

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan

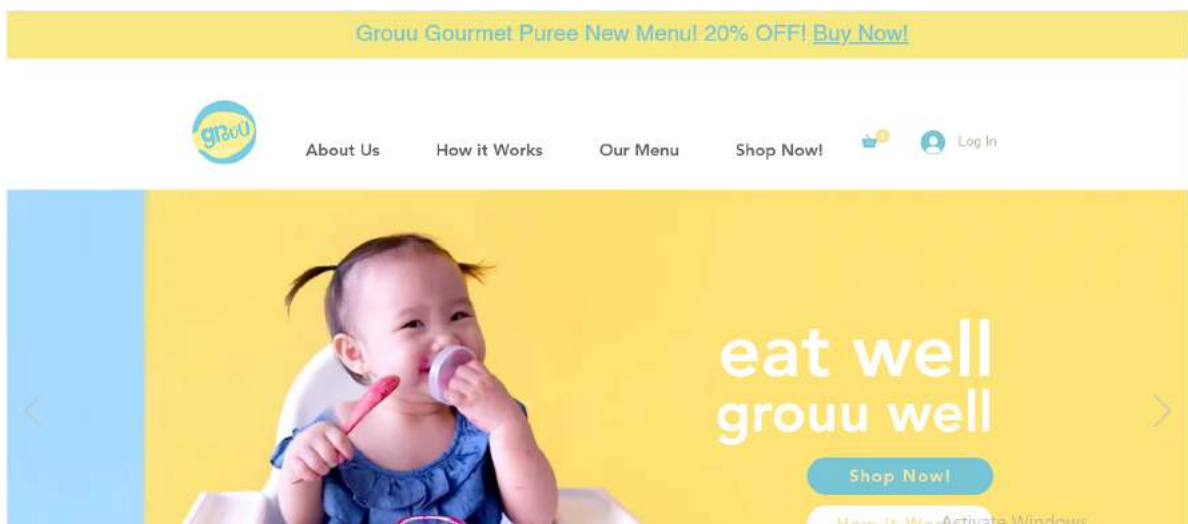
Sumber: Data Perusahaan, 2021

PT Menggapai Bintang Angkasa atau biasa disebut sebagai Grouu merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri *Food and Beverages* yang menyediakan makanan MPASI untuk Bayi umur 6 (enam) bulan hingga 1 (satu) tahun. Produk MPASI dijual dengan sistem *Subscription* atau *Catering* yang bervariasi untuk Bayi umur 6 (enam) bulan, 8 (delapan) bulan, dan 10 (sepuluh) bulan. Variasi *Catering* dibedakan berdasarkan Tekstur makanan untuk Bayi yang mulai dalam masa pertumbuhan. Produk Grouu dipasarkan di beberapa *Marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, Blibli, serta website dan informasi berupa artikel mengenai segala hal yang berhubungan dengan kesehatan Bayi.

PT Menggapai Bintang Angkasa (Grouu) ini berdiri pada tahun 2020 yang didirikan oleh Jessica Marthin dan Stefanus Surharjono. Berawal dari pengalaman pribadi akan banyaknya tantangan yang harus dihadapi oleh orang tua baru, serta

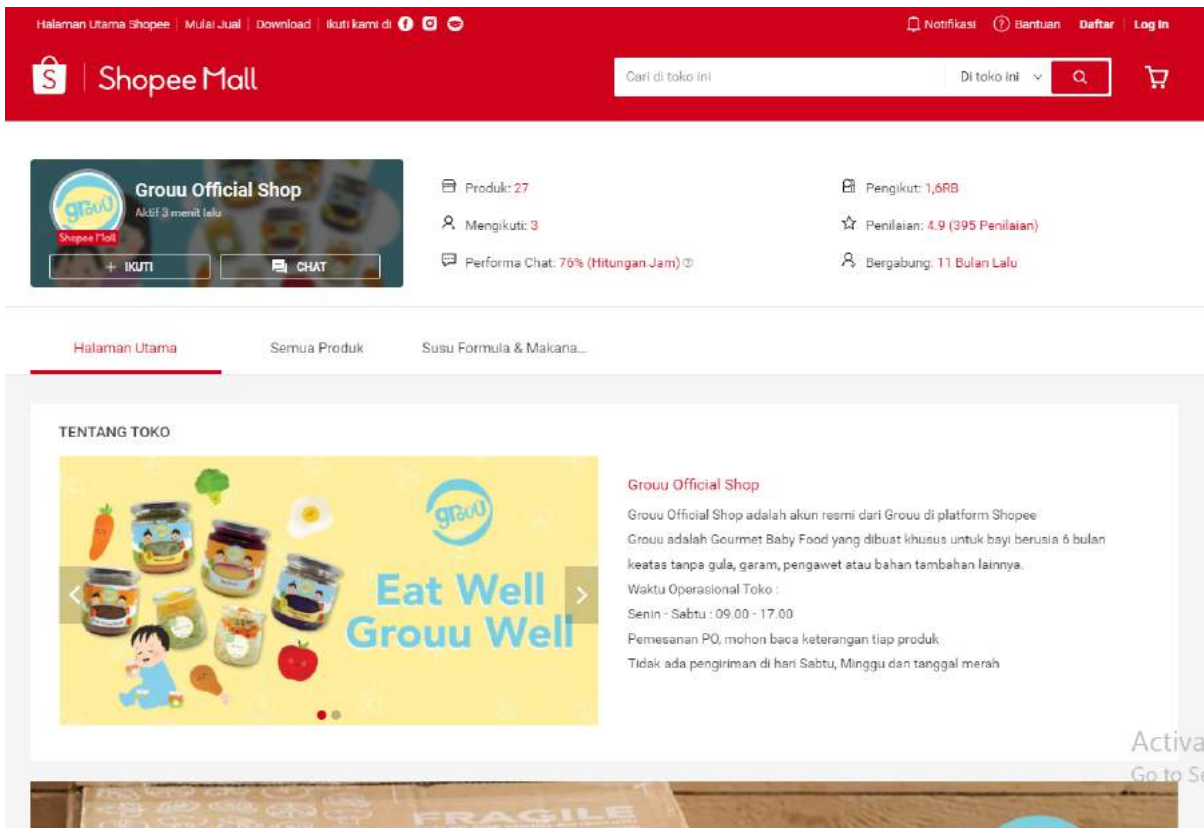
pengamatan akan hal serupa yang dialami oleh kerabat dan keluarga di sekitar, kedua *cofounders* Grouu berkomitmen untuk menghadirkan solusi bagi orang tua muda, dimulai dari solusi untuk masa MPASI.

Seiring berjalannya waktu Grouu.id semakin berkembang dan diterima dengan baik oleh konsumen yang menysasar pasar ibu-ibu atau ibu-ibu pekerja yang memiliki kesibukkan. Dimulai dari menjual produk di website dan terus mengalami peningkatan peminat dan penjualan yang lebih besar hingga membuka gerai di berbagai *marketplace*, diantaranya Tokopedia, Shopee, dan Blibli.



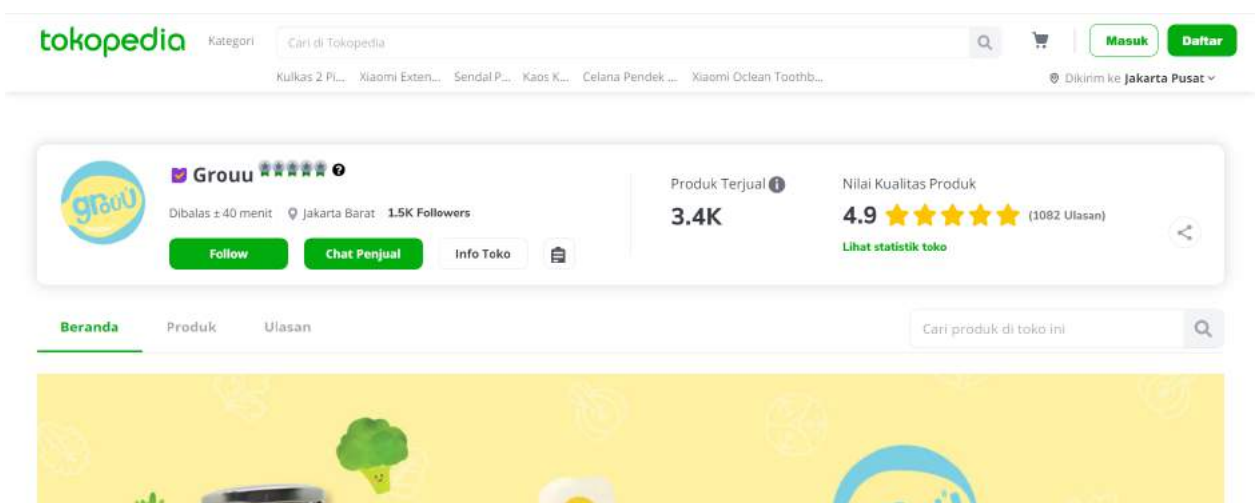
Gambar 2.2 Website Grouu

Sumber: www.grouu.id



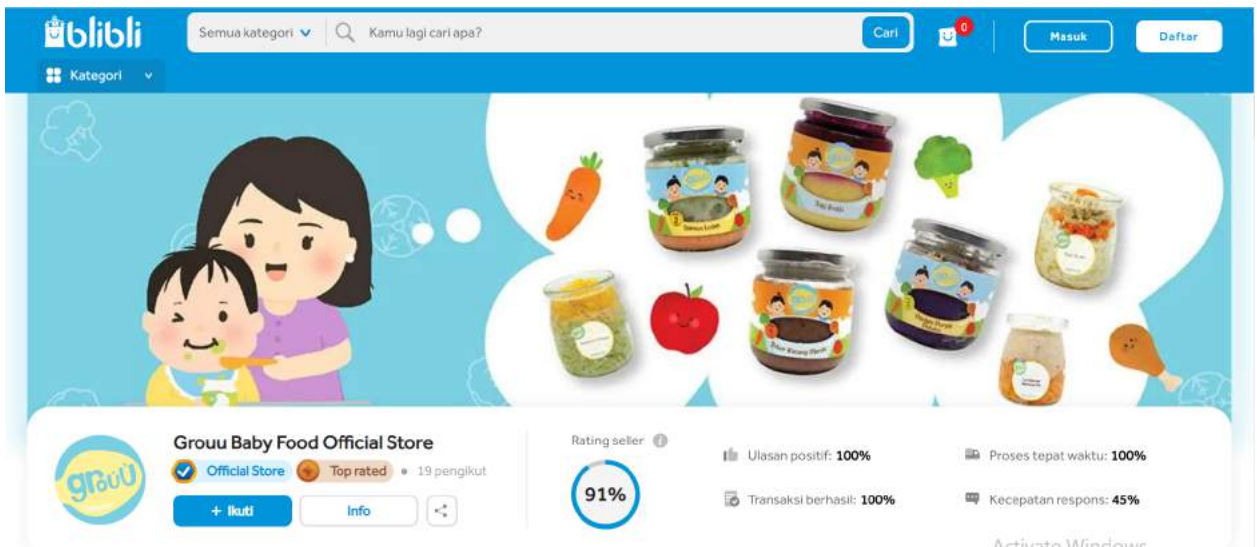
Gambar 2.3 Marketplace Shopee Grouu

Sumber: <https://shopee.co.id/grouu>



Gambar 2.4 Marketplace Tokopedia Grouu

Sumber: <https://www.tokopedia.com/grouu?source=universe&st=product>



Gambar 2.5 Marketplace Blibli Grouu

Sumber: <https://www.blibli.com/merchant/grouu-baby-food-official-store>

Grouu sendiri memiliki slogan “Eat Well Grouu Well”, seperti namanya, Grouu bertujuan untuk memotivasi para ibu untuk mulai memperhatikan nutrisi untuk Bayi pada setiap makanannya, dalam slogan dapat diartikan bahwa makanan yang disantap untuk bayi akan meningkatkan kesehatan bayi. Grouu ada untuk membantu menyediakan berbagai produk MPASI yang memiliki menu yang bervariasi dan sangat bernutrisi untuk Bayi tanpa pengawet, bebas perasa, dan setiap makanannya disusun oleh *Food Scientist*.

2.2 Profil Perusahaan

2.2.1 Lokasi Perusahaan



Gambar 2.6 Lokasi Perusahaan PT Menggapai Bintang Angkasa

Sumber: Data Pribadi Penulis, 2021

PT menggapai Bintang Angkasa (Grouu) berlokasi di Jl KH Moh Mansyur No 120L, Tanah Sereal, Jakarta Barat - Indonesia

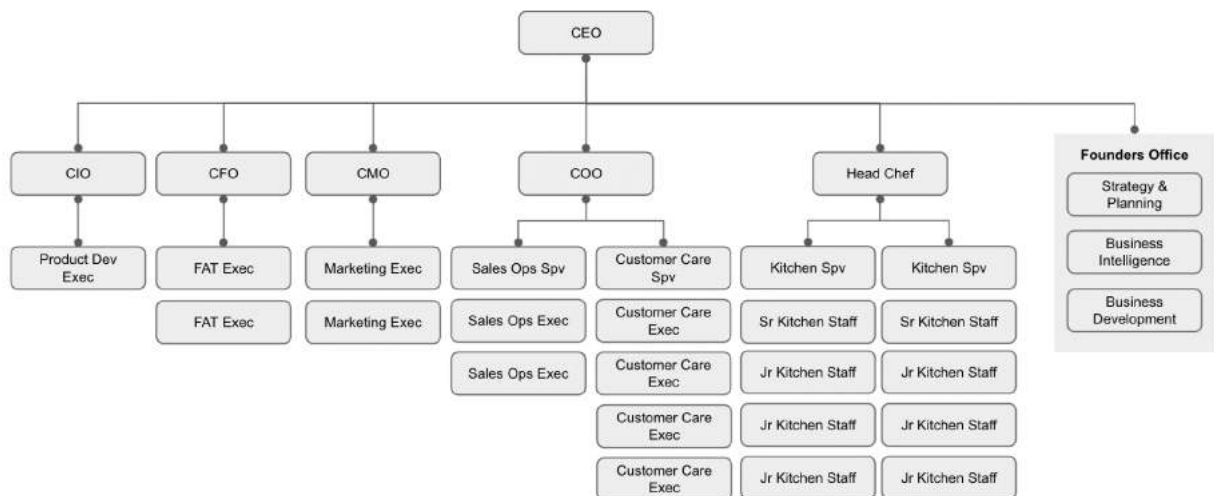
2.2.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi Perusahaan: Menjadi ekosistem penunjang pertumbuhan keluarga Indonesia yang berkualitas.

Misi Perusahaan:

- Mengedepankan inovasi produk dan jasa yang berorientasi pada kebutuhan dan keinginan konsumen.
- Memberikan pelayanan konsumen yang responsif dengan SDM berkualitas dan implementasi sistem teknologi.

2.2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.7 Struktur Organisasi PT Menggapai Bintang Angkasa

Sumber: Data Perusahaan, 2020

Berikut penjelasan deskripsi pada setiap posisi berdasarkan struktur organisasi PT Menggapai Bintang Angkasa:

1. CEO (Chief Executive Officer)

CEO yang juga dikenal sebagai Direktur Utama merupakan jabatan dalam jajaran tertinggi sebagai seorang eksekutif di dalam perusahaan. CEO memiliki tanggung jawab terbesar dalam berjalannya suatu perusahaan. CEO menjadi penanggung jawab untuk mempertanggungkan segala aktivitas perusahaan dan membantu dalam mengembangkan perusahaan agar lebih baik dalam masa yang akan datang.

2. CIO (Chief Information Officer)

CIO merupakan jabatan yang berhubungan dalam suatu perencanaan strategis. Dalam peran ini, CIO menggunakan aspek teknologi dan sistem informasi dalam melakukan pekerjaannya dalam membantu mencapai tujuan perusahaan. Posisi ini membawahi bagian Product Development Executive yang memiliki peran dalam membawa setiap ide baru untuk membuat sebuah inovatif produk perusahaan.

3. CFO (Chief Financial Officer)

CFO merupakan seorang yang berada di dalam jajaran eksekutif yang berperan dalam bidang keuangan dalam perusahaan. CFO yang bekerja dalam setiap sistem keuangan di perusahaan seperti arus kas, analisis keuangan, dan pengelolaannya. Dalam CFO membawahi staff akuntan lainnya yang akan membantu dalam setiap aspek laporan keuangan dalam perusahaan.

4. CMO (Chief Marketing Officer)

CMO merupakan jajaran eksekutif di perusahaan yang bertugas dalam bidang Marketing atau pemasaran. Posisi ini memiliki peran yang penting dalam berkembangnya suatu perusahaan secara luas. Dalam perkembangnya era digital, posisi ini sangat diperlukan dalam sebuah perusahaan rintisan yang berfokus pada pengembangan produk untuk dikenal secara luas.

5. COO (Chief Operations Officer)

COO memiliki jabatan dalam berlangsungnya setiap kegiatan operasional dalam perusahaan dapat berjalan dengan baik. COO terkadang dapat membantu CEO dalam pengambilan keputusan. COO membawahi bagian sales dan customer care yang memiliki bagian dalam menghadapi langsung setiap konsumen dalam perusahaan. COO juga memiliki kewenangan dalam kebijakan operasional kondisi bisnis dalam perusahaan. Pada bagian Sales Operation, berperan dalam mendukung penjualan dalam perusahaan agar lebih baik dan meningkat, juga

menghasilkan omset dalam perusahaan yang besar. Untuk bagian Customer Care memiliki peran dalam layanan yang mendukung konsumen jika adanya masalah dalam produk yang dimiliki perusahaan.

6. Head Chef

Grouu merupakan perusahaan makanan bayi, perlu memiliki Head Chef yang berperan dalam mempertanggungjawabkan setiap kegiatan yang dilakukan di dapur. Head Chef yang mengarahkan setiap anggotanya dalam mempersiapkan, mengarahkan setiap racikan bumbu dan memasaknya sampai makanan itu siap disediakan sampai konsumen. Head Chef juga bertugas dalam membuat kreasi setiap menu inovasi yang akan datang.

7. Founders Office

Dalam bagian ini merupakan bagian dimana seluruh tim pada bagian *Strategy and Planning, Business Intelligence, dan Business Development* yang memiliki pekerjaan yang berhubungan dalam pertumbuhan perusahaan. Setiap posisi tersebut memiliki kerjasama dalam circle Founders dalam mendorong inisiatif prioritas tinggi yang akan membentuk masa depan dalam perusahaan. Bagian ini adalah peran yang memiliki lintas fungsi dan akan melibatkan kolaborasi erat di berbagai Unit Bisnis untuk menghasilkan inovasi baru untuk keberlangsungan perusahaan.

2.2.4 Produk

Grouu merupakan Catering MPASI yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan Nutrisi sang bayi dan juga kebutuhan bayi dalam memulai tahap mengunyah. Grouu menyediakan semua menu bebas dari bahan pengawet, pewarna dan perasa buatan, serta tambahan garam dan gula, Grouu sudah memiliki lebih dari 150 jenis menu yang sudah pernah diluncurkan. Grouu juga menyediakan berbagai tekstur makanan yang sesuai dengan kebutuhan bayi.



Gambar 2.8 Variasi Tekstur Grouu

Sumber: Instagram Grouu

Setiap bayi siap untuk tekstur yang berbeda pada waktu yang berbeda.

Berikut beberapa tahapan variasi dalam menu Grouu:

- Tahap 1 (*Puree*): Halus encer. Sempurna untuk memulai makanan padat. (6+ bulan)
- Tahap 2 (*Mashed*): Pure bertekstur tebal dan sedang, sering dicampur dengan bahan yang sudah dihaluskan. (8+ bulan)
- Tahap 3 (*Minced*): Bahan cincang atau cincang halus. (10 + bulan)



Gambar 2.9 Catering Grouu



Gambar 2.10 A La Carte Grouu

Sumber: Instagram Grouu

Bentuk menu yang diberikan ada 2 jenis yaitu *Catering* dan *A La Carte*. Bentuk *Catering* ada 4 Plan yaitu 1 Day, 3 Day, Weekly, dan Monthly. Setiap satu hari pengiriman terdiri dari 2 toples hidangan utama 150ml dan 1 toples snack 100ml. Untuk *A La Carte* dengan bentuk pemesanan secara terpisah yang dapat dipesan per menu dengan ukuran toples yang lebih besar yaitu 210ml.

2.5 Landasan Teori

2.5.1 Manajemen

Menurut para ahli Stoner (Stoner, 2018) manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan upaya dari para anggota organisasi serta penggunaan sumber daya manusia yang ada pada organisasi manajemen untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Menurut Andrew F Sikula yang dikutip oleh (Dosen Pendidikan, 2021) Manajemen secara umum mengacu pada aktivitas-aktivitas perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, penempatan staf, memimpin, memotivasi, mengkomunikasikan dan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh organisasi

manapun dengan tujuan untuk mengkoordinasikan berbagai sumber daya perusahaan sehingga menghasilkan penciptaan yang efisien dari beberapa produk atau layanan dengan efisien.

Menurut G.R Terry (Terry, 2012) mendefinisikan Manajemen adalah proses khusus yang terdiri dari tindakan dalam perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan menggunakan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

Dari beberapa kutipan yang didefinisikan diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah sebuah kegiatan yang berproses dalam suatu perencanaan (*Planning*) agar tujuan dari sebuah organisasi dapat sampai pada tujuannya, pengorganisasian (*Organizing*) untuk mengatur berjalannya tiap individu dalam organisasi, kepemimpinan (*Leading*) untuk menciptakan fokus dalam pengambilan keputusan dalam berorganisasi, dan pengendalian (*Controlling*) sehingga terciptanya koordinasi yang baik untuk organisasi yang baik.



Gambar 2.11 Management Process

Sumber: *Chapter 6 Management - Introduction to Business* (Wade, 2012)

Sebagaimana disebutkannya empat fungsi dasar Manajemen tersebut terdiri dari *planning*, *organizing*, *leading* dan *controlling* yang dijelaskan sebagai berikut

1. Perencanaan (*Planning*)

Fungsi dalam perencanaan dapat didefinisikan sebagai fungsi manajemen yang menentukan arah dalam pengambilan tindakan berarti menentukan tujuan organisasi dan proses dalam mencapainya dengan cara yang terbaik. Perencanaan merupakan pekerjaan yang dapat dilaksanakan dalam kelompok untuk mencapai garis yang ditentukan. Dalam perencanaan terdapat proses pengambilan keputusan sebagai suatu tindakan dalam mempertahankan efektivitas organisasi untuk di masa yang akan datang. Dalam hal ini, diperlukan kemampuan seseorang dalam memvisualisasi dan melihat ke sesuatu dalam jangka panjang untuk merumuskan tindakan untuk masa yang akan datang.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah sebuah fungsi manajemen yang melibatkan suatu tindakan dalam mengatur aktivitas organisasi. Dalam fungsi manajemen ini diperlukan koordinasi dalam mengatur sumber daya manusia dan sumber daya lainnya dalam melaksanakan sebuah rencana. Dalam fungsi ini terdapat suatu penentuan, pengelompokkan dan pengaturan banyaknya aktivitas yang diperlukan dalam mencapai tujuan organisasi.

3. Kepemimpinan (*Leading*)

Dalam kepemimpinan merupakan fungsi manajemen yang memiliki sifat memotivasi dan juga mengelola sumber daya manusia. Dalam fungsi manajemen ini beberapa orang akan menganggap bahwa fungsi ini yang paling utama karena memiliki peran yang melibatkan interaksi atas kerjasama tim dan yang mengambil tindakan dalam pengambilan keputusan dalam suatu organisasi. Dalam suatu organisasi

dibutuhkan kepemimpinan dalam mencapai tujuan dan dibutuhkan strategi pemimpin untuk berjalannya sebuah organisasi.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian atau pengawasan merupakan fungsi terakhir dari proses manajemen yang berfokus dalam pelaksanaan setiap rencana dalam organisasi dapat dijalankan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Dalam proses ini terdapat pemantauan atas Bergeraknya setiap organisasi yang dilakukan dan memastikan bahwa setiap kinerja yang dilakukan oleh setiap individu berjalan dengan baik. Dalam proses *Controlling* harus memastikan organisasi memiliki efektivitas yang sesuai dalam mencapai tujuan organisasi.

2.5.2 Entrepreneurship

Menurut Thomas W. Zimmerer (Warta Ekonomi, 2017) kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi setiap hari. Dalam penjelasannya dapat menjelaskan bahwa wirausaha merupakan suatu peluang yang berasal dari sebuah kreativitas dan inovasi akan terciptanya hal yang baru.

Menurut Robbin & Coulter (Merdeka.com, 2020) menjelaskan Kewirausahaan yakni suatu proses dimana seseorang atau suatu kelompok individu menggunakan upaya yang terorganisir & sarana untuk mengejar peluang dan menciptakan suatu nilai yang tumbuh dengan memenuhi kebutuhan serta keinginan melalui sebuah inovasi dan keunikan, tidak mempedulikan apapun sumber daya yang digunakan pada saat ini.

Menurut Kasmir dalam Kewirausahaan (Terang Bangsa, 2013), kewirausahaan adalah suatu kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari usaha lainnya, sedangkan wirausaha adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang sebelumnya sudah ada

atau dapat juga menciptakan sesuatu yang berbeda dengan ciptaan yang sudah ada.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli yang telah disampaikan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan bahwa Wirausaha adalah sebuah peluang dalam membangun sebuah kreativitas maupun inovasi pada seorang individu atau kelompok dalam menciptakan sebuah wirausaha yang baru. Wirausaha setiap individu maupun kelompok dapat dalam bentuk usaha yang benar benar baru atau inovasi usaha sebelumnya yang sudah ada.

2.5.3 Innovation

Inovasi merupakan salah satu bagian penting dalam Entrepreneurship. Inovasi merupakan penyampaian ide-ide dengan menciptakan nilai tersendiri dengan memperhatikan kebutuhan konsumen dalam berbisnis. Inovasi merupakan implementasi dari banyaknya gagasan baru dalam jangka waktu yang ditentukan dengan harapan mencapai tujuan-tujuan yang diharapkan. Hal ini dapat dibuktikan dengan kutipan menurut Peter Drucker (Drucker, 2012) bahwa tindakan dalam menciptakan sebuah ide peluang dalam suatu organisasi perlu menggunakan inovasi sebagai alat untuk mencapai tujuan dalam organisasi.

Dalam Undang-undang yang ada di Indonesia (UU no.19 Tahun 2002) dijelaskan bahwa Inovasi adalah kegiatan dalam bentuk penelitian, pengembangan, atau tujuan perekayasaan yang dilakukan dengan melakukan pengembangan penerapan praktik nilai dan konteks ilmu pengetahuan baru, atau cara baru untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sudah ada dalam produk maupun proses produksinya.

Menurut Nurdin (G, 2016) Inovasi yang berarti menemukan sesuatu yang baru yaitu dengan memperkenalkan dan melakukan praktik atau proses baru dalam bentuk produk maupun layanan atau dengan mengadopsi pola baru yang berasal dari organisasi yang sebelumnya sudah ada.

Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa Inovasi merupakan salah satu key point dalam Entrepreneurship, menjadi nilai umum dalam menawarkan suatu hal yang baru dengan membuka peluang yang baru dan organisasi baru dengan tujuan meningkatkan nilai produk yang baru ataupun yang sudah pernah ada sebelumnya.

2.5.4 Business Strategy

Strategi dalam berbisnis merupakan hal yang penting dalam menentukan kemampuan seorang pengusaha dalam menganalisis lingkungan organisasi secara eksternal maupun internal. Strategi dalam berbisnis merupakan kumpulan dari berbagai rencana bisnis sebelum dilakukannya implementasi untuk mencapai tujuan yang sudah diciptakan oleh organisasi agar mencapai dalam keberhasilan bisnisnya. Pencapaian dalam setiap strategi perusahaan perlu dievaluasi untuk menerima *feedback* dalam menentukan strategi yang akan dilakukan selanjutnya.

Menurut Fred R. David (Haris, 2011) bisnis strategis adalah sebuah seni atau pengetahuan untuk merumuskan, melaksanakan dan mengevaluasi setiap keputusan agar organisasi dapat mencapai sasaran yang ditunjukkan.

Menurut Michael Porter (MindTools.com, 2021), strategi adalah Ini adalah alat bisnis yang digunakan untuk menemukan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang ingin dicapai. Strategi adalah membutuhkan keputusan manajemen dengan posisi tinggi dan sumber daya organisasi yang besar. Selain itu, strategi mempengaruhi jangka panjang perusahaan maupun pendek yang berorientasi pada masa depan. Strategi memiliki konsekuensi multifungsional atau multi divisi serta perlu mempertimbangkan baik faktor eksternal maupun internal yang dihadapi perusahaan. Dalam teori Porter terdapat 4 variabel yaitu:



Gambar 2.12 Porter *Matrix Strategy*

Sumber: *Chapter 6 Business Strategy: Differentiation, Cost Leadership, and Blue Oceans* (MC Grawhill Education, 2019)

- **Cost Leadership:** bisnis menjadi produsen dengan biaya terendah di pasar. Dengan melakukan ini, memungkinkan bisnis untuk menetapkan harga yang lebih rendah sehingga meningkatkan penjualan atau meningkatkan margin keuntungan mereka yang menghasilkan peningkatan jumlah keuntungan. Karena kepemimpinan biaya terjadi di pasar yang luas, keunggulan biaya biasanya diperoleh melalui produksi dalam jumlah besar sehingga memungkinkan bisnis untuk mengeksploitasi skala ekonomi.
- **Differentiation:** bisnis yang menargetkan pasar besar bertujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif dengan membedakan produk mereka dari pesaing mereka. Konsumen dapat mengeluarkan biaya yang lebih besar.

- Focused Cost Leadership: bisnis mencoba mencapai keunggulan biaya di pasar yang relatif kecil.
- Focused Differentiation: bisnis mencoba membedakan produk mereka dari pesaing di pasar kecil. Karena ini adalah pasar yang kecil, berarti bisnis lebih mampu membedakan produk mereka untuk konsumen dengan kebutuhan yang berbeda.

2.5.5 Business Plan

Menurut Miller dan Sagala (2009) mengatakan bahwa nilai utama dari rencana bisnis adalah dengan membuat garis besar yang tertulis tentang segala aspek bisnis yang diperlukan untuk bertahan yang akan dijalankan termasuk dengan analisis dan analisis prospek bisnis yang ingin dilakukan. Rencana bisnis merupakan karangan dari setiap tulisan dalam bentuk ide-ide dalam pikiran yang ingin dieksekusikan di masa yang akan datang dan dikembangkan dalam organisasi. Awal dalam berwirausaha dengan merencanakan rencana bisnis merupakan langkah awal yang sangat penting dalam menentukan tujuan dari bentuk bisnis di masa yang akan datang.

Rencana bisnis merupakan langkah awal yang akan dimulai dan masuk ke dalam detail akan rencana seperti bentuk finansialnya agar eksekusi rencana dapat dilihat kredibilitasnya , dengan begitu keberlanjutan dari rencana dapat dimulai. Seperti yang dikatakan Miller dan Sagala (2009) bahwa rencana bisnis adalah sarana yang paling penting untuk mengkomunikasikan keinginan seseorang untuk berwirausaha pada pihak eksternal jika organisasi ingin melakukan perluasan bisnis dalam segi finansial bagi sebuah organisasi.

Dalam hal ini, langkah awal dalam perencanaan bisnis merupakan hal yang sangat krusial bagi organisasi untuk membangun sebuah awal pengembangan sebuah rencana. Karena rencana awal ini akan menentukan masa depan organisasi untuk terus berkembang dan berdampak dalam finansial organisasi juga.

2.5.5 Business Development

Dalam istilah yang paling sederhana, pengembangan bisnis dapat diringkas sebagai ide, inisiatif, dan kegiatan yang membantu membuat bisnis menjadi lebih baik. Ini termasuk peningkatan pendapatan, pertumbuhan dalam hal ekspansi bisnis, peningkatan profitabilitas dengan membangun kemitraan strategis dan membuat keputusan bisnis strategis (Investopedia, 2020).

Pengembangan bisnis memerlukan tugas dan proses untuk mengembangkan dan menerapkan peluang pertumbuhan di dalam dan di antara organisasi. Ini adalah bagian dari bidang bisnis, perdagangan dan teori organisasi. Pengembangan bisnis adalah penciptaan nilai jangka panjang bagi organisasi dari pelanggan, pasar, dan hubungan. Pengembangan bisnis dapat diartikan sebagai aktivitas apa pun baik oleh organisasi kecil atau besar, perusahaan nirlaba atau nirlaba yang melayani tujuan 'mengembangkan' bisnis dengan cara tertentu. Selain itu, kegiatan pengembangan bisnis dapat dilakukan secara internal maupun eksternal oleh konsultan pengembangan bisnis. Pengembangan bisnis eksternal dapat difasilitasi melalui Sistem Perencanaan, yang dibuat oleh pemerintah untuk membantu usaha kecil. Selain itu, membangun reputasi juga terbukti membantu memfasilitasi pengembangan bisnis (Wikipedia, 2021).