengatasi situasi yang serius seperti ditengah pandemi covid-19 ini.
- Memberikan kebijakan-kebijakan *financial* kepada pembeli seperti memberikan keringanan dalam proses pembayaran.
- Melakukan perubahan standar kualitas produk mulai dari pemilihan sampai dengan tahap pemrosesan produk.

5. Kesimpulan Dan Saran

Langkah ini merupakan langkah terakhir dari penelitian. Pekerjaan menanti telah selesaidan tinggal mengambil kesimpulan dari hasil pengolahan data dan juga memberikan masukan terhadap perusahaan dan hasil analisis.

3.2 Landasan Teori

3.2.1 Pengertian Strategi

Manajemen strategis merupakan proses atau rangkaian kegiatan pengambilan keputusan yang bersifat mendasar dan menyeluruh, disertai penetapan cara melaksanakannya, yang dibuat oleh pimpinan dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran di dalam suatu organisasi, untuk mencapai tujuan. dikatakan bahwa manajemen stratejik adalah

kumpulan dan tindakan yang menghasilkan perumusan (formulasi) dan pelaksanaan (implementasi) rencana-rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi.

Pengertian manajemen strategis menurut Nawawi adalah perencanaan berskala besar (disebut perencanaan strategi) yang berorientasi pada jangkauan masa depan yang jauh (disebut visi), dan ditetapkan sebagai keputusan pimpinan tertinggi (keputusan yang bersifat mendasar dan prinsipil), agar memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif (disebut misi), dalam usaha menghasilkan sesuatu (perencanaan operasional untuk menghasilkan barang dan/atau jasa serta pelayanan) yang berkualitas, dengan diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan (disebut tujuan strategis) dan berbagai sasaran (tujuan operasional) organisasi.

3.2.2 Pengertian Kualitas

Mutu (kualitas) dalam kerangka ISO 9000 didefinisikan sebagai “ciri dan karakter menyeluruh dari suatu produk atau jasa yang mempengaruhi kemampuan produk tersebut untuk memuaskan kebutuhan tertentu”. Hal ini berarti bahwa kita harus dapat mengidentifikasi ciri dan karakter produk yang berhubungan dengan mutu dan kemudian membuat suatu dasar tolok ukur dan cara pengendaliannya. Definisi ini jelas menekankan pada kepuasan pelanggan atau pemakai produk.

Kualitas produk menurut Kotler dan Armstrong (2008) adalah sekumpulan ciri-ciri karakteristik dari barang dan jasa yang mempunyai kemampuan untuk memenuhi kebutuhan yang merupakan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan yang merupakan suatu pengertian dari gabungan daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan pemeliharaan serta atribut-atribut lainnya suatu produk.

Kotler (1997) mendefinisikan kualitas sebagai keseluruhan ciri dan karakteristik produk atau jasa yang mendukung kemampuan untuk memuaskan produk.

3.2.3 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan inti dari kegiatan bisnis karena melalui penjualan diperoleh keuntungan dan keuntungan menjadi tujuan utama dari bisnis.

Penjualan merupakan kegiatan jual beli yang dijalankan oleh dua belah pihak atau lebih dengan pembayaran yang sah. Aktivitas penjualan adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan terutama untuk meraih sebuah keuntungan.

Menurut Moekijat, 2011:488 penjualan adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi serta memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhan dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

3.3 Rancangan Program Yang Akan Dilakukan

3.3.1 Program 1 (Membentuk Manajemen Krisis)

Pembentukan manajemen krisis guna untuk mempermudah perusahaan dalam mengidentifikasi, menilai, memahami, dan mengatasi hal-hal dalam situasi yang serius.

3.3.2 Program 2 (Melakukan Strategi Peningkatan Kualitas Mutu Produk)

Strategi yang akan dilakukan untuk meningkatkan kualitas mutu produk yaitu diawali dengan pemilihan bibit yang unggul, memperhatikan tekstur tanah, cara penanaman, hingga petik panen dan terakhir proses produksinya.

Strategi kopi yang *ideal* adalah ketika masa petik kopi panen berwarna merah ceri. Ketika kopi berwarna hijau atau kuning itu sebaiknya tidak dipetik terlebih dahulu karena akan mempengaruhi dengan kualitas produk. Penyimpanan kopi harus dengan kadar air yang stabil dan jangan terlalu lama dikarenakan jika terlalu lama akan menurunkan mutu produk ketika diproduksi. Kualitas kopi yang menurun akan berpengaruh dengan cita rasa dan aroma kopi.

Tahap pengujian kualitas mutu kopi juga harus diperhatikan yaitu dengan penentuan mutu berdasarkan syarat umum biji kopi yaitu ada atau tidaknya serangga hidup, biji berbau busuk atau tidaknya, serta kadar air dan kotorannya.

3.3.3 Program 3 (Membuat Strategi Penjualan Yang Baru)

Strategi yang akan di terapkan yaitu dengan memberikan keringan pada proses pembayaran selama pandemi Covid-19 ini. Hal ini bertujuan untuk mempermudah bagi pembeli dalam proses pembayaran sehingga pembeli tidak kecewa terhadap perusahaan PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri sehingga PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri tetap bisa memasok produk kepada pembeli. Strategi penjualan selanjutnya adalah dengan berkomunikasi dengan pelanggan di berbagai media untuk menginformasikan keterlambatan dalam proses pengiriman produk dikarenakan beberapa wilayah sedang tidak dapat beroperasi karena adanya *social distancing*.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Kerja Praktik

4.1.1 Meningkatnya Kualitas Produksi Produk

Dengan menerapkan strategi-strategi dalam tahap awal dari pemilihan sampai dengan pemrosesan kopi, menjadikan meningkatnya kualitas mutu produk yang dihasilkan oleh PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri.

4.1.2 Membentuk Tim Manajemen Krisis

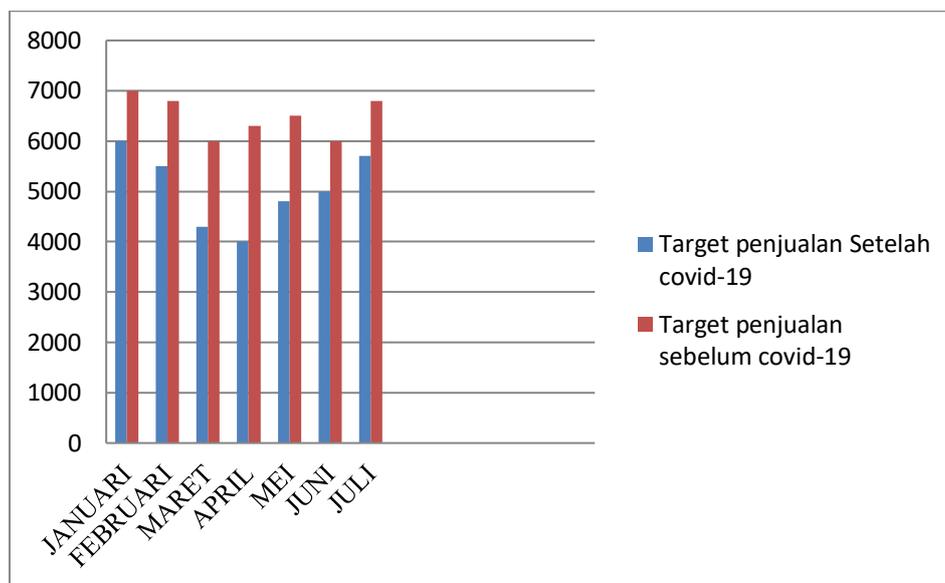
Membentuk tim khusus dan memastikan perwakilan dari tiap divisi saling berkomunikasi untuk membahas dan menentukan prioritas masalah yang dihadapi perusahaan dan mengantisipasi masalah yang dapat muncul ke depannya. Komunikasi sejak dini dan keterbukaan dengan tim dapat membangun sistem komunikasi yang sehat dan menjangkau semua karyawan baik mereka yang bekerja dari rumah maupun yang masih melakukan pekerjaan di kantor. Komunikasi yang baik juga mengurangi ketidakpastian dan kekhawatiran para karyawan

4.1.3 Meningkatnya Penjualan Produk

Dengan memberikan keringan dalam proses pembayaran, pihak pembeli tidak merasa terbebani sehingga dapat meningkatkan penjualan produk karena banyak nya pembeli yang ingin menerima hasil pasokan dari PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri.

4.2 Pembahasan

a. Grafik Penjualan sebelum pandemi 2019 dan setelah pandemi covid-19 tahun 2020



Berdasarkan grafik penjualan pada bulan januari 2019 target pengiriman PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri mencapai 7000 Ton, dan setelah adanya pandemi covid-19 pada januari 2020 target pengiriman menurun menjadi 6000 Ton. Terjadinya penurunan di tahun 2020 dikarenakan adanya pandemi Covid-19 yang menyebabkan tingkat produktivitas karyawan mengalami kendala serta proses pengiriman produk juga ikut terhambat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Dengan menerapkan strategi-strategi di masa pandemi ini maka untuk kedepannya PT.Sarimakmur Tunggal Mandiri dapat mampu bertahan ketika krisis kembali terjadi
2. Dengan meningkatkan mutu dan kualitas produk, dapat menjadikan daya jual yang tinggi untuk memenuhi standar produk serta tidak takut untuk bersaing dengan produk lainnya.
3. PT.Sarimakmur tetap bisa beroperasi selama pandemic Covid-19 ini
4. Membantu perusahaan beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang terjadi
5. Kegiatan pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan atau organisasi untuk mencegah munculnya permasalahan yang akan datang.

5.2 Saran

1. **Membuat Manajemen Krisis Yang Lebih Baik**
Perusahaan harus mempersiapkan manajemen krisis yang memungkinkan dan mudah diterapkan agar ketika krisis kembali terjadi, kondisi perusahaan tidak terlalu berdampak pada kerugian.
2. **Penerapan Teknologi Yang Canggih**
Perusahaan sebaiknya memperbarui teknologi dalam pengolahan produk sehingga ketika terjadi krisis seperti ini yang menyebabkan sumber daya manusia tidak bisa beroperasi akan digantikan oleh teknologi mesin sehingga perusahaan dapat menghasilkan produk secara maksimal.
3. **Ikut Bekerjasama Dengan Para Petani**
Perusahaan sebaiknya ikut bekerjasama dengan para petani guna untuk mempermudah dalam mendapatkan produk yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

Pearch. Robinson, Manajemen Startegik: formulasi, impilmentasi, dan pengendalian.

<https://catatan.nahrowi.com/.../17-definisi-manajemen-strategi-menurut-para-ahli/>

Kotler dan Armstrong (2008) Manajemen Kualitas

<https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-kualitas/>

Kotler (1997) Manajemen Kualitas

<https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-kualitas/>

Eman Suherman, *Praktik Bisnis Berbasis Enterepreneurship*, (Bandung: Alfabeta, 2011), http://repository.uin-suska.ac.id/14649/8/8.%20BAB%20III_2018378EI.pdf

Moekijat, 2011:488 Manajemen Penjualan

<https://www.talenta.co/blog/insight-talenta/penjualan/>

LAMPIRAN

KEGIATAN PENGINPUTAN DATA



KEGIATAN DALAM PEMBUATAN SURAT PENGELUARAN BARANG



PROSES KEGIATAN OPNAME BIJI KOPI



KEGIATAN PEMROSESAN PRODUK



PROSES PENGECEKAN KARUNG



KEGIATAN PENGHITUNGAN STOK



KEGIATAN PROSES PENGHITUNGAN KARUNG

