

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Noya X 80 Proof merupakan sebuah nightclub eksklusif yang berlokasi di kawasan Pantai Indah Kapuk 2 (PIK 2), Jakarta. Salah satu pusat gaya hidup dan hiburan yang berkembang pesat di wilayah utara Jakarta. Berdiri sebagai bagian dari geliat industri hiburan malam premium, Noya hadir dengan memposisikan dirinya sebagai *"the greatest club in Southeast Asia"*, sebuah klaim yang ditopang oleh fasilitas berkelas, sistem tata suara mutakhir, pertunjukan tata cahaya yang memukau, serta deretan *disc jockey* (DJ) bertaraf internasional yang tampil secara reguler.

Nama "Noya" sendiri berakar pada filosofi yang dalam. Noya diilhami oleh kisah *The Divine Goddess of Creation* sebagaimana dituturkan oleh masyarakat Shipibo di Amazon, Peru. Sebagaimana *Tree of Light*, Noya dimaksudkan untuk menghadirkan energi, kreativitas, dan kesan kebangkitan kepada setiap orang yang merasakannya dan memancarkan keindahan, keanggunan, serta daya tarik magnetis yang melampaui hal-hal yang biasa. Filosofi inilah yang menjadi roh dari pengalaman yang ingin ditawarkan Noya kepada para tamunya dalam bentuk sebuah ruang di mana cahaya, suara, dan semangat menyatu untuk menciptakan momen yang tak terlupakan.

Kehadiran Noya X 80 Proof tidak dapat dilepaskan dari pesatnya perkembangan kawasan Pantai Indah Kapuk 2 (PIK 2) sebagai salah satu pusat gaya hidup dan hiburan malam yang paling dinamis di wilayah Jabodetabek. Dalam beberapa tahun terakhir, kawasan ini bertransformasi menjadi episentrum ekonomi kreatif yang dipadati oleh beragam lounge, bar, hingga club premium yang saling bersaing memperebutkan perhatian pengunjung. Tingkat persaingan yang tinggi serta kecenderungan pasar yang mudah jenuh (saturasi) menuntut setiap pelaku usaha untuk memiliki daya pembeda yang kuat. Dalam konteks inilah Noya berupaya menonjolkan diri, bukan sekadar melalui kemewahan fasilitas fisik,

melainkan melalui konsep pengalaman yang terkurasi secara tematik pada setiap penyelenggaraan event.

Positioning sebagai “the greatest club in Southeast Asia” membawa konsekuensi berupa tuntutan konsistensi kualitas yang tinggi pada setiap aspek operasional, mulai dari kurasi musik, tata panggung, hingga ketersediaan produk minuman premium. Konsistensi semacam ini menjadi semakin menantang mengingat karakteristik bisnis hiburan malam yang sangat fluktuatif dan sangat dipengaruhi oleh jenis acara yang diselenggarakan. Kondisi tersebut menegaskan bahwa pengelolaan operasional Noya, termasuk perencanaan persediaan dan strategi pemasaran, memerlukan dukungan informasi yang akurat dan tepat waktu kebutuhan yang menjadi latar belakang bagi pemanfaatan data sebagaimana dibahas dalam laporan ini.

Sebagai sebuah usaha yang bergerak di bidang hiburan malam dan penjualan minuman beralkohol, model bisnis Noya sangat bertumpu pada penyelenggaraan *event*. Konsep ini sejalan dengan pemahaman akademis mengenai *event marketing* yang dikemukakan oleh Setiawan, Wibisono, dan Purwanegara (2022), yang mendefinisikannya sebagai strategi komunikasi pemasaran yang bersifat eksperiensial dan berorientasi pada keterlibatan. Dalam praktiknya, Noya menyelenggarakan beragam jenis event seperti *DJ Events*, *Mandarin Night*, *Suara*, hingga malam *Regular*, yang masing-masing menyasar segmen pengunjung dengan karakteristik dan preferensi yang berbeda. Pendekatan ini menegaskan posisi event bukan sekadar sebagai hiburan, melainkan sebagai instrumen utama yang membentuk pengalaman sekaligus mendorong perilaku konsumsi tamu.

2.1.1 Visi Misi

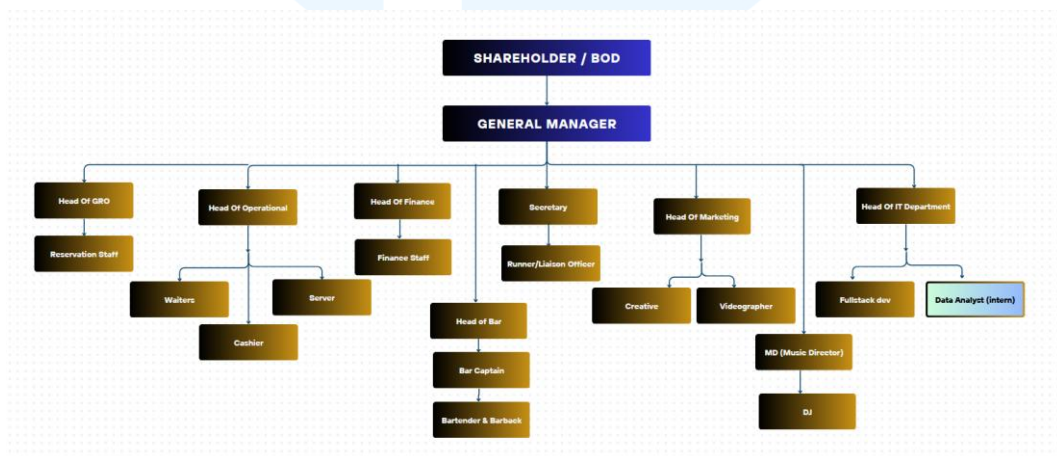
Berdasarkan positioning dan filosofi yang diusung, arah perusahaan dapat dirumuskan sebagai berikut. **Visi** Noya X 80 Proof adalah menjadi destinasi hiburan malam terdepan di Asia Tenggara yang menghadirkan pengalaman sensorik tak tertandingi melalui perpaduan tata suara, visual, dan atmosfer kelas dunia.

Adapun **misi** yang menopang visi tersebut antara lain: (1) menghadirkan pengalaman hiburan eksklusif dan berkualitas tinggi melalui teknologi tata suara

dan tata cahaya mutakhir; (2) menyelenggarakan rangkaian event yang beragam dan kuratif untuk menjangkau berbagai segmen pengunjung; (3) memberikan layanan premium yang personal bagi tamu, termasuk fasilitas VIP; dan (4) membangun reputasi sebagai klub yang memadukan kemewahan dengan identitas filosofis yang khas.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menggambarkan pembagian tugas, wewenang, serta alur koordinasi antar bagian dalam sebuah perusahaan. Adanya struktur organisasi yang jelas memungkinkan setiap individu memahami posisi, tanggung jawab, dan garis pelaporannya, sehingga seluruh kegiatan operasional dapat berjalan secara terkoordinasi dan efisien. Struktur organisasi Noya X 80 Proof disusun secara hierarkis, dimulai dari pemegang saham hingga unit-unit operasional di tingkat pelaksana. Bagan struktur organisasi Noya X 80 Proof dapat dilihat pada Gambar 2.1 berikut :



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Noya X 80 Proof
Sumber: Dokumentasi Perusahaan (2025)

Berdasarkan Gambar 2.1, struktur organisasi Noya X 80 Proof dipimpin oleh Shareholder/Board of Directors (BOD) yang berada pada puncak hierarki. Pemegang saham dan dewan direksi memegang wewenang tertinggi dalam menetapkan arah strategis, kebijakan utama, serta pengambilan keputusan jangka panjang perusahaan. Di bawahnya, terdapat General Manager yang bertanggung jawab atas keseluruhan operasional perusahaan sehari-hari. General Manager

berperan sebagai penghubung antara kebijakan strategis dari pihak direksi dengan pelaksanaan operasional di lapangan, serta membawahi seluruh kepala bagian (*head*) yang menjalankan fungsi masing-masing.

Pada tingkat manajerial, General Manager membawahi enam bagian utama yang masing-masing dipimpin oleh seorang kepala bagian, yaitu Head of GRO (Guest Relations Officer), Head of Operational, Head of Finance, Secretary, Head of Marketing, serta Head of IT Department. Pembagian ini mencerminkan fungsi-fungsi inti yang dibutuhkan dalam menjalankan operasional sebuah *nightclub*, mulai dari pelayanan tamu, operasional lapangan, pengelolaan keuangan, administrasi, pemasaran, hingga dukungan teknologi informasi.

Head of GRO membawahi Reservation Staff yang bertugas mengelola reservasi tamu, termasuk pemesanan meja dan layanan VIP. Bagian ini menjadi titik awal interaksi antara perusahaan dengan pengunjung, sehingga berperan penting dalam membentuk kesan pertama dan menjaga kualitas pelayanan tamu.

Head of Operational memegang tanggung jawab atas kelancaran operasional di area klub dan membawahi beberapa posisi pelaksana, yaitu Waiters, Server, dan Cashier. Ketiga posisi ini merupakan garda terdepan dalam pelayanan langsung kepada pengunjung, baik dalam penyajian pesanan, pelayanan di meja, maupun proses transaksi pembayaran. Mengingat sifat bisnis Noya yang sangat bergantung pada pengalaman tamu, kinerja bagian operasional ini berpengaruh langsung terhadap tingkat kepuasan dan kenyamanan pengunjung.

Head of Finance membawahi Finance Staff yang menangani pencatatan, pengelolaan, serta pelaporan keuangan perusahaan. Bagian ini memastikan seluruh transaksi tercatat dengan akurat dan arus kas perusahaan terkelola dengan baik, termasuk dalam memantau pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk pada setiap *event*.

Secretary menjalankan fungsi administratif dan membawahi Runner/Liaison Officer yang bertugas sebagai penghubung antar bagian serta menangani kebutuhan koordinasi dan komunikasi internal maupun eksternal perusahaan. Selain itu,

struktur ini juga mencakup jalur khusus menuju area hiburan utama, yaitu Head of Bar yang membawahi Bar Captain, dan selanjutnya Bartender & Barback. Rangkaian posisi pada bagian bar ini bertanggung jawab atas penyajian dan pengelolaan minuman, yang merupakan salah satu sumber pendapatan utama Noya X 80 Proof.

Head of Marketing memegang peranan strategis dalam membangun citra dan menarik pengunjung melalui berbagai kegiatan promosi. Bagian ini membawahi tim Creative dan Videographer yang bertugas memproduksi konten visual untuk kebutuhan pemasaran, baik untuk media sosial maupun promosi *event*. Fungsi pemasaran ini sejalan dengan konsep *event marketing* sebagai strategi komunikasi pemasaran berbasis keterlibatan, di mana setiap *event* dirancang untuk membangun pengalaman dan mendorong ketertarikan pengunjung [1]. Selain itu, terdapat pula jalur menuju MD (Music Director) yang membawahi DJ, yang bertanggung jawab atas pengarahan musik dan penampilan *disc jockey* sebagai inti dari hiburan yang ditawarkan klub.

Head of IT Department bertanggung jawab atas seluruh dukungan teknologi informasi yang menunjang operasional perusahaan. Bagian ini membawahi dua posisi, yaitu Fullstack Developer dan Data Analyst (Intern). Fullstack Developer menangani pengembangan dan pemeliharaan sistem serta perangkat lunak yang digunakan perusahaan, sementara Data Analyst (Intern) yang merupakan posisi mahasiswa magang selama menjalani kerja magang yang bertugas mengolah dan menganalisis data transaksi penjualan menjadi informasi yang bermanfaat bagi pengambilan keputusan. Penempatan posisi *Data Analyst* di bawah Head of IT Department menunjukkan bahwa pengelolaan data di Noya X 80 Proof dipandang sebagai bagian dari fungsi teknologi informasi yang mendukung operasional perusahaan secara menyeluruh. Pemanfaatan data semacam ini sejalan dengan peran business intelligence dalam industri hospitality, yang memungkinkan perusahaan memantau operasional dan mengelola risiko secara lebih terukur berbasis data [17].

Secara keseluruhan, struktur organisasi Noya X 80 Proof memperlihatkan pembagian fungsi yang cukup lengkap untuk menopang operasional sebuah nightclub premium, mulai dari pelayanan tamu, operasional lapangan, keuangan, pemasaran, hingga dukungan teknologi informasi. Penempatan posisi Data Analyst di bawah Departemen IT, dan bukan di bawah divisi keuangan atau pemasaran, mencerminkan cara pandang perusahaan yang menempatkan pengelolaan data sebagai bagian dari infrastruktur teknologi yang melayani seluruh fungsi organisasi. Posisi ini memberikan keleluasaan bagi penulis untuk berkolaborasi lintas divisi, khususnya dengan Divisi Marketing pada pekerjaan yang berkaitan dengan promosi, sekaligus tetap berada dalam jalur pelaporan teknis di bawah Head of IT Department. Kedudukan yang strategis inilah yang memungkinkan hasil analisis data dapat dirancang agar relevan dengan kebutuhan berbagai bagian di perusahaan.

