

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat PT Tahoe Pranata Indonesia

PT Tahoe Pranata Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang konsultasi bisnis dan pengembangan usaha, dengan fokus utama membantu berbagai skala bisnis, mulai dari UMKM hingga korporasi, dalam mencapai pertumbuhan yang optimal. Perusahaan ini berdiri dengan tujuan untuk memberikan solusi strategis bagi pelaku usaha melalui pendekatan berbasis data dan analisis yang mendalam. Pada awal pendiriannya di tahun 2018, PT Tahoe Pranata Indonesia berawal dari bisnis di industri food and beverages services, yang didirikan oleh Trio Pranata Hartawan di Jambi. Brand pertama yang diperkenalkan adalah Tahoe, yang menawarkan berbagai olahan berbahan dasar kedelai, seperti susu kacang, tahu kari, dan berbagai varian produk lainnya. Seiring berjalannya waktu, perusahaan ini terus berkembang dan memperluas cakupan bisnisnya dengan menghadirkan beberapa brand baru pada tahun 2019, di antaranya Ladybee Taiyaki, Kari Pak Satrio, dan Butterlicious.

Ekspansi semakin meluas ketika PT Tahoe Pranata Indonesia mulai menerapkan sistem franchising, yang memungkinkan investor untuk membuka cabang di berbagai daerah. Pada tahun 2020, perusahaan ini mulai dikenal secara lebih luas karena jumlah cabangnya yang terus bertambah di berbagai wilayah Indonesia. Hingga tahun 2023, PT Tahoe Pranata Indonesia telah mengelola lebih dari 10 cabang, dan jumlah ini terus meningkat seiring dengan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Sebagai bagian dari strategi pemasaran dan ekspansi, PT Tahoe Pranata Indonesia memanfaatkan media sosial sebagai sarana komunikasi dengan pelanggan dan calon mitra bisnis. Setiap brand yang berada di bawah naungan perusahaan ini memiliki akun media sosial sendiri, termasuk Instagram, Facebook, dan TikTok, yang digunakan untuk meningkatkan keterlibatan dengan

audiens. Selain itu, perusahaan juga mengoptimalkan berbagai platform digital, seperti Tokopedia, Shopee, Gojek, dan Grab, untuk memperluas jangkauan pasar dan memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam mengakses produk dan layanan mereka. Dengan pengalaman dan strategi yang telah terbukti, PT Tahoee Pranata Indonesia terus berinovasi untuk membantu bisnis berkembang lebih pesat, baik dalam aspek operasional, pemasaran, maupun ekspansi skala nasional.

2.1.1 Visi Misi

Setiap perusahaan yang ingin berkembang dan bertahan dalam persaingan bisnis membutuhkan arah dan tujuan yang jelas. PT Tahoee Pranata Indonesia menetapkan visi dan misi sebagai landasan utama dalam menjalankan operasional dan strategi bisnisnya.

1. VISI : *“Menjadi perusahaan bertaraf internasional melalui kemitraan di seluruh Indonesia dan mancanegara.”*

Visi ini mencerminkan komitmen PT Tahoee Pranata Indonesia untuk terus berkembang dan memperluas jangkauan bisnisnya, tidak hanya di dalam negeri tetapi juga di kancah internasional. Dengan membangun kemitraan strategis, perusahaan berupaya menciptakan jaringan bisnis yang luas dan berkelanjutan. Ekspansi ke pasar global menjadi salah satu tujuan utama, sejalan dengan peningkatan kualitas layanan dan inovasi dalam strategi bisnis.

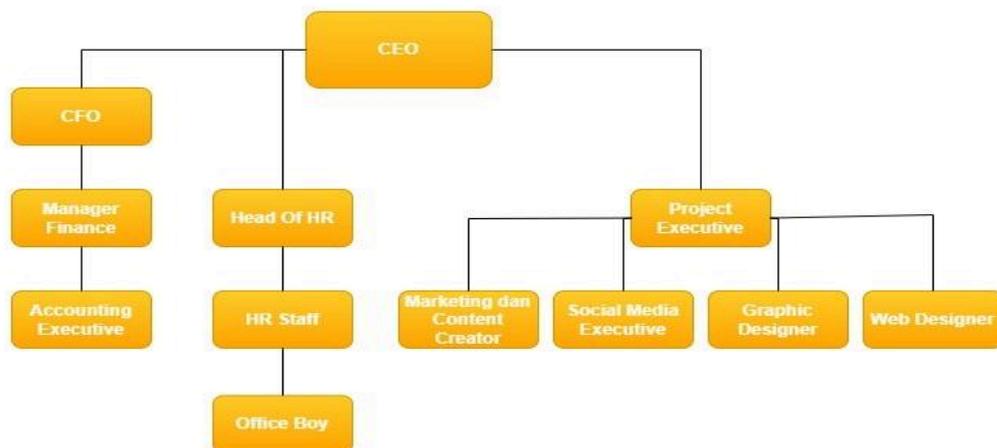
2. MISI : *“Menjadi perusahaan yang mensejahterakan karyawan dan memuaskan pelanggan serta turut berpartisipasi sebagai penggerak ekonomi bagi negara Indonesia.”*

Misi PT Tahoee Pranata Indonesia berfokus pada tiga aspek utama, yaitu kesejahteraan karyawan, kepuasan pelanggan, dan kontribusi terhadap perekonomian Indonesia. Perusahaan berkomitmen untuk menciptakan lingkungan kerja yang sehat, memberikan pelatihan, serta menyediakan kesempatan pengembangan karier guna meningkatkan kesejahteraan karyawan.

Selain itu, PT Tahoee Pranata Indonesia selalu mengutamakan kepuasan pelanggan dengan menghadirkan produk dan layanan berkualitas tinggi yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Melalui inovasi dan strategi bisnis yang efektif, perusahaan terus berupaya memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan mitra bisnisnya. Tidak hanya berorientasi pada pertumbuhan internal, PT Tahoee Pranata Indonesia juga berperan sebagai penggerak ekonomi dengan membuka peluang kemitraan, menciptakan lapangan kerja, serta mendukung perkembangan bisnis lokal dan UMKM di Indonesia. Dengan misi ini, perusahaan berupaya untuk tidak hanya mencapai kesuksesan bisnis, tetapi juga memberikan dampak positif bagi ekosistem industri dan perekonomian nasional.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

PT Tahoee Pranata Indonesia memiliki struktur organisasi yang dirancang untuk memastikan setiap fungsi dalam perusahaan berjalan secara optimal. Struktur ini mencerminkan pembagian tanggung jawab di berbagai divisi, yang bekerja sama untuk mencapai visi dan misi perusahaan.



Gambar 2.1 — Struktur Organisasi PT Tahoee Pranata Indonesia

Sumber: Dokumen PT Tahoee Pranata Indonesia, 2025

Di puncak struktur, terdapat CEO (Chief Executive Officer), yang bertanggung jawab atas keseluruhan operasional dan strategi perusahaan. Di bawahnya, terdapat tiga posisi eksekutif utama:

1. CFO (Chief Financial Officer) – Bertanggung jawab atas manajemen keuangan, termasuk pengelolaan dana, pelaporan keuangan, serta pengawasan divisi Purchasing Manager dan Accounting & Finance. Divisi ini juga memiliki beberapa internship untuk mendukung kegiatan operasional.
2. COO (Chief Operating Officer) – Memimpin aspek operasional perusahaan, termasuk mengawasi Broad Manager dan HRD (Human Resource Development). Broad Manager bertanggung jawab atas pengawasan operasional sehari-hari, dibantu oleh tim supervisi.
3. CMO (Chief Marketing Officer) – Berfokus pada strategi pemasaran dan penjualan. Di bawahnya terdapat Marketing Manager dan Sales Manager. Marketing Manager membawahi tim Marketing, Content Creator, dan E-Commerce Staff, yang bertugas mengelola strategi digital marketing serta penjualan online. Setiap divisi pemasaran ini juga memiliki tim internship untuk mendukung operasionalnya.

Struktur organisasi ini memungkinkan PT Tahoe Pranata Indonesia untuk mengoptimalkan operasionalnya dengan sistem kerja yang efisien dan terstruktur. Dengan adanya koordinasi yang baik antar divisi, perusahaan dapat terus berkembang dan memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.