

MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA STRATEGIK
Individual Task Presentation

Nama	: Bagus Ambada (19808141065)	
Kelas	: Manajemen U19	
Dosen Pengampu	: Prof. Setyabudi Indartono, MM., Ph.D.	Kamis, 26 Mei 2021

ROAD MAP: PT INDUSTRI JAMU SIDO MUNCUL TBK

A. Company Profile

Nama Perusahaan : PT Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul Tbk

Alamat Kantor : Lantai 1, Gedung Hotel Tentrem, Jl. Gajahmada No. 123, Semarang
50134, Indonesia

Telp./Email : (62 24) 7692 8811 / info@sidomuncul.co.id

Kode Saham : SIDO (IDX)

Bidang Usaha : Bergerak dalam bidang perindustrian jamu dan farmasi, perdagangan,
pengangkutan darat, jasa, dan pertanian

Tanggal Pendirian : 18 Maret 1975

Direktur Utama : David Hidayat

B. The Long Run Strategic Map

1. Visi

Menjadi perusahaan farmasi, obat tradisional, makanan minuman kesehatan, kosmetik, dan pengolahan bahan herbal yang dapat memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan.

2. Misi

- Mengembangkan produk-produk berbahan baku herbal dalam bentuk sediaan farmasi, obat tradisional, makanan minuman kesehatan, dan kosmetik berdasarkan penelitian yang rasional, aman, dan jujur.
- Mengembangkan penelitian obat-obat herbal secara berkesinambungan.
- Membantu dan mendorong pemerintah, institusi pendidikan, dunia kedokteran agar lebih berperan dalam penelitian dan pengembangan obat dan pengobatan herbal.
- Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya membina kesehatan melalui pola hidup sehat, pemakaian bahan-bahan alami, dan pengobatan secara naturopathy.
- Melakukan Corporate Social Responsibility (CSR) yang intensif.

- Mengelola perusahaan yang berorientasi ramah lingkungan.
- Menjadi perusahaan obat herbal yang mendunia

3. Pemetaan Strategi

Konsep ini diperkenalkan oleh Robert S. Kaplan dan David P. Norton sebagai kerangka kerja untuk mengembangkan dan menerapkan strategi berdasarkan perspektif *Balance Scorecard*. Setiap perspektif yang ada di dalam Pemetaan Strategi saling memiliki keterkaitan. Keempat perspektif tersebut yaitu:

a. Perspektif Finansial

- Investasi barang modal

Investasi barang modal Perseroan pada tahun buku adalah pengadaan mesin-mesin produksi dan pendukung

- Penjualan dan laba bersih

Perseroan menetapkan target pertumbuhan penjualan dan laba bersih di atas 10% dan akan mempertahankan kebijakan dividend payout ratio di atas 85% yang telah diterapkan sejak tahun 2018.

- Menambah asset

Investasi barang modal digunakan untuk pengadaan mesin-mesin produksi dan pendukung tahun berikutnya.

b. Perspektif Pelanggan

- Produk terjangkau dengan harga Murah

Berdasarkan hasil informasi, produk PT. Sido Muncul, rata-rata berkisar pada harga Rp 1.000 s/d Rp 3.000 per sachet, salah satu contohnya ialah Tolak Angin, Kukubima dan Jamu Anak Pintar.

- Kemasan Produk yang praktis

Kemudahan pada kemasan setiap produknya dengan menggunakan sachet untuk mempermudah pemakaian dengan menyobek atau mengguntingnya contohnya tolak angin dan menggunakan Botol dengan hanya membuka tutupnya.

- Memiliki Brand produk yang sudah dikenal

Produk PT. Sido Muncul, Tbk bukan hanya dikenal oleh masyarakat Indonesia namun produk tersebut telah menembus pasar asia.

- Menggunakan endorser yang sudah dikenal

Dalam mendapatkan pelanggan yang besar PT. Sido Muncul menggunakan endorser yang sudah terkenal, dan sedang booming, diantaranya Donny Kusuma, Alm. Mbah Marijan, Chris Jhon, Manny Pac, Ernest Prakasa, Agnes Monica, Denada, Rieke Diah Pitaloka (Oneng) dan lain-lain.

- Pemasaran dari hulu ke hilir

Telah banyak outlet-outlet yang didirikan oleh PT. Sido Muncul di seluruh Indonesia, selain itu produknya dapat mudah ditemukan di toko dan gerai-gerai modern seperti Alfamart, Indomart dan lainnya.

- Kerjasama penelitian yang baik dengan Universitas lokal

Kerjasama dengan Universitas Diponegoro Semarang, PPOT Universitas Gajah Mada Yogyakarta, Universitas Maranatha Bandung, Fakultas Farmasi Sanatadharma Yogyakarta, juga Universitas Sugijopranoto

c. Perspektif Internal

- Operations management processes

BISNIS PROSES PRODUK PT SIDO MUNCUL



- Customer management processes

Di masa pandemi, Sido Muncul berhasil menjaga kinerja penjualan yang stabil di mana segmen Jamu & Suplemen tetap menjadi kontributor utama penjualan, diikuti oleh segmen Makanan & Minuman, dan Farmasi. Sepanjang tahun 2020, Perseroan melakukan promosi yang difokuskan pada lima produk, yaitu Tolak Angin Cair

Grup, Kuku Bima Energi, Susu Jahe, Kopi Jahe, Tolak Linu dan Vit C1000. Selain itu, Perseroan menjalankan Program Mekar 2020 untuk meningkatkan transaksi produk-produk Sido Muncul. Pada tahun 2020, terjadi kecenderungan perubahan pola pembelian konsumen dari offline ke online. Oleh karena itu Perseroan melakukan peningkatan dan perbaikan penjualan melalui platform digital eCommerce atau Market Place yang ada disamping memperbaiki web penjualan Sido Muncul. Strategi ini berhasil meningkatkan penjualan eCommerce hingga 11 kali lipat dibandingkan tahun 2019.

- Innovation processes

Sido Muncul berhasil mengambil peluang dari tren “back to nature” dan gaya hidup sehat yang terus berkembang. Masyarakat berusaha melindungi diri dari paparan terpapar virus Covid-19 dengan mengkonsumsi suplemen kesehatan untuk meningkatkan daya tahan tubuh, terutama yang berasal dari bahan-bahan alami tradisional seperti jamu. Menangkap peluang tersebut, Sido Muncul meluncurkan 16 produk baru, termasuk produk herbal, suplemen, dan vitamin, sepanjang tahun 2020.

- Regulatory and social processes

Sepanjang tahun 2020 Perseroan melakukan berbagai penyesuaian di bidang pengelolaan SDM. Penerapan protokol kesehatan untuk mencegah dampak Covid-19 wajib dilaksanakan oleh seluruh karyawan agar proses produksi dan operasional tetap dapat berjalan tanpa mengabaikan aspek kesehatan dan keselamatan karyawan.

d. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

- Human capital

Pada tahun 2020 pengelolaan SDM Perseroan difokuskan pada tiga aspek 3C (*Culture, Capabilities, Collaboration*), yaitu:

- 1) *Culture of excellence*: memperkuat budaya untuk lebih unggul dengan menjadikan nilai-nilai Sido Muncul sebagai dasar dari setiap inisiatif pertumbuhan bisnis perseroan.
- 2) *Capabilities*: menghasilkan tim yang berkinerja tinggi melalui berbagai program pengembangan karyawan yang didukung oleh pemeliharaan dan peningkatan kondisi kesehatan karyawan dengan melengkapi fasilitas

pendukung protokol kesehatan, pemberian vitamin khususnya produk-produk Sido Muncul, dan pemeriksaan kesehatan rutin, terutama di masa pandemic

3) *Collaboration*: melakukan penyeragaman kebijakan SDM di grup Perseroan secara bertahap.

- Information capital

Sido Muncul memiliki Departemen Teknologi Informasi (IT Department) yang bertanggung jawab atas seluruh kegiatan IT di Perseroan termasuk operasional, infrastruktur serta pengembangan aplikasi bisnis. Tugas pokok dan tanggung jawab IT Departemen adalah:

- 1) Meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses bisnis dengan cara memindahkan aktivitas-aktivitas bisnis perusahaan yang bersifat klerikal dan berulang (repetitive activities) ke dalam sistem IT untuk menghindari duplikasi kerja.
- 2) Meningkatkan sistem kontrol yang baik dan meminimalisir kesalahan manusia dengan membangun sistem “*built in control application*”.
- 3) Membangun sistem IT untuk menyediakan data bisnis secara cepat dan akurat yang dapat membantu manajemen melakukan analisis kinerja dan membantu perbaikan proses bisnis mulai dari level operasional hingga manajemen puncak

- Organization capital

PT Sido Muncul menerapkan nilai-nilai dan budaya perusahaan agar visi dan misi dapat tercapai. Antara lain sebagai berikut:

- 1) Fokus pada Pemangku Kepentingan → Menjaga hubungan yang kuat dengan pemegang saham, investor, pelanggan, pemasok, dan pemerintah; berkontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan.
- 2) Berintegritas → Secara konsisten melakukan segala sesuatu dengan benar, jujur, terbuka, beretika, dan tulus.
- 3) Menghargai Perbedaan → Menghormati gagasan, kelebihan, minat, dan latar belakang orang lain; memanfaatkan kecerdasan kolektif, menciptakan kegembiraan; mendorong keterlibatan dan keinginan untuk meraih yang terbaik
- 4) Unggul → Melakukan penyempurnaan secara konsisten dan berkelanjutan, selalu berusaha mencapai kinerja melampaui target, bersemangat untuk terus belajar dan berkembang.

C. Road Map of Firms Strategies

1. 2016: Meraih Pertumbuhan

PT Sido Muncul bekerja keras membangun dan menjaga reputasi dengan meneguhkan komitmen untuk kesempurnaan mutu dan kepuasan pelanggan. Kesetiaan dan kebanggaan terhadap profesi kami tunjukkan dengan terus berinovasi untuk menghasilkan produk jamu warisan budaya leluhur dengan cita rasa modern serta menerapkan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif. Kini saatnya Sido Muncul memantapkan langkah, meraih pertumbuhan dengan penuh percaya diri.

2. 2017: Gaya Hidup yang Lebih Berkualitas

Sido Muncul melibatkan petani sekitar dengan menjadikan mereka mitra binaan Sido Muncul untuk menghasilkan bahan baku yang berkualitas melalui penyuluhan dan pemberdayaan masyarakat. Kesadaran akan mutu hasil pertanian yang baik akan meningkatkan pendapatan ekonomi petani sehingga turut membantu pemerintah dalam program pengentasan kemiskinan. Melalui upaya riset dan pengembangan yang ditunjang dengan peralatan penelitian yang mutakhir, serta kerja sama dengan lembaga penelitian dan universitas, maka kualitas produk herbal Sido Muncul dapat bersaing secara global.

3. 2018: Continuously Improving The Quality of Life

Kini, ketika pola hidup sehat dengan slogan “back to nature” telah menjadi tren masyarakat dunia, Sido Muncul telah berada di posisi terdepan untuk menghadirkan produk-produk jamu dan obat herbal modern. Untuk mendukung strategi perluasan pasar baik di dalam negeri maupun pasar ekspor di tahun-tahun mendatang, Sido Muncul terus mengembangkan fasilitas produksi. Mesin-mesin kami menggunakan teknologi modern yang terkomputerisasi dan terintegrasi untuk memacu peningkatan kapasitas sekaligus mencapai skala keekonomian produksi yang paling efisien. Komitmen kami adalah mencapai kesempurnaan mutu dan kepuasan konsumen, serta terus berinovasi untuk membantu masyarakat Indonesia mencapai kualitas hidup terbaik.

4. 2019: Inspiring for a Better Life

Sido Muncul berinteraksi dengan para bakul jamu, pedagang warung, petani, nelayan kecil, komunitas sekitar yang sederhana, pekerja sektor formal dan informal, hingga masyarakat kelas menengah atas dan generasi milenial yang praktis, enerjik dan menyukai gaya hidup sehat. Sido Muncul bekerja keras untuk menghadirkan produk-produk jamu dan obat herbal yang aman dan berkualitas untuk melestarikan kearifan lokal dan tradisi leluhur, kami dedikasikan bagi peningkatan kualitas kesehatan

masyarakat melalui pemanfaatan bahan-bahan herbal alami untuk meraih kehidupan yang lebih sehat, lebih baik, dan lebih berkualitas.

5. 2020: Making Lives Brighter

Sejak awal tahun 2020, dunia menghadapi bencana pandemi COVID-19 yang berdampak luar biasa bagi seluruh aspek kehidupan. sebagai perusahaan yang bergerak di industri jamu dan farmasi, Sido Muncul dengan produk-produknya yang didominasi produk herbal terstandar dan modern, berada di barisan depan memberikan kontribusi untuk membantu menyehatkan dan meningkatkan daya tahan tubuh masyarakat Indonesia, bekerja keras memacu produksi agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan menjaga ketersediaan stok yang cukup. Penjualan melalui segmen modern trade dan platform digital menunjukkan grafik peningkatan yang signifikan di masa pandemi ini. Bagi kami, selalu ada harapan dan optimisme bahwa awan kelam pandemi akan segera berlalu dan kehidupan akan menjadi lebih cerah.

D. Strategic Statements on Various Specific Objectives

Perseroan menetapkan 4 pilar strategi yang akan difokuskan pada 2021:

1. Mengoptimalkan penetrasi distribusi pasar domestik dan produk diversifikasi,
2. Mengupayakan pemulihan pasar ekspor dan ekspansi ke pasar ekspor baru,
3. Memperkuat kehadiran produk Sido Muncul di dunia digital: media sosial dan *market place*,
4. Mempertahankan margin dan meningkatkan proses bisnis Perseroan.

E. Organizational Development Strategies Information

1. Memperkuat Tata Kelola

Perseroan telah berkomitmen untuk menerapkan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG) di dalam pengelolaan perusahaan sesuai peraturan perundang-undangan dan best practice. Kualitas penerapan GCG dievaluasi secara berkala dan ditingkatkan melalui penyempurnaan perangkat dan kebijakan GCG dan prosedur operasi standar (SOP) untuk memastikan penerapan GCG berjalan semakin baik.

2. Mengembangkan Talenta yang Inovatif

Pandemi global Covid-19 menjadi tantangan besar bagi Perseroan untuk lebih adaptif dan inovatif dalam mengelola sumber daya manusia (SDM). Masa pandemi menjadi momentum untuk melakukan optimalisasi pemberdayaan SDM. Perseroan harus melakukan transformasi budaya kerja dan mobilitas karyawan karena kebijakan work

from home (WFH) atau bekerja di rumah selama pembatasan sosial berskala besar yang diberlakukan di beberapa wilayah.

3. Pengembangan SDM telah dijelaskan di Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan bagian Human Capital, [cek kembali](#).

4. Pengembangan Teknologi Informasi

Pada tahun 2021, IT Department akan melaksanakan proyek-proyek pengembangan IT sebagai berikut:

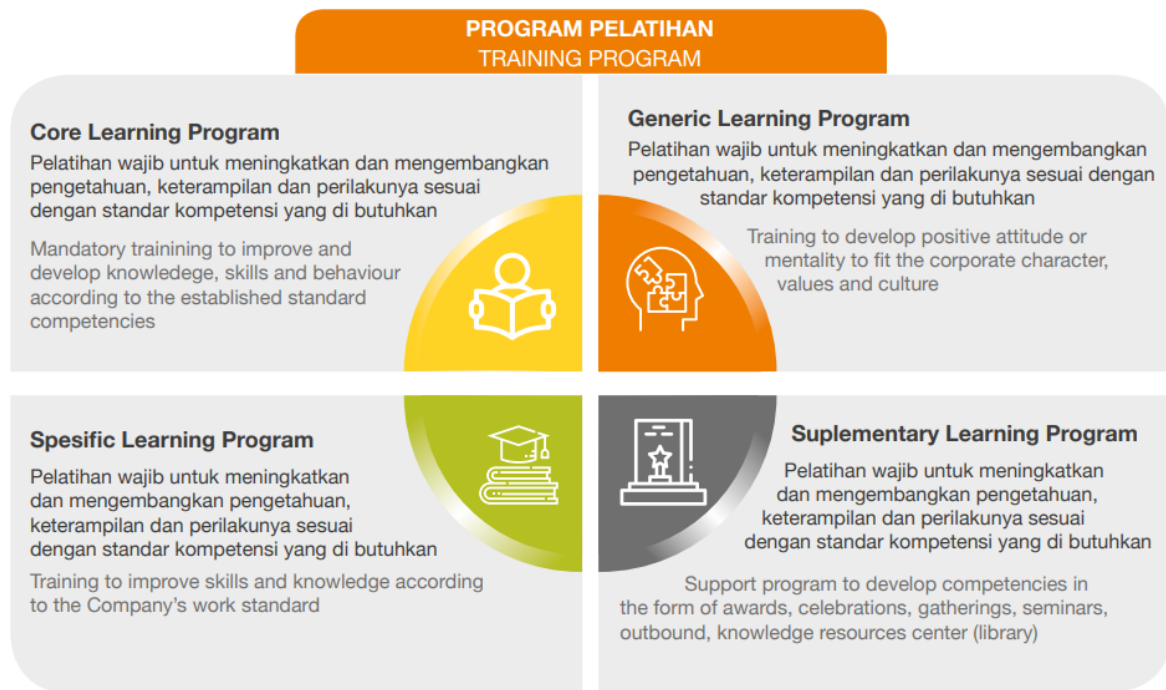
- a. Peningkatan Sistem Informasi Human Resource khususnya untuk proses rekrutmen dan administrasi sebagai upaya beradaptasi dengan situasi normal baru.
- b. Inisiasi awal untuk implementasi sistem keamanan teknologi informasi ISO 27001 untuk meningkatkan keamanan data Perseroan.
- c. Melanjutkan implementasi Sales Force Automation (SFA) untuk distributor di luar Jawa dan Bali.
- d. Implementasi Document Management System untuk pengelolaan arsip perusahaan dan memonitor kontrak yang akan habis masa berlaku.
- e. Implementasi sistem tracking pengiriman dari pabrik ke distributor untuk memudahkan proses monitoring logistik perusahaan.

5. Pengembangan *Corporate Social Responsibility*

Sejak tahun 2014 Sido Muncul telah mengembangkan program-program pengembangan komunitas yang telah menghasilkan dampak ekonomi berganda (multiplier effect) dan menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di tahun 2020, program-program tersebut terbukti telah membantu memperkuat ketahanan ekonomi komunitas sekitar kami di masa pandemi.

F. Personal Development Strategies Information

Perseroan menyelenggarakan program-program pelatihan untuk karyawan yang terbagi dalam 4 kelompok program, yaitu; *core learning program*, *generic learning program*, *specific learning program*, dan *supplementary learning program*. Pada tahun 2020, Perseroan menyelenggarakan 262 program pelatihan yang diikuti oleh 8.951 peserta dari PT Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul Tbk dan entitas anak dengan total 26.044 jam pelatihan. Karena kondisi pandemi Covid-19, pelatihan sebagian besar diselenggarakan secara daring dengan mentor internal sehingga jumlah biaya pelatihan tahun 2020 hanya sebesar Rp144 juta.



G. Application of Objectives Strategies

1. Penerapan GCG

Implementasi GCG di tahun 2020 sudah semakin dipertegas antara lain dengan memasukkan kriteria anti *fraud* ke dalam penilaian kinerja secara kolektif. Langkah ini diharapkan dapat meningkatkan kepedulian semua lini untuk menekan potensi kejadian *fraud* di Perseroan.

Untuk meneguhkan kembali komitmen seluruh insan Perseroan dalam mematuhi Kode Etik Perusahaan (*Code of Conduct*), menanamkan nilai-nilai Sido Muncul dan meningkatkan integritas dalam bekerja, pada tahun 2020 Perseroan mengkampanyekan tagline AYO KERJA BERSIH untuk menyosialisasikan Kode etik Perusahaan dan Sistem Pelaporan Pelanggaran (*Whistleblowing System/WBS*) sebagai sarana bagi siapapun untuk melaporkan setiap dugaan terjadinya perilaku tidak legal, tidak bermoral atau praktik lain yang tidak sah di dalam Perseroan.

2. Penyesuaian di bidang pengelolaan SDM

Sepanjang tahun 2020 Perseroan melakukan berbagai penyesuaian di bidang pengelolaan SDM. Penerapan protokol kesehatan untuk mencegah dampak Covid-19 wajib dilaksanakan oleh seluruh karyawan agar proses produksi dan operasional tetap dapat berjalan tanpa mengabaikan aspek kesehatan dan keselamatan karyawan. Upaya-upaya preventif yang dilakukan antara lain:

- Menyiapkan infrastruktur fisik di lingkungan kerja untuk menjaga agar karyawan tetap berjarak dalam melakukan aktivitasnya (tempat kerja, mushala, toilet, kantin, tempat absensi)
- Meningkatkan daya tahan tubuh karyawan dengan pemberian vitamin dan suplemen produk Sido Muncul secara rutin (Vit C, TAC dan kapsul JSH).
- Sosialisasi protokol kesehatan melalui poster, majalah web internal “Guyub Rukun”, dan pada sesi-sesi pelatihan baik online maupun offline.
- Monitoring kondisi kesehatan karyawan, baik melalui poliklinik perusahaan maupun cek secara online (pengisian Google form, timestamp).

Keterbatasan untuk melaksanakan program-program pengembangan kompetensi tidak menghalangi penyelenggaraan program pembelajaran secara online dengan mentor internal. Format pelatihan terutama dalam bentuk sharing session di mana karyawan didorong untuk lebih aktif berbagi pengetahuan dan pengalaman kepada karyawan lain, studi kasus, bedah buku dan sebagainya. Jumlah jam pelatihan pada 2020 justru meningkat menjadi 26.044 jam orang pelatihan dengan 262 program, dibandingkan 24.795 jam orang pelatihan dengan 203 program pada tahun 2019. Pada tahun 2020 Perseroan menyelenggarakan program “*Marketing Young Talent Development Program*”. Program ini bertujuan untuk mempersiapkan generasi pembaharu di bidang pemasaran sebagai talenta masa depan yang siap menghadapi tantangan kompetisi bisnis. Di bidang operasi, Perseroan menyelenggarakan program Sido Group Activity (SGA) untuk meningkatkan keterlibatan karyawan untuk melakukan perbaikan di unit kerjanya.

3. Pengembangan Teknologi Informasi

Berikut ini penerapan program pengembangan IT PT Sido Muncul pada tahun 2020 yang telah berhasil diaplikasikan.

- a. Melaksanakan program pelatihan IT untuk meningkatkan kemandirian pengguna IT dalam penyelesaian permasalahan/kendala yang dihadapinya dalam mengoperasikan perangkat IT.
- b. Implementasi Disaster Recovery Plan untuk memastikan ketersediaan akses informasi yang menunjang keberlangsungan proses bisnis;
- c. Implementasi Sales Force Automation (SFA) untuk distributor di seluruh pulau Jawa, Bali, dan sebagian Sumatera dan Kalimantan. Implementasi ke seluruh distributor Perseroan akan dilanjutkan pada 2021.
- d. Implementasi sistem e-procurement.

- e. Implementasi serialisasi di PT Berlico Mulia Farma untuk memenuhi aturan BPOM terhadap industri farmasi sebagai upaya perlindungan konsumen. Dengan serialisasi, obat-obatan yang beredar di pasaran dapat diidentifikasi dan dilacak keasliannya.
- f. Mengembangkan Capex Online; sistem informasi berbasis web untuk mengontrol realisasi belanja modal agar tetap sesuai dalam koridor anggaran dan mempercepat proses approval.

4. Corporate Social Responsibility

Berikut ini adalah program CSR dari PT Sido Muncul yang telah berjalan hingga sekarang.

No.	Jenis Kegiatan Activities	
Karikatif Charity		
1	Beasiswa pendidikan untuk siswa dan gaji guru honorer	Educational scholarships for students and honorary teacher salaries
2	Pemberian dana operasional kegiatan lembaga keagamaan	Providing operational funds for religious institutions activities
3	Santunan kaum dhuafa Kabupaten Semarang	Donation for the poor in Semarang Regency
4	Santunan kaum dhuafa Kota Yogyakarta	Donation for the poor in Yogyakarta
5	Sumbangan hewan kurban dalam rangka Idul Adha	Donation of sacrificial animals for Eid al-Adha
6	Operasi katarak	Cataract surgery
7	Operasi bibir sumbing	Cleft lip surgery
8	Mudik Gratis	Free Homecoming
9	Bantuan Bencana	Disaster Relief
Infrastruktur Infrastructure		
1	Bantuan sarana prasarana umum	Public infrastructure assistance
2	Dukungan untuk pembangunan/renovasi rumah ibadah	Support for houses of worship construction/renovation
3	Perbaikan rumah tidak layak huni Ring-1	Rehabilitation uninhabitable house in Ring-1
Peningkatan Kapasitas Capacity Building		
1	Edukasi kunjungan pabrik	Factory visit for education
Pengembangan Masyarakat Community development		
1	Pemberian makanan tambahan untuk Posyandu	Providing additional meal for Posyandu
2	Desa Wisata Buah dan Rempah Gudangharjo	Gudangharjo Fruit and Spices Tourism Village
3	Desa Wisata Buah Alpukat Bergas Kidul	Bergas Kidul Avocado Tourism Village
4	Desa Wisata Buah Durian Diwak	Diwak Durian Tourism Village
5	Desa Inspirasi Padi	Rice Inspiration Village
6	Desa Rempah Sambirata	Sambirata Spice Village

H. Evaluation of Firms Strategies

Strategi bisnis dan pengelolaan SDM pada PT Sido Muncul dapat dibilang sangat baik, meskipun pada tahun 2020 kemarin kondisi ekonomi sedang tidak baik akibat efek dari pandemic Covid-19. Hal ini terbukti dalam *annual report* PT Sido Muncul tahun 2020 yang dipublikasikan di *website* idx.co.id, dijelaskan bahwa PT Sido Muncul membukukan penjualan bersih sebesar Rp3,34 Triliun, dengan pertumbuhan penjualan sebesar 8,7% dan laba bersih naik Rp934,02 Miliar atau 15,6% dibandingkan tahun 2019. Selain itu, disaat banyak

perusahaan yang melakukan PHK pada karyawan untuk bertahan dari dampak pandemi Covid-19, jumlah total karyawan pada PT Sido Muncul, justru bertambah sebesar 0,1%

Komposisi Karyawan berdasarkan Jenis Gender

Employee based on Gender

Jenis Kelamin Gender	2020	2019	Perubahan Change (%)
Laki-laki Male	2.036	2.131	-4,5%
Perempuan Female	2.056	1.957	5,1%
Jumlah Total	4.092	4.088	0,1%

Namun demikian, seluruh jajaran manajemen perusahaan harus terus melakukan inovasi dan membaca trend dunia yang terus berkembang agar PT Sido Muncul dapat menjadi lebih baik lagi. Kedepannya, seiring dengan pencapaian-pencapaian perusahaan yang semakin baik, perusahaan harus semakin memperhatikan karyawannya agar kesejahteraan seluruh anggota organisasi/perusahaan menjadi semakin baik dan citra perusahaan menjadi semakin bagus.