

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo JNE Express
Sumber : Data PT. Jala Niaga Elok

PT Jalur Nugraha Ekakurir atau biasa dikenal dengan JNE merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pengiriman logistik yang berpusat di Jakarta. Jalur Nugraha Ekakurir adalah perusahaan pengiriman terbesar di Indonesia. Perusahaan ini pertama kali didirikan pada tanggal 26 November 1990 dengan nama PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir oleh Soeprapto Suparno.

Pada awal berdirinya, perusahaan ini didirikan sebagai perintis salah satu divisi dari PT Citra van Titipan Kilat (Tiki).Tiki sendiri merupakan perusahaan pengiriman internasional. Dengan pesatnya perkembangan bisnis ekspedisi PT Jalur Nugraha Ekakurir membuka cabang senusantara, salah satunya di kota Tangerang.

Dalam kegiatan JNE menyediakan jasa pelayanan pengiriman barang via udara maupun darat atau biasa disebut cargo untuk meningkatkan mutu pelayanan pengiriman via udara atau darat, nilai - nilai perusahaan yang sudah menjadi pedoman seluruh karyawan JNE, menyadari bahwa budaya kerja yang berorientasi kepada kualitas layanan dan kepuasan pelanggan merupakan landasan utama untuk dapat dipercaya dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, JNE akan menjadikan kualitas pelayanan dan operational yang efficient sebagai kunci keunggulan dalam bersaing dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Keberadaan penyedia jasa kurir mampu menunjang para pelaku bisnis karena dapat mengirimkan barang kepada pelanggan baik yang berada di lokasi usaha maupun yang berad jauh di luar dari daerah operasional perusahaan tersebut, sehingga dapat memperluas cakupan pasar yang secara otomatis akan meningkatkan keuntungan dari perusahaan. Misalnya perusahaan penyedia jasa pengiriman yaitu seperti PT. TIKI Jalur Nugraha Ekakurir atau bisa disebut JNE.

Banyak penjual *online shop* yang menggunakan jasa kurir tersebut, dengan adanya jasa kurir maka akan memudahkan mereka untuk mengantar barang pesanan sesuai dengan jenis layanan paket yang mereka inginkan. Semakin banyaknya penjual *online shop* maka jasa kurir pun akan sangat dibutuhkan, tanpa dengan adanya jasa kurir maka barang tidak akan sampai ke tempat tujuan.

Analisis SWOT	
<i>Strength</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reputasi Terpercaya: JNE memiliki reputasi yang kuat dan dikenal luas sebagai penyedia layanan pengiriman yang andal di Indonesia. 2. Jaringan Distribusi yang Luas: Memiliki jaringan yang sangat luas, mencakup seluruh wilayah Indonesia, yang memudahkan pengiriman ke berbagai daerah. 3. Inovasi Layanan: JNE terus berinovasi, menawarkan layanan seperti pelacakan paket secara <i>real-time</i>, <i>JNE Trucking</i>, dan layanan khusus untuk <i>e-commerce</i>.

<p><i>Weakness</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketergantungan pada Teknologi: Keterbatasan dalam infrastruktur teknologi dapat menghambat efisiensi operasional. 2. Modal Terbatas: Keterbatasan dalam modal dapat membatasi ekspansi dan pengembangan layanan baru. 3. Sumber Daya Manusia: Kualitas dan keterampilan karyawan mungkin perlu ditingkatkan untuk menghadapi persaingan yang ketat.
<p><i>Opportunities</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan <i>E-commerce</i>: Meningkatnya aktivitas <i>e-commerce</i> membuka peluang untuk memperluas pasar dan meningkatkan volume pengiriman. 2. Kemitraan Strategis: Peluang untuk menjalin kemitraan dengan bisnis lain atau platform <i>e-commerce</i> untuk memperluas jangkauan layanan. 3. Inovasi Teknologi: Pemanfaatan teknologi baru

	seperti otomatisasi dan big data dapat meningkatkan efisiensi dan pengalaman pelanggan.
<i>Threats</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan Ketat: Banyaknya perusahaan logistik baru yang bermunculan meningkatkan persaingan di pasar. 2. Perubahan Regulasi: Perubahan kebijakan pemerintah dalam sektor transportasi dan logistik dapat mempengaruhi operasi perusahaan. 3. Fluktuasi Ekonomi: Kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat berdampak pada permintaan layanan pengiriman.

Tabel 2.1 analisis SWOT PT. Jala Niaga Elok

Sumber : PT. Jala Niaga Elok

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2.2 Foto Perusahaan JNE Cabang Utama Tangerang

A. Tempat dan Kedudukan Perusahaan

Adapun tempat dan kedudukan dari perusahaan tempat kerja lapangan penulis dan sekaligus sebagai objek penelitian penulis yakni :

1. Nama Perusahaan : PT Jala Niaga Elok
2. Alamat Perusahaan : Jl. Gatot Subroto Jl.Raya Merdeka No. 101A
Cimone, Karawaci, Tangerang..

2.2 Visi Misi

2.2.1.VISI

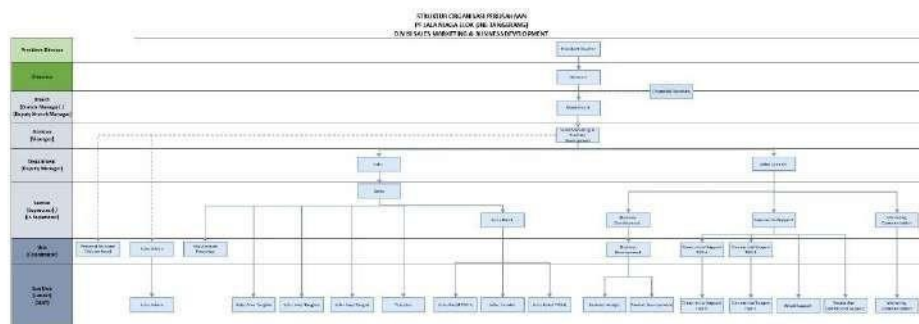
Menjadi Perusahaan Logistik Terdepan di Negeri Sendiri yang berdaya Saing Global

2.2.2 MISI

Untuk Memberi Pengalaman Terbaik Kepada Pelanggan Secara Konsisten

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

PT. Jala Niaga Elok yang berdiri sejak tahun 2018, Memiliki struktur organisasi untuk mempermudah proses pekerjaan yang dibutuhkan untuk koordinasi setiap divisi. Berikut struktur organisasi dan departemen pada PT Jala Niaga Elok



Gambar 2.3 Struktur Organisasi PT Jala Niaga Elok

Sumber : Data PT. Jala Niaga Elok

Penulis mendapatkan untuk melakukan kerja magang di PT Jala Niaga Elok sebagai *Content Creator*. Dapat dilihat di dalam struktur organisasi yang ada di PT Jala Niaga Elok , penulis berkoordinasi dengan Marketing Communication.

Berikut tugas masing- masing divisi di PT Jala Niaga Elok , yaitu :

1. *President Director* : Tugas Presiden Direktur meliputi kepemimpinan, pengambilan keputusan strategis, dan pengawasan operasional perusahaan. Ia bertanggung jawab atas penyusunan laporan kinerja, pengembangan strategi pemasaran, serta menjaga hubungan dengan investor. Selain itu,

Presiden Direktur memastikan kepatuhan terhadap peraturan, mendorong inovasi, dan mengelola risiko, menjadikannya kunci untuk keberhasilan perusahaan.

2. *Main Branch* : Tugas *Main Branch* dalam perusahaan meliputi pengelolaan operasional harian, memberikan layanan pelanggan, dan meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran. Selain itu, *Main Branch* memimpin tim karyawan, menyusun laporan kinerja, dan memastikan kepatuhan terhadap kebijakan serta peraturan yang berlaku. Peran ini sangat penting dalam mencapai target perusahaan dan mencari peluang pertumbuhan di area cabang.
3. *Sales Marketing* : *Sales marketing* bertanggung jawab untuk meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran yang efektif. Tugasnya meliputi penelitian pasar, pengembangan kampanye promosi, membangun hubungan dengan pelanggan, dan menganalisis kinerja penjualan. Peran ini sangat penting dalam mendorong pertumbuhan dan keberhasilan perusahaan.
4. *Business Development* : *Business Development* bertujuan menciptakan pertumbuhan dan peluang baru bagi perusahaan. Tugasnya meliputi identifikasi peluang pasar, membangun kemitraan, dan mengelola negosiasi. Tim ini juga melakukan riset pasar dan mengembangkan strategi pemasaran. Secara keseluruhan, *business development* penting untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan perusahaan.
5. *Commercial Support* : *Commercial Support* mendukung tim penjualan dan pemasaran dengan analisis data, penyusunan proposal, pelatihan, dan koordinasi antar divisi. Peran ini penting untuk meningkatkan efisiensi dan mendukung pertumbuhan perusahaan.
6. *Marketing Communication* : *Marketing Communication* menyampaikan pesan perusahaan melalui berbagai saluran, termasuk pengembangan konten dan kampanye pemasaran. Tim ini juga membangun hubungan dengan media dan menganalisis efektivitas komunikasi, berperan penting dalam membangun citra perusahaan dan berinteraksi dengan peluang.