

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

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. Budaya Organisasi

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

1) *Stakeholders Focus* (Fokus pada Pemangku Kepentingan)

Menjaga hubungan yang kuat dengan pemegang saham, investor, pelanggan, pemasok, dan pemerintah; berkontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan.

2) *Integrity* (Berintegritas)

Secara konsisten melakukan segala sesuatu dengan benar, jujur, terbuka, beretika, dan tulus.

3) *Diversity* (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) *Outperforming* (Unggul)

Melakukan penyempurnaan secara konsisten dan berkelanjutan, selalu berusaha mencapai kinerja melampaui target, bersemangat untuk terus belajar dan berkembang.

Dasar Pengelolaan dalam Penciptaan Nilai



Fokus pada peningkatan kapasitas produksi, inovasi, ekspansi pasar, promosi, perbaikan kualitas sistem distribusi dan efisiensi di semua lini untuk menghasilkan manfaat yang optimal bagi seluruh pemangku kepentingan.

Diversity of skill, knowledge and experience

Organisasi dan SDM yang Unggul

- Efektivitas organisasi
- Engevaluasi kinerja operasional dan keuangan triwulanan, semesteran dan tahunan

C. Description of Each Stages Objectives

1. Menciptakan nilai bagi pemangku kepentingan

Stakeholder dibedakan menjadi: Pemegang saham, Investor, Pelanggan, Pemasok, Pemerintah, Masyarakat dan Lingkungan. Dengan berfokus pada peningkatan kapasitas produksi, inovasi, ekspansi pasar, promosi, perbaikan kualitas sistem distribusi dan efisiensi di semua lini, perseroan berkomitmen untuk:

- Menjaga pertumbuhan yang berkelanjutan

Untuk menghasilkan manfaat yang optimal bagi pemangku kepentingan, Sido Muncul menerapkan strategi efisiensi di semua lini secara berkelanjutan dan melakukan upaya terus-menerus untuk meminimalkan dampak proses produksi dan kegiatan pendukung terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar.

- Pencapaian kinerja

Sido Muncul menjaga kinerja penjualan yang stabil dengan bergerak cepat untuk menyesuaikan diri terhadap situasi yang menantang ini dengan menyusun ulang strategi bisnis dan menetapkan inisiatif-inisiatif baru untuk meraih hasil terbaik bagi pemangku kepentingan.

- Distribusi ekonomi

Informasi mengenai nilai ekonomi (berisi aliran modal dan dampak utama ekonomi) yang dihasilkan dan didistribusikan oleh perusahaan kepada pemangku kepentingannya dapat mengungkapkan indikasi dasar tentang cara perusahaan menghasilkan imbal hasil dari kegiatan usahanya untuk para pemangku kepentingan.

2. Organisasi dan SDM yang unggul

Pengembangan dan penguatan aspek organisasi, aspek SDM (people) dan aspek infrastruktur menuju organisasi dan SDM unggul. Perseroan fokus pada pengelolaan 3C (Culture, Capabilities, Collaboration), yaitu:

- *Culture of excellence*: memperkuat budaya untuk lebih unggul dengan menjadikan nilai-nilai Sido Muncul sebagai dasar dari setiap inisiatif pertumbuhan bisnis perseroan.
- *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
- *Collaboration*: melakukan penyeragaman kebijakan SDM di grup Perseroan secara bertahap.

3. Diversity of skill, knowledge and experience

Perseroan sangat menghargai keberagaman dan mendorong praktik keberagaman di seluruh aktivitas. Dalam pengelolaan SDM, perseroan mengidentifikasi banyak faktor keberagaman seperti suku, agama, gender, ras dan usia. Sehingga SDM dari perseroan mempunyai keberagaman *skill*, *knowledge* dan *experience* yang dapat membantu pekerjaan, penyelesaian masalah dan pengambilan keputusan.

4. Efektivitas organisasi

Meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses bisnis dengan memperhatikan tata kelola perusahaan (GCG) dan RnR yang jelas.

5. Engevaluasi kinerja operasional dan keuangan triwulanan, semesteran dan tahunan

Perseroan melakukan evaluasi kualitas secara bekala (GCG, kinerja karyawan & manajemen, efektivitas manajemen risiko, efektivitas pengendalian internal, dan program CSR)

D. 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 ditunjukkan 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 menggunakan teknologi modern yang terkomputerisasi dan terintegrasi untuk memacu peningkatan kapasitas sekaligus mencapai skala keekonomian produksi yang paling efisien. Komitmen perseroan 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, 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.

E. 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: medial sosial dan *market place*,
4. Mempertahankan margin dan meningkatkan proses bisnis Perseroan.

Selanjutnya perseroan membagi strategi menjadi beberapa prioritas, antara lain:

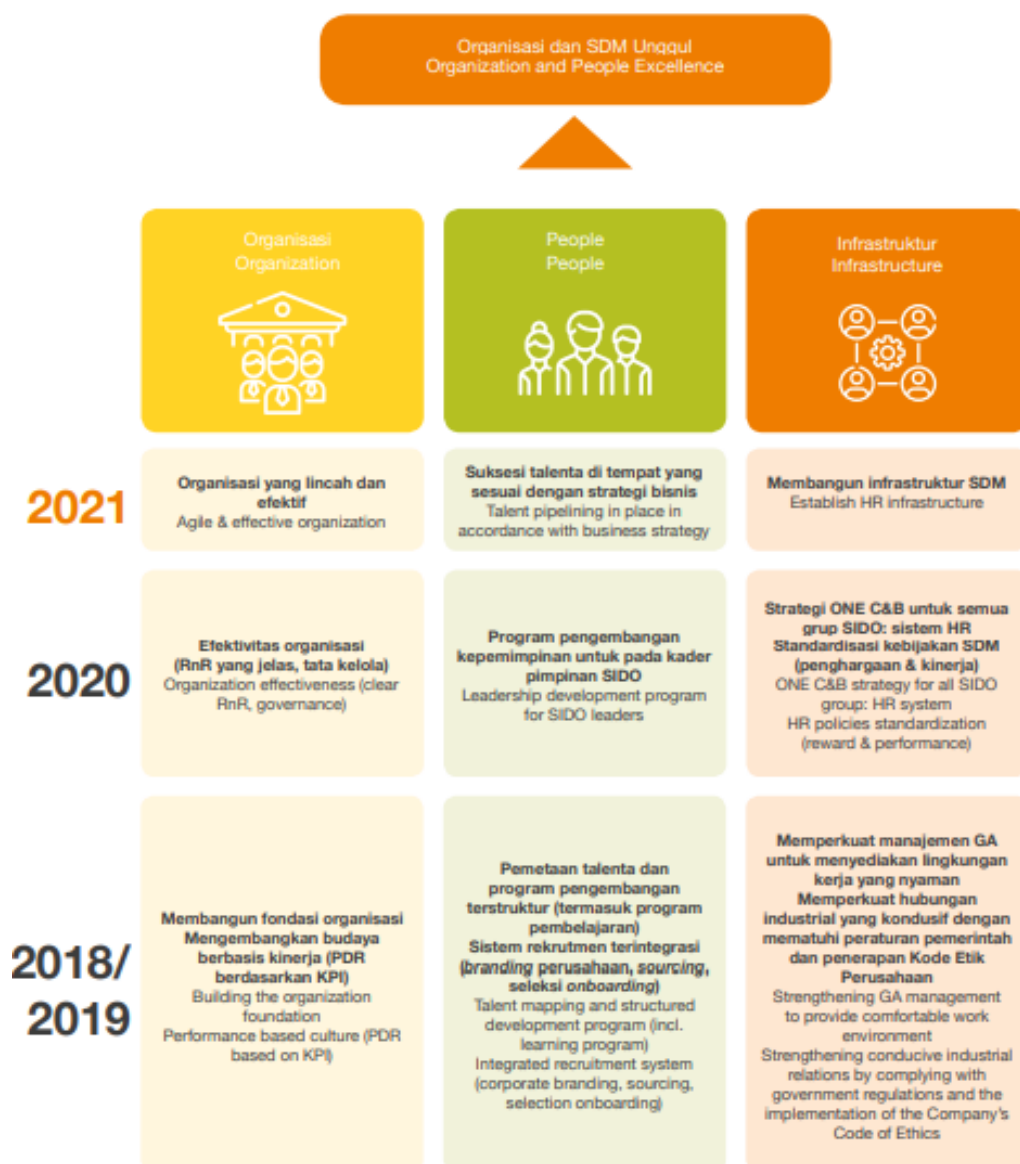
Prioritas 1: Pengembangan SDM

1. Meningkatkan kompetensi SDM → perseroan menyediakan kesempatan pelatihan dan pembelajaran bagi karyawan untuk meningkatkan kapabilitas individu dan perbaikan kinerja yang berkesinambungan (*continuous improvement*) agar karyawan dapat terus tumbuh berkembang bersama Sido Muncul.
2. Menanamkan nilai-nilai budaya → Budaya organisasi berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Oleh karena itu, melalui berbagai kesempatan, Perseroan selalu menyosialisasikan nilai-nilai yang telah ditanamkan oleh pendiri Sido Muncul.
3. Melakukan penilaian kinerja dan pengembangan karir → Penilaian kinerja bertujuan untuk mengetahui tingkat pencapaian kinerja karyawan, mengidentifikasi kekurangan

dan kelebihan karyawan dan menentukan program pengembangan yang dibutuhkan oleh karyawan bersangkutan.

4. Memperhatikan kebijakan remunerasi → Perseroan menetapkan kebijakan remunerasi yang adil berbasis kompetensi dan prestasi. Hal tersebut bertujuan untuk menjaga dan meningkatkan motivasi kerja serta rasa keterikatan karyawan terhadap perusahaan.
5. Meminimalisir tingkat *turn over* → Perseroan berupaya memberikan rasa aman dan nyaman bagi karyawan dalam bekerja.

Berikut ini adalah *road map* pengembangan SDM



Upaya-upaya preventif yang dilakukan melalui HR business partner di masing-masing lokasi antara lain:

- Menyiapkan infrastruktur fisik di lingkungan kerja untuk menjaga agar karyawan tetap berjarak dalam melakukan aktivitasnya (tempat kerja, musala, toilet, kantin, tempat absen)
- Meningkatkan daya tahan tubuh karyawan dengan pemberian vitamin dan suplemen produk Sido Muncul secara rutin (Vit C, Tolak Angin Cair 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)

Prioritas 2: Pengembangan Teknologi Informasi

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.

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

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

Prioritas 3: Menyesuaikan Tata Kelola Perusahaan (GCG, Manajemen Risiko, dan Sistem Pengendalian Internal)

1. Seluruh insan Perseroan telah berkomitmen untuk menerapkan prinsip-prinsip GCG di dalam pengelolaan perusahaan sejalan dengan nilai-nilai Sido Muncul yang menjunjung tinggi integritas, keberagaman, berkomitmen untuk bekerja di atas standar, serta menempatkan kepentingan pemangku kepentingan, masyarakat, dan lingkungan sekitar sebagai prioritas utama.
2. Dalam menjalankan manajemen risiko, Perseroan selalu berinovasi untuk mendapatkan cara-cara yang lebih efektif dan efisien. Kerangka kerja manajemen risiko Perseroan mengacu pada best practice antara lain melalui tindakan-tindakan sebagai berikut:
 - Melakukan identifikasi risiko melalui kegiatan audit yang dilakukan secara berkala.
 - Menganalisis dampak dan aktivitas mitigasi risiko untuk dituangkan ke dalam SOP.
 - Memantau pelaksanaan SOP dan menelaah kecukupan SOP.
3. Selanjutnya perseroan melakukan penyesuaian sistem pengendalian internal mulai dari Kode Etik, Kebijakan, SOP hingga Instruksi Kerja yang disinergikan dengan penerapan penilaian Key Performance Indicator (KPI). KPI menjadi alat dari manajemen agar seluruh kegiatan operasional Perseroan terintegrasi untuk mencapai target yang telah ditetapkan.

Prioritas 4: Mengembangkan Program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan

Sido Muncul berkomitmen untuk 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 di masa pandemi. Berikut ini strategi untuk menetapkan langkah-langkah yang tepat dan terukur agar setiap program dapat berjalan efektif dan efisien.

Tujuan Objective	Strategi Strategy
Berkontribusi pada pengembangan lingkungan dan masyarakat sekitar. To contribute to development of the surrounding environment and communities.	Terlibat secara aktif dalam kegiatan yang mendukung terciptanya kelestarian lingkungan dan peningkatan kapasitas masyarakat. Actively involved in activities that support environmental sustainability and community capacity building.
Memaksimalkan potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia. To maximize the potential of natural and human resources.	Identifikasi potensi yang ada melalui pemetaan sosial untuk mendapatkan profil lengkap mengenai karakter fisik dan sosial sebelum menetapkan kegiatan. Identify existing potentials through social mapping to obtain a comprehensive profile of physical and social characteristics prior to assigning activities.
Membina hubungan baik dengan pemangku kepentingan di luar perusahaan. To foster good relationships with external stakeholders.	Bersinergi dengan pemangku kepentingan untuk melakukan kegiatan yang sejalan dengan rencana kerja perusahaan tetapi juga tetap memperhatikan nilai-nilai budaya dan kearifan lokal. Synergize with stakeholders to carry out activities that are in line with the Company's work plan while considering cultural values and local wisdom.
Mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat. To support improvement of community welfare.	Melakukan kegiatan CSR yang variatif sesuai dengan kebutuhan masyarakat berdasarkan hasil pemetaan sosial dan kesepakatan bersama. Carry out various CSR activities according to community needs based on the results of social mapping and mutual agreement.
Melakukan kegiatan pengembangan masyarakat yang intensif. To carry out intensive community development activities.	Memastikan keberlanjutan program dengan melakukan proses perencanaan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi pada setiap program. Ensure program sustainability by conducting planning, implementation, monitoring and evaluation processes for each program.

F. Organizational Development Strategies Information

Strategi pengembangan organisasi selalu berkembang dan menyesuaikan dengan perubahan yang terjadi di dalam lingkungan bisnis. Tujuannya adalah mencapai organisasi yang unggul. Pengembangan organisasi dibedakan menjadi:

1. Membangun fondasi organisasi dan Mengembangkan budaya berbasis kinerja (PDR berdasarkan KPI)
 - Menanamkan budaya SIDO
 - Memperkuat *leadership* calon pemimpin
 - Meningkatkan infrastruktur dan birokrasi agar terstruktur dengan baik dan jelas
 - Menyesuaikan gaya kepemimpinan dengan visi dan misi
 - Melakukan kontroling secara berkala
2. Efektivitas organisasi (RnR yang jelas, tata kelola)
 - Meningkatkan keterlibatan karyawan dengan memperhatikan *empowerment*, *capability development*, dan *team orientation*
 - Meningkatkan kemampuan beradaptasi dengan memperhatikan perubahan, *organizational learning*, dan pelanggan.
 - Evaluasi strategi agar tetap terarah, konsisten dan memiliki tujuan yang jelas
3. Organisasi yang lincah dan efektif
 - Optimalisasi penggunaan teknologi
 - Membentuk komunitas yang kohesif
 - Meningkatkan standardisasi cara kerja
 - Mendorong sikap kreatif dan inovatif
4. Memperkuat kemandirian komunitas

Dilakukan dengan meningkatkan program-program CSR karena perseroan berinteraksi erat dengan berbagai lapisan masyarakat; konsumen, para pelaku usaha di rantai pasokan kami, komunitas.

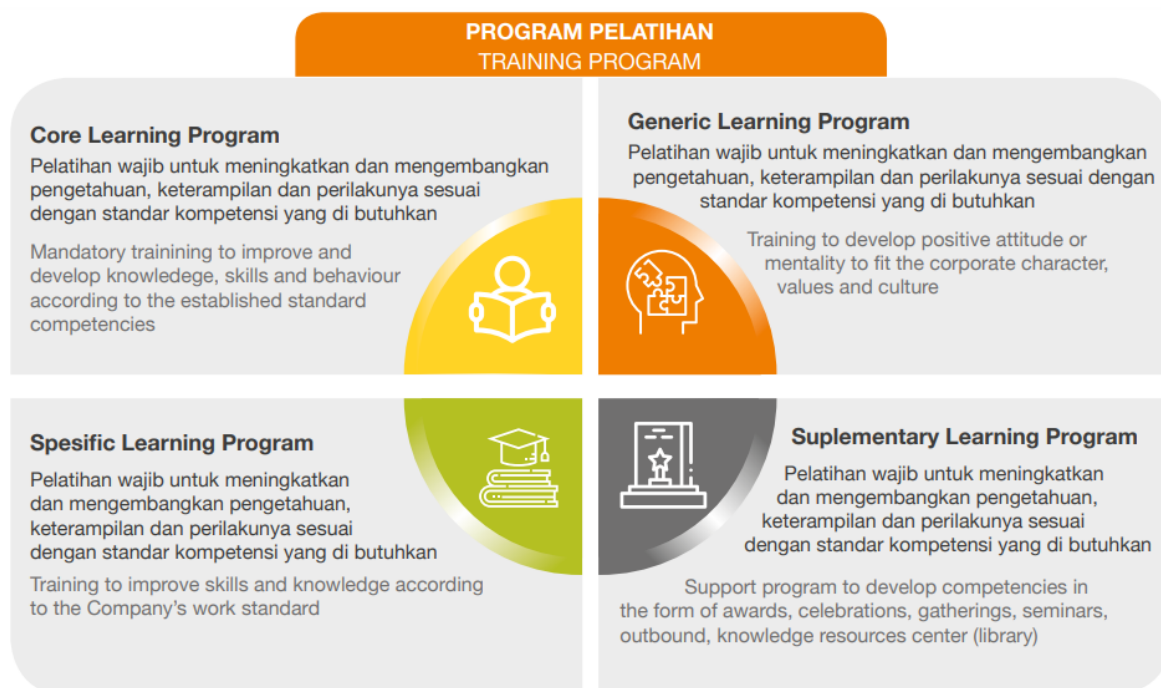
G. Personal Development Strategies Information

Manajemen memperhatikan karyawan yang kinerjanya baik untuk dikembangkan lebih lanjut sebagai talenta, tetapi juga memperhatikan karyawan yang kinerjanya belum optimal untuk ditingkatkan melalui berbagai program pelatihan dan penugasan. Penilaian kinerja bagi semua level, dan mulai dari level supervisor hingga manajemen dilakukan secara berkala setiap tahun dengan menggunakan KPI (key performance indicator) untuk mengukur pencapaian target kinerja masing-masing. KPI disusun berdasarkan sasaran/target

perusahaan yang diturunkan menjadi sasaran departemen/unit. Hasil penilaian kinerja menentukan kenaikan remunerasi tahunan dan menjadi dasar untuk pengembangan karir karyawan

Selanjutnya perseroan melakukan pemetaan talenta dan program pengembangan terstruktur (termasuk program pembelajaran), sistem rekrutmen terintegrasi (branding perusahaan, sourcing, seleksi onboarding), program pengembangan kepemimpinan untuk pada kader pimpinan SIDO, hingga suksesi talenta di tempat yang sesuai dengan strategi bisnis.

Bagi karyawan program-program pelatihan terbagi dalam 4 kelompok program, yaitu; *core learning program*, *generic learning program*, *specific learning program*, dan *supplementary learning program*.



H. Application of Objectives Strategies

Berikut ini aplikasi kebijakan strategis pada tahun 2020

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. 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	
Karitatif 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

I. Evaluation of Firms Strategies

1. Analisis Visi dan Misi

Berikut ini adalah analisis visi PT. Sido Muncul dalam menjawab 5 pertanyaan kunci, menurut saya pribadi:

Kepercayaan	✓
Ruang Lingkup	✓
Prioritas dan Bauran Pemasaran	✓
Kemampuan-kemampuan Kunci	✓
Pertumbuhan dan Harapan	Kurang

a. Kepercayaan

Dalam visi PT. Sido Muncul, perusahaan fokus untuk pmemberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan melalui produk-produknya.

a. Ruang Lingkup

Visi PT. Sido Muncul ialah Menjadi perusahaan farmasi, obat tradisional, makanan minuman kesehatan, kosmetik, dan pengolahan bahan herbal. Maka sudah sudah jelas bahwa PT. Sido Muncul memiliki beragam produk dan berusaha menguasai pasar.

b. Prioritas dan Bauran Pemasaran

PT. Sido Muncul dalam masa yang akan datang, terus mengembangkan obat herbal dengan berbagai inovasi baru.

c. Kemampuan-kemampuan kunci

PT. Sido Muncul, Tbk telah memiliki sertifikat CPOB (Cara Pengolahan Obat dengan Benar) dan CPOTB (Cara Pengolahan Obat Traditional dengan Benar) itu membuktikan bahwa Sido Muncul melakukan pengolahan bahan baku dengan baik.

d. Pertumbuhan dan Harapan

Dalam analisi visi PT. Sido Muncul sudah dapat menyatakan harapan kedepan yaitu menjadi perusahaan farmasi, obat tradisional, makanan minuman kesehatan, kosmetik, dan pengolahan bahan herbal yang dapat memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan. Namun dalam pertumbuhan masih kurang, sebaiknya dalam visi ditambahkan kata “menjadi perusahaan ... yang dapat menjadi *market*

leader”, dengan hal ini maka Sido Muncul akan dapat lebih terarah dalam menyatakan pertumbuhan kedepannya.

Berikut ini adalah analisis misi PT. Sido Muncul dalam menjawab 5 pertanyaan kunci, menurut saya pribadi:

Pelanggan	✓
Produk	✓
Pasar	✓
Teknologi	✓
Perhatian keberlangsungan perusahaan	✓
Filosofi	✓
Konsep diri	✓
Perhatian citra public	✓
Perhatian karyawan	Belum ada

a. Pelanggan

Dalam misinya PT. Sido Muncul berusaha meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya pola hidup sehat dan berusaha mendorong institusi pendidikan, menunjukkan bahwa PT. Sido Muncul mengincar sasaran kepada masyarakat terutama para pelajar.

b. Produk

PT. Sido Muncul berusaha mengembangkan produk herbal yang, ini menjelaskan bahwa perseroan berkonsentrasi pada produk.

c. Pasar

PT. Sido Muncul berusaha berkompetisi pada pasar obat herbal didalam dan luar negeri.

d. Teknologi

Mengembangkan obat herbal yang berkesinambungan, misi ini menyatakan bahwa PT. Sido Muncul dalam melakukan pengolahan obat herbal dengan teknologi terbaru.

e. Perhatian keberlangsungan perusahaan

PT. Sido Muncul berusaha mendorong pemerintah, institusi pendidikan dan kedokteran untuk lebih berperan dalam mengembangkan obat– obatan herbal.

f. Filosofi

Menggambarkan akan rasa sayang leluhur terhadap cucunya, begitu pula dengan kasih sayangnya dengan produk herbal (Jamu).

g. Konsep diri

PT. Sido Muncul berusaha mengembangkan produk yang aman dan jujur, hal ini dibuktikan oleh Certifikat CPOB dan CPOTB.

h. Perhatian citra public

PT. Sido Muncul melakukan berbagai CSR hal ini dapat menimbulkan citra yang baik dimata masyarakat atau pelanggan.

i. Perhatian karyawan

Namun dalam analisis misi diatas, PT. Sido Muncul masih memiliki kekurangan yaitu perhatian karyawan, agar lebih sempurna dalam misi PT. Sido Muncul dapat ditambahkan, misalnya "Meningkatkan kompetensi karyawan dan ikut serta dalam menekan angka kemiskinan di Indonesia. Dalam hal ini Supaya kompetensi yang dimiliki karyawan bertambah dan agar perusahaan lebih dapat memperhatikan kesejahteraan karyawan"

2. Balance Scorecard

a. Perspektif Keuangan

Rasio+Rasio	2020	2019	2018	2017	2016	Ratios
Rasio Laba Rugi terhadap Aset	24,3%	22,9%	19,9%	16,9%	16,1%	Return on Assets
Rasio Laba Rugi terhadap Ekuitas	29,0%	26,4%	22,9%	18,4%	17,4%	Return on Equity
Rasio Laba Rugi terhadap Pendapatan	28,0%	26,3%	24,0%	20,7%	18,8%	Income to Revenue
Rasio Lancar	3,7	4,2	4,2	7,8	8,3	Current Ratio
Rasio Liabilitas terhadap Aset	0,16	0,13	0,13	0,08	0,08	Liabilities to Total Assets
Rasio Liabilitas terhadap Ekuitas	0,19	0,15	0,15	0,09	0,08	Liabilities to Total Equity

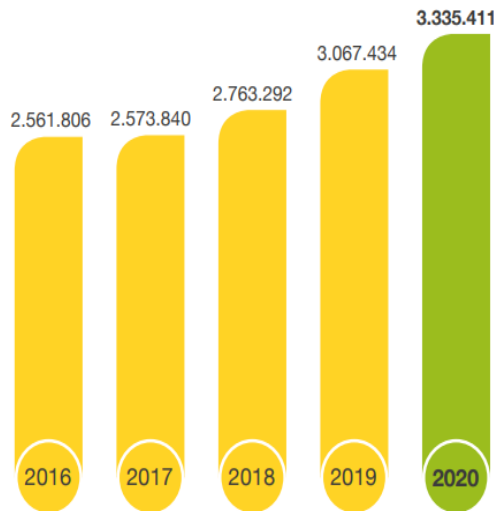
Jika dinilai dari aspek keuangan PT Sido Muncul tahun 2020 yang dipublikasikan di [website idx.co.id](http://idx.co.id) hasilnya cukup baik, meskipun kondisi ekonomi sedang tidak baik akibat efek dari pandemic Covid-19. Selain itu, dijelaskan bahwa PT Sido Muncul membukukan penjualan bersih sebesar Rp3,34 Triliun, dengan pertumbuhan penjualan sebesar 8,7% dan laba bersih naik Rp934,02 Miliar atau 15,6% dibandingkan tahun 2019.

b. Perspektif Pelanggan

Penjualan Bersih

Net Sales

Dalam jutaan Rupiah | In million Rupiah



Pertumbuhan penjualan tahun 2020 dibandingkan tahun 2019 sebesar 8,7%. Selain itu, penerimaan kas terutama berasal dari penerimaan dari pelanggan sebesar Rp3,22 triliun, naik 8,8% dari Rp2,96 triliun pada akhir tahun 2019. Berdasarkan hasil, pangsa pasar perusahaan dari berbagai golongan pelanggan yaitu rumah tangga, usaha dan umum mengalami peningkatan jumlah pelanggan. Hal ini berarti pangsa pasar perusahaan cukup baik dilihat dari segi penjualan dan profitabilitas pelanggan pada perusahaan tersebut.

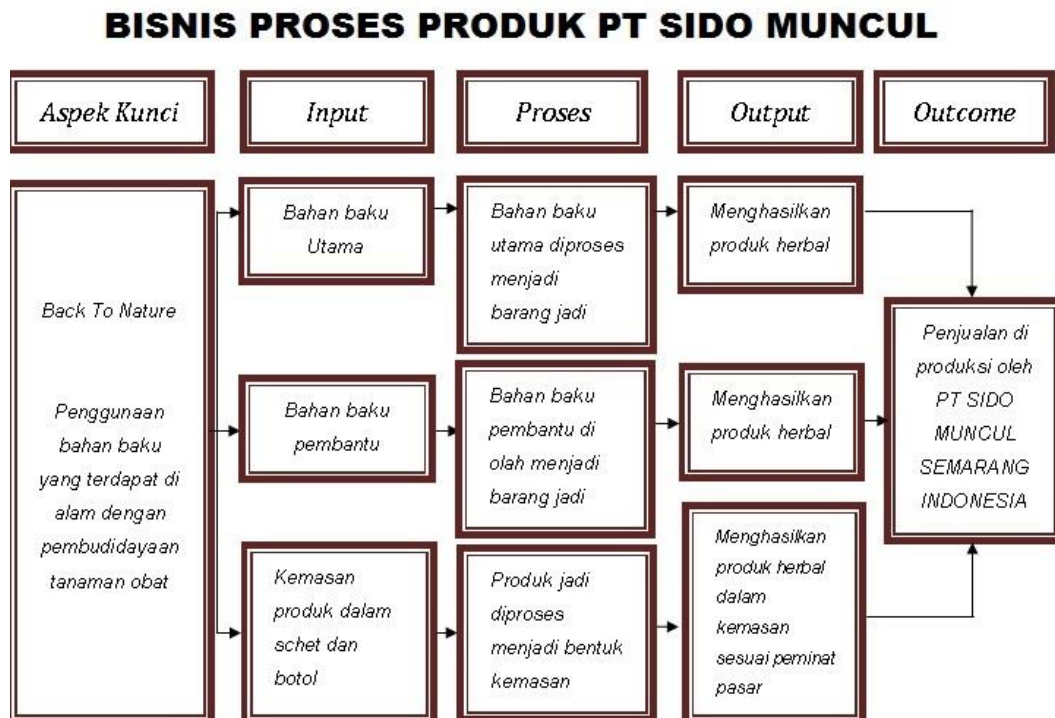
Selain itu aspek penunjang juga dinilai baik, diantaranya adalah:

- Produk terjangkau dengan harga Murah → Harga ecer berkisar Rp1000 – Rp3000
- Kemasan Produk yang praktis → Kemasan sachet mudah digunakan
- Memiliki Brand produk yang sudah dikenal → Sudah dikenal masyarakat, menembus pasar asia.
- Menggunakan endorser yang sudah dikenal → 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 → Produk mudah dijumpai di gerai dan toko-toko, banyak outlet yang tersebar di seluruh Indonesia.
- Kerjasama penelitian yang baik dengan Universitas local → Universitas Diponegoro Semarang, PPOT Universitas Gajah Mada Yogyakarta, Universitas Maranatha Bandung, Fakultas Farmasi Sanatadharma Yogyakarta, juga Universitas Sugijopranoto

c. Perspektif Internal

Dalam perspektif internal PT Sido Munjul juga dinilai baik, prosesnya sudah bisa menyesuaikan dengan perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis.

a. Operations management processes



b. 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.

c. 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.

d. Regulatory and social processes

Sepanjang tahun 2020 Perseroan melakukan berbagai penyesuaian di bidang pengelolaan SDM. Penerapan protokol kesehatan untuk mencegah dampak Covid19 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

Jika dilihat dari perspektif ini, menurut saya hasilnya juga sudah cukup baik.

a. Human capital

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%

Selain itu pengelolaan SDM Perseroan difokuskan pada tiga aspek 3C (Culture, Capabilities, Collaboration) dapat membantu meningkatkan mutu dari human capital PT Sido Muncul, yaitu dengan memperkuat nilai-nilai dan budaya SIDO, melakukan program pengembangan karyawan, peningkatan kondisi kesehatan karyawan, dan melakukan penyeragaman kebijakan SDM di grup Perseroan secara bertahap.

b. 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

c. *Organization capital*

PT Sido Muncul menerapkan nilai-nilai dan budaya perusahaan yang berasal dari filosofi sebagai *core* dari organisasi agar visi dan misi dapat tercapai. Nilai-nilai dan budaya tersebut disingkat menjadi SIDO (*Stakeholders Focus, Integrity, Diversity, dan Outperforming*)

3. Rencana Kedepan

Selain itu, berdasarkan evaluasi di tahun 2020 yang dilakukan oleh pimpinan dan jajaran direksi. PT Sido Muncul akan melakukan beberapa agenda di tahun 2021, antara lain:

- Menggandeng influencer, blogger, dan youtuber guna memperkuat *brand awareness* produk di kalangan konsumen milenial.
- Menghasilkan dua hingga tiga produk baru ataupun varian baru guna menstimulasi pasar. Tapi, perusahaan belum menyebut detail produk ataupun varian baru yang akan diluncurkan.
- Memperluas jangkauan penjualan, baik untuk pasar domestik maupun internasional. Untuk pasar domestik, Sido Muncul akan mulai memfokuskan penjualan di Indonesia timur, sedangkan untuk pasar internasional berencana membidik Arab Saudi, negara-negara di Asia Tenggara serta Afrika untuk dijadikan sebagai tujuan ekspor baru.