

The Analysis Of Operational Management In Manufacturing Company PT. Godrej Indonesia

Analisis Manajemen Operasional Perusahaan Manufaktur PT. Godrej Indonesia

Fendy Cuandra¹, Houce mariano², Rama Mega Ryana³, Sherina^{4*}

Universitas Internasional Batam^{1,2,3,4}

Fendy.cuandra@uib.ac.id¹, 1941336.houce@uib.edu², 1941303.rama@uib.edu³
1941226.sherina@uib.edu⁴

*Corresponding Author

ABSTRACT

The higher growth of companies results in increasingly fierce competition in every business sector. To be able to survive in competition and increase sales volume, companies must have a new and mature strategy. Of course, in an established company, increasing sales volume requires an operational strategy. This study focuses on examining the implementation of the operational management strategy of the manufacturing company PT Godrej Indonesia through the aspects of human resources, work design, measurement of working hours, project management, process strategy and quality control. This research also examines changes in the company before the Covid-19 pandemic and after. The results showed that one of the company's successes was changing the process strategy and project management by creating a hygiene product called Sanitary as a form of response to the pandemic.

Keywords : PT Godrej Indonesia, Operational Management, Process Strategy, Project Management

ABSTRAK

Pertumbuhan perusahaan yang semakin tinggi mengakibatkan persaingan di setiap sektor usaha juga semakin sengit, untuk mampu bertahan dalam persaingan dan meningkatkan volume penjualan, perusahaan harus memiliki strategi yang baru dan matang. Tentu saja, dalam perusahaan yang sudah mapan, peningkatan volume penjualan membutuhkan strategi operasional. Penelitian ini berfokus meneliti penerapan strategi manajemen operasional perusahaan manufaktur PT Godrej Indonesia melalui segi sumber daya manusia, desain kerja, pengukuran jam kerja, manajemen proyek, strategi proses dan pengendalian kualitas. Penelitian ini juga meneliti perubahan dari perusahaan sebelumnya pandemi Covid-19 dan setelahnya. Hasil penelitian menunjukkan salah satu keberhasilan perusahaan adalah mengubah strategi proses dan manajemen proyek melalui menciptakan produk kebersihan bernama Saniter sebagai bentuk dari respon terhadap pandemic.

Kata Kunci : PT Godrej Indonesia, Manajemen Operasional, Strategi Proses, Manajemen Proyek

1. Pendahuluan

Laju pertumbuhan perusahaan yang semakin tinggi membuat persaingan menjadi semakin ketat di semua sektor usaha, baik perusahaan jasa, perdagangan maupun industri. Tidak seluruh bisnis memiliki tujuan yang sama ketika mereka dibuat; beberapa memiliki tujuan tertentu. Hal ini tergantung pada orientasi perusahaan pendiri. Perusahaan ini dibentuk dengan dua orientasi dalam pikiran: profit-oriented dan non-profit oriented. Menurut (Suriyono, 2010) Volume penjualan mengacu pada jumlah unit barang atau jasa yang dapat dijual, sedangkan hasil penjualan mengacu pada jumlah uang yang diterima penjual sebagai hasil penjualan.

Dalam organisasi bisnis, unit kerja yang berbeda bertanggung jawab untuk melaksanakan kegiatan fungsional yang berbeda seperti pemasaran, produksi, keuangan, akuntansi dan berbagai fungsi organisasi. Unit kerja ini dikenal dengan nomenklatur yang berbeda seperti departemen, divisi, seksi, dan sebagainya. Banyak unit kerja ini mengimplementasikan rencana dan strategi perusahaan. Mereka mengembangkan dan

memutuskan strategi operasi untuk diri mereka sendiri, dan kemudian mereka berkonsentrasi pada tahun berikutnya.

Tentu saja, dalam perusahaan yang sudah mapan, peningkatan volume penjualan membutuhkan strategi operasional. Manajemen Operasional menurut (Deitiana, 2011) Rumah sakit, universitas, pabrik pakaian, dan jenis industri komersial lainnya semuanya dapat memperoleh manfaat dari disiplin manajemen operasional. Manajemen operasi terhubung dengan penciptaan komoditas dan jasa, klaim (Ishak, 2010, Irawan & Si, 2019) Kita berhubungan dengan berbagai macam produk atau jasa setiap hari, yang semuanya diproses dalam pengendalian manajer operasi. Manajer operasi beroperasi pada sektor jasa serta sektor manufaktur. Misalnya, di sektor publik, kantor pos, fasilitas penginapan, tempat makan, biro perjalanan, bank, dan gerai ritel. Dalam produksi organisasi ada pada ruang lingkup manajer operasi. Mengenai fungsi operasi dan sistem transformasi yang diterapkan, manajer operasi membuat keputusan. Manajemen operasi adalah studi tentang bagaimana fungsi operasi membuat keputusan.

2. Tinjauan Pustaka Manajemen Operasional

Berdasarkan (Chase, Richard B., Nicholas J. Aquilano, 1998) Manajemen operasi ialah desain, operasi dan perbaikan sistem produksi yang membentuk barang maupun jasa primer perusahaan. Manajemen operasi serta produksi pada umumnya bisa didefinisikan menjadi pengarah serta pengendalian aneka macam kegiatan yang membentuk berbagai jenis sumber daya untuk membentuk barang dan jasa tertentu. Pada pengertian lain, manajemen operasi serta produksi termasuk dalam segala bentuk serta jenis pengambilan putusan dimulai dari penentuan jenis barang atau jasa yang dihasilkan, sumber daya yang diperlukan, cara memproduksinya serta teknik yang akan digunakan hingga barang dan jasa tersebut sampai ditangan pengguna. Menurut (Idris, 2000) Manajemen produksi yang mengaitkan masalah produksi produk nyata adalah definisi dari manajemen operasional, dengan demikian operasi adalah langkah-langkah perubahan dari input menjadi output yang memperoleh nilai yang lebih baik dibanding dasarnya. Berdasarkan definisi yang diberikan, manajemen produksi dan operasi dapat disimpulkan sebagai seperangkat prosedur untuk memproduksi komoditas, jasa, atau kegiatan yang mengambil bentuk yang berbeda dengan meningkatkan atau menambah keunggulan produk atau jasa yang akan dimanfaatkan untuk memenuhi kepentingan manusia

Human Resource, Job Design, dan Work Measurement

Human Resource Management merupakan serangkaian kegiatan agar dapat memperoleh, mempraktek, menilai, dan mengeluarkan kompensasi kepada staf, mengawasi relasi kerjanya, kenyamanan, keadilan dan kesehatannya. *Human Resource Management* ialah kegiatan manajerial yang bertujuan untuk mendesain, menarik, mempertahankan dan mengembangkan sumber daya manusia

Job design ialah prosedur pembentukan organisasi kerja hingga menjadi tugas yang diperlukan untuk mengoperasikan pekerjaan tertentu. *Job design* menjadi sebuah cara dimana aspek-aspek dalam sebuah pekerjaan terorganisir. Dalam *job design* terdapat tiga tahap penting yaitu menganalisis proses kerja, struktur organisasi dan strategi dalam bisnis.

pengukuran kerja ialah sebuah skala waktu kerja yang menentukan waktu suatu aktivitas yang dibutuhkan oleh seorang operator dalam mengerjakan suatu kegiatan kerja dalam tempo dan kondisi yang wajar. (Sritomo Wigjosoebroto, 2003). Pencapaian dari skala pengukuran kerja adalah agar dapat memperkirakan berapa lama waktu yang dibutuhkan operator terlatih, bekerja delapan jam per hari dalam kondisi yang khas dan dengan kecepatan yang teratur, untuk menyelesaikan tugas yang diberikan.

Project Management

Manajemen proyek adalah proses melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian tenaga perusahaan untuk mencapai maksud jangka pendek yang sudah ditetapkan untuk mentuntaskan tujuan tertentu. Manajemen proyek menerapkan metode sistem manajemen dengan mempunyai personel fungsional yang ditugaskan untuk pengerjaan sebuah hal tertentu (Kerzner, 1995; Tala & Karamoy 2017). manajemen proyek merupakan gabungan dari sumber daya manusia dan sumber daya lainnya yang dibentuk dalam organisasi agar bisa menggapai tujuan tertentu.

Oleh karena itu, jelas dari uraian ini bahwa ide manajemen proyek merupakan perencanaan, pengorganisasian, memimpin, dan mengatur tenaga perusahaan, baik manusia maupun material, dan memiliki hierarki vertikal dan hierarki horizontal (alur aktivitas).

Process Strategy

Memutuskan cara barang atau jasa dibuat yakni produksi dan mengikat pengendalian untuk teknologi tertentu, kualitas, SDM, dan pengeluaran anggaran yang menentukan banyak struktur biaya dasar perusahaan,' menurut definisi yang diberikan oleh definisi komite. Ini menyiratkan bahwa kita dapat mengontrol teknologi tertentu, kualitas, sumber daya manusia, dan investasi modal yang merupakan bagian penting dari struktur biaya fundamental perusahaan. Kami juga dapat menentukan bagaimana barang atau jasa dibuat (yaitu, proses manufaktur). Rencana perusahaan untuk mengubah tenaga menjadi produk serta layanan disebut strategi dalam proses. Maksudnya agar bisa mengembangkan proses yang dapat menghasilkan produk yang memuaskan kebutuhan pelanggan tanpa dibatasi oleh anggaran atau pertimbangan pengendalian lainnya. Metode yang diterapkan dapat memiliki dampak secara lama pada biaya serta kualitas produk yang dihasilkan, serta pada efektivitas dan kemampuan beradaptasi produksi.

Managing Quality

Menetapkan aturan dan serangkaian aktivitas untuk mengetahui dan memperoleh kualitas itu untuk menentukan harapan pelanggan terhadap kualitas. Tonik yang bagus untuk meningkatkan operasi adalah kualitas. Mengelola kualitas membantu dalam mengembangkan taktik diferensiasi, biaya rendah, dan reaksi yang efektif. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa mengidentifikasi kualitas yang diharapkan konsumen dan menetapkan kebijakan dan prosedur untuk mencari tahu dan mencapai kualitas adalah tonik yang baik untuk meningkatkan kegiatan operasional perusahaan, khususnya dengan mengelola kualitas produk yang baik, membantu dalam pengembangan strategi diferensiasi, biaya rendah, dan respon yang sukses .

Profitabilitas dapat meningkat sebagai hasil dari perbaikan perusahaan yang meningkatkan kualitas produk, meningkatkan penjualan, dan memotong biaya. Pertumbuhan penjualan seringkali merupakan hasil dari perbaikan bisnis dalam hal waktu respon, fleksibilitas harga, dan kualitas produk. Menurut sebuah penelitian, perusahaan berkualitas tinggi lima kali lebih produktif daripada perusahaan berkualitas rendah dalam hal unit yang diproduksi per jam kerja

3. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data dari sumber sekunder yaitu jurnal dan artikel yang terpublikasi secara terbuka di media masa dan website resmi. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dan objek penelitian yang digunakan adalah perusahaan manufaktur PT Godrej Indonesia.

4. Hasil dan Pembahasan

Analisa Operasional Usaha Perusahaan Sebelum, Selama, dan Setelah Masa Pandemi Berdasarkan Teori *Human Resource, Job design, dan Work Measurement*

Tujuan dari struktur organisasi adalah untuk mempermudah proses pelaksanaan pekerjaan dan mendorong kerjasama antar rekan kerja sehingga jelas peran dan metode masing-masing karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya. Struktur organisasi PT Megasari Makmur terbagi menjadi beberapa tingkatan sebagai berikut:

1. Manajemen harian Sistem Informasi SDM dan pemrosesan data karyawan, termasuk upah dan jam kerja, berada di bawah lingkup HRS dan HRIS.
2. HRBP dan HRRS. Anda bertanggung jawab untuk memberi saran kepada manajemen lini tentang masalah SDM, serta bekerja dengan Departemen SDM untuk menganalisis tren dan analitik.
3. Direktur SDM. bertanggung jawab untuk menciptakan dan mengelola sumber daya manusia. Ini termasuk pengembangan kualitas sumber daya manusia serta perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauannya.
4. Employee Adm. Mendaftarkan karyawan baru dan memasukkan data ke dalam sistem, seperti detail kontrak dan posisi. Buat kontrak kerja untuk karyawan dan perpanjangan masa berlakunya jika perlu.
5. Manajemen waktu. Masukkan catatan personel dalam format berikut: cuti, catatan penyakit, izin, dan pengunduran diri.
6. Pembelajaran dan pertumbuhan. bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mempraktekkan teknik dan program pembelajaran dan menilai kebutuhan pertumbuhan organisasi dan individu.
7. *Recruitment* staf. Bertanggung jawab penuh atas proses perekrutan, yang mencakup pencarian personel potensial, melakukan wawancara, dan membuat keputusan perekrutan.
8. Training staf. Mengetahui pengetahuan terbaru mengenai kemampuan utama yang dibutuhkan karyawan agar dapat bekerja dengan baik.

Untuk menganalisis atau menilai kinerja karyawannya, PT Megasari Makmur Bogor telah menetapkan metode penilaian kinerja karyawan yang telah dibuat sesuai dengan standar operasional perusahaan. Di PT Megasari Makmur Bogor, waktu penilaian kinerja karyawan adalah setahun sekali, atau setiap HMK (berakhir kontrak) pekerjaan karyawan. Manajer dari masing-masing divisi melakukan evaluasi di PT Megasari Makmur Bogor setahun sekali, atau pada akhir kontrak kerja karyawan.

Pada saat masa pandemi PT Megasari Makmur melakukan pembatasan karyawan, sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Akibatnya banyak karyawan yang diliburkan selama masa pandemi ini. Karyawan yang diperbolehkan masuk juga sangat terbatas dan harus mengikuti protokol kesehatan serta berjaga jarak di dalam ruangan. Hal ini cukup mengganggu kegiatan operasional dari perusahaan, karena perusahaan tidak bisa beroperasi secara maksimal. Godrej Indonesia bekerjasama dengan Kadin (Kadin Indonesia), mengadakan kegiatan Vaksinasi Gotong Royong bagi pegawai Godrej Indonesia dan keluarganya secara bertahap hingga September 2021 dengan total 4.500 dosis vaksin dalam rangka mencapai herdimmunity untuk mengurangi dan mencegah penyebaran COVID-19. Godrej Indonesia berdedikasi untuk terus mendukung pemulihan ekonomi bangsa sebagai pemain kunci di industri tersebut. Salah satu tindakan yang kami lakukan adalah membantu inisiatif pemerintah untuk mempercepat program vaksinasi COVID-19 melalui upaya Vaksinasi Gotong Royong ini. Godrej Indonesia memastikan bahwa staf mendapatkan perawatan terbaik saat melakukan kegiatan Vaksinasi Gotong Royong. Untuk menghentikan penyebaran COVID-19 dan membangun kekebalan kolektif di tempat kerja, seluruh pekerja dan keluarganya terus

dihimbau untuk mematuhi norma kesehatan yang ketat dan menerima vaksin, baik melalui kegiatan Vaksinasi Gotong Royong atau cara lainnya.

Berdasarkan Teori *Project Management*

Pada tahun 2023, PT Megasari Makmur berharap dapat melipatgandakan pendapatan dan menempati peringkat tiga besar penyedia layanan rumah dan perawatan pribadi di Indonesia. PT Megasari Makmur bekerja keras untuk memanjakan pelanggannya dengan menawarkan barang-barang berkualitas tinggi dengan harga bersaing. Merek-merek terkemuka untuk Godrej Indonesia dalam kategori masing-masing termasuk HIT untuk insektisida rumah tangga, Stella untuk penyegar udara, dan Mitu untuk perawatan bayi dan tisu.

Pandemi Covid-19 menghadirkan tantangan bagi skema ini juga. Untuk bertahan di tengah pandemi, PT Godrej Indonesia terpaksa mengubah strateginya. Produksi sanitiser merupakan salah satu jenis perencanaan yang dilakukan. Untuk beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar dan harapan pelanggan, pelaku bisnis harus berinovasi dan pindah. Sejak epidemi, industri kesehatan telah berada di garis depan karena konsumen telah mengalihkan perhatian mereka ke barang-barang yang mempromosikan sanitasi dan kesehatan yang baik. Menjadikan industri ini sebagai peluang sekaligus perjuangan. Godrej Indonesia dengan cermat membaca klausul ini. Bisnis barang konsumsi India ini dengan cepat menciptakan Sanitary untuk memenuhi kebutuhan akan produk kebersihan dan kesehatan. Ditegaskan bahwa solusi kebersihan ini berhasil menghilangkan bakteri dan virus. Godrej menggunakan strategi model bisnis multi-lokal untuk memperkenalkan pengembangan produk baru dengan cepat. Sanitasi dibuat dalam waktu kurang dari 30 hari, menurut Presiden Direktur Godrej Indonesia Akhil Chandra.

Berdasarkan Teori *Process Strategy*

Dengan adanya Pandemi Covid-19 yang terjadi di tengah-tengah masyarakat, maka tentunya masyarakat diwajibkan untuk dapat menjaga jarak dan juga memperhatikan kebersihan dan kesehatan diri masing-masing. Melalui merek produk Saniter, PT Godrej Indonesia diklaim memiliki berbagai keahlian dalam pengembangan peralatan kebersihan dan kesehatan. Akhil Chandra, Presiden Direktur Godrej Indonesia, mengatakan perusahaan biasanya membutuhkan waktu setidaknya 12 hingga 24 bulan untuk menghasilkan produk baru. Tapi itu hanya membutuhkan 27 hari untuk sanitasi. Hal itu, menurut Akhil, dilakukan untuk memenuhi permintaan di awal epidemi ketika banyak barang kesehatan yang mahal dan sulit didapat. Menurut Akhil, PT Godrej Indonesia menggunakan model bisnis multi-lokal untuk memperkenalkan produk pembersih tangan dan aerosol hanya dalam 27 hari. Menurut Akhil, usaha tersebut berhasil menyelesaikan tahap pertama pengembangan produk—riset dan pengembangan biasanya memakan waktu tiga bulan—hanya dalam waktu tujuh hari. Selain itu, prosedur pengenalan produk, pengurusan izin produksi, dan distribusi dapat diselesaikan dalam waktu tujuh hari ke depan. Produk saniter telah mampu menawarkan sejumlah versi hampir setiap bulan sejak Maret 2020. Akhil mengklaim bahwa model bisnis multi-lokal sangat penting untuk mempercepat output pada saat itu. Ide dasar di balik strategi bisnis perusahaan adalah untuk mempertahankan keunggulannya di Indonesia sambil menggabungkan teknologi dan kecepatan klien di seluruh dunia.

Berdasarkan Teori *Managing Quality*

Sebelum masa pandemi, PT Godrej Indonesia pernah melakukan pelanggaran etika bisnis yaitu adanya zat atau bahan berbahaya dalam produk mereka, yaitu HIT. Akibat penggunaan bahan aktif Propoxur dan Dichlorvos yang dapat berdampak negatif bagi kesehatan manusia, obat antinyamuk HIT buatan PT Megarsari Makmur resmi ditarik dari peredaran. Dalam pemeriksaan di fasilitas HIT, Kementerian Pertanian dalam hal ini Komisi

Pestisida menemukan penggunaan pestisida yang dapat membahayakan kesehatan manusia dengan menyebabkan kanker hati dan lambung, keracunan darah, gangguan sistem saraf, penyakit pernapasan, dan gangguan sel. Menanggapi kejadian ini, PT Megasari Makmur menyatakan penyesalannya, menarik produk dari penjualan, dan mengumumkan rencana untuk membakar sisa stok di penyimpanannya. Selain itu, bisnis akan membuat barang dengan merek yang sama tetapi dengan bahan yang berbeda yang diduga bebas dari racun berbahaya.

Perbandingan Permasalahan Operasional Perusahaan dan Strategi yang diterapkan dalam Permasalahan Sebelum, Selama, dan Setelah Masa Pandemi

Sebelum pandemi Covid-19 yang melanda masyarakat, PT Godrej Indonesia bertujuan untuk menguasai pasar Indonesia maupun pasar lainnya, khususnya di Asia Tenggara. Persoalannya, PT Godrej kesulitan menemukan banyak calon penjual di Indonesia. Selain itu, PT Godrej Indonesia berpeluang untuk melanggar etika perusahaan.

Perusahaan berlomba-lomba untuk terus menawarkan barang yang dibutuhkan konsumen dengan harga yang paling murah karena persaingan bisnis yang begitu ketat dan banyaknya saingan dengan barang sejenis. Meski mengatakan produknya terjangkau, efisien, dan sehat, PT Megasari Makmur telah melanggar kepercayaan konsumen dengan bertindak tidak etis. Sedangkan konsumen dapat dirugikan dengan kandungan produk tersebut.

Di bidang insektisida rumah tangga, HIT adalah pemimpin pasar. Selain menjadi pengusir serangga yang efektif, HIT juga terkenal karena jauh lebih murah daripada pesaingnya Baygon, Vape, dan lainnya. Namun, PT Megasari Makmur (yang saat itu belum dibeli oleh Godrej Consumer Products Ltd.) dilaporkan oleh LBH ke Polda Metro Jaya pada Juni 2006.

Laporan tersebut berdasarkan pengaduan pengguna produk HIT yang mengeluh mengalami mual, muntah, dan pusing akibat keracunan aerosol HIT. Pabrik HIT tersebut sebelumnya telah diperiksa oleh Komisi Pestisida Kementerian Pertanian, dan dilakukan pengujian kandungan barang. Setelah dilakukan pengujian, ditemukan dua (dua) zat berbahaya yaitu Propoxur dan Dichlorvos. Kedua bahan berbahaya tersebut, khususnya HIT 2.1 A (tipe spray) dan HIT 17 L, terdapat di dalam HIT repellent (isi ulang cair). Dengan demikian, pada tanggal 7 Juni 2006, kedua barang tersebut secara resmi dikeluarkan dari pasar, dan bisnis tersebut diharuskan untuk memusnahkan sisa persediaan di gudang sekaligus.

Menanggapi kejadian ini, PT Megasari Makmur menyatakan penyesalannya, menarik produk dari penjualan, dan mengumumkan rencana untuk membakar sisa stok di penyimpanannya. Selain itu, bisnis akan membuat barang dengan merek yang sama tetapi dengan bahan yang berbeda yang diduga bebas dari racun berbahaya. Pemerintah telah memberikan izin untuk New Aerosol HIT setelah lulus uji. Produk New Aerosol HIT disetujui untuk produksi dan penggunaan di rumah pada tanggal 8 September 2006, menurut Departemen Pertanian (NO. RI. 2543/9-2006/S). Kementerian Kesehatan juga mengeluarkan izin pada 22 September 2006, memungkinkan distribusi dan penjualannya ke seluruh Indonesia.

Adapun permasalahan yang dihadapi oleh PT Godrej Indonesia selama dan sesudah masa pandemi ini sendiri yaitu adanya Covid-19 sendiri yang masih belum kunjung selesai. Dengan adanya Pandemi Covid-19 ini, terutama pada awal-awal terjadinya pandemi, terdapat peraturan-peraturan yang mewajibkan para pelaku bisnis atau usaha untuk membatasi kegiatan operasional mereka. Adanya peraturan social distancing yang diterapkan selama pandemi ini tentunya memaksa seluruh para pelaku bisnis atau usaha untuk melakukan operasional mereka di rumah atau *work from home*.

Untuk beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar dan harapan pelanggan, pelaku bisnis harus berinovasi dan pindah. Sejak epidemi, industri kesehatan telah berada di garis depan karena konsumen telah mengalihkan perhatian mereka ke barang-barang yang

mempromosikan sanitasi dan kesehatan yang baik. Menjadikan industri ini sebagai peluang sekaligus perjuangan.

Godrej Indonesia dengan cermat membaca klausul ini. Bisnis barang konsumsi India ini dengan cepat menciptakan Sanitary untuk memenuhi kebutuhan akan produk kebersihan dan kesehatan. Ditegaskan bahwa solusi kebersihan ini berhasil menghilangkan bakteri dan virus. Godrej menggunakan strategi model bisnis multi-lokal untuk memperkenalkan pengembangan produk baru dengan cepat. Sanitasi dibuat dalam waktu kurang dari 30 hari, menurut Presiden Direktur Godrej Indonesia Akhil Chandra.

Menurut Akhil Chandra, perusahaan biasanya membutuhkan waktu pengembangan selama 12 hingga 24 bulan sebelum diluncurkan. Untuk memenuhi harapan konsumen, bisnis harus, bagaimanapun, bergerak cepat mengingat kondisi epidemi.

Godrej Indonesia telah menerapkan model bisnis multi-lokal yang menggabungkan perusahaan lokal dan internasional. Model korporasi ini, menurut Akhil, lebih kondusif untuk penelitian. Ini karena Godrej siap menawarkan fasilitas R&D di masing-masing negara tempat ia menjalankan bisnis.

Misalnya, Godrej mendirikan fasilitas penelitian dan pengembangan sendiri di Indonesia bekerja sama dengan akademisi nasional dan internasional. Dengan bantuan strategi ini, Godrej mampu berinovasi dan mengembangkan barang-barang baru yang memenuhi tuntutan pasar di mana ia melakukan bisnis. Pengembangan pabrik regional semakin memperkuat model bisnis ini. Alhasil, proses birokrasi bisa dipermudah dan jalur distribusi menjadi lebih kuat.

Sanitary adalah salah satu contoh penggunaan model bisnis multi-lokal oleh Godrej yang telah berhasil. Saniter dikatakan telah mencapai tujuannya untuk mendominasi pasar disinfektan air/permukaan sejak diluncurkan pada Maret 2020, sementara berada di posisi kedua untuk pembersih tangan. Hal ini menandakan bahwa konsumen Indonesia senang dengan produk baru dari PT Godrej Indonesia. PT Godrej Indonesia berupaya memberikan variasi produk selain respon ini, seperti meluncurkan lini perawatan tangan, perawatan tubuh, pembersih permukaan, dan deterjen.

Pencapaian strategi multi-lokal Godrej di Indonesia sejauh ini memiliki pengaruh yang signifikan terhadap operasional perusahaan secara keseluruhan. Indonesia disebut-sebut oleh Godrej sebagai pasar yang krusial bagi bisnisnya. Hampir 20% pendapatan global Godrej berasal dari Indonesia. Penjualan Godrej di Indonesia meningkat sejak perusahaan hadir di sana pada 2010.

Dengan strategi ini, PT Godrej Indonesia berharap dapat memperkenalkan barang-barang berkualitas tinggi dan perkembangan mutakhir yang menjadi ciri khas perusahaan internasional ke pasar lokal, menghadirkan barang-barang yang sesuai dengan target pasar, mempercepat inovasi, dan memperkuat distribusi pemasaran.

5. Penutup

Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan yang telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pandemi Covid-19 tidak menjadikan PT Godrej Indonesia untuk terus maju dan berkembang dalam operasional perusahaan mereka. PT Godrej Indonesia terus melakukan inovasi produk dan pengembangan sistem perusahaan mereka. Adapun saat sebelum pandemi Covid-19 pun PT Godrej Indonesia juga dapat dengan baik bertanggung jawab penuh atas segala kendala atau permasalahan operasional perusahaan yang mereka alami, yaitu saat PT Godrej Indonesia melakukan pelanggaran etika bisnis karena terdapat bahan berbahaya dalam produk mereka.

Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada manajemen operasional dari perusahaan PT Godrej Indonesia adalah untuk bisa terus beradaptasi dengan perubahan yang ada. Tentunya perusahaan akan mengalami banyak perubahan dari waktu ke waktu. Baik itu karena faktor internal maupun eksternal. Maka dari itu perusahaan harus bisa mempersiapkan diri untuk bertahan dalam setiap situasi. Perusahaan bisa membuat rencana cadangan apabila terjadi sesuatu hal, sehingga nantinya manajemen dari operasional perusahaan siap untuk menghadapi permasalahan di kemudian hari.

Daftar Pustaka

- Assauri, S. (2004). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Press.
- Chase, Richard B., Nicholas J. Aquilano, F. R. J. (1998). *Productions and Operations Management : Manufacturing and Services*.
- Deitiana, T. (2011). *Manajemen Operasional Strategi dan Analisa Services dan Manufaktur (Pertama)*.
- Idris, A. & soentoro. (2000). *Cara Mudah Belajar Manajemen Operasi*.
- Ishak, A. (2010). *Manajemen Operasi*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Irawan, S., & Si, M. (2019). Analisis manajemen persediaan, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di bei. *Jurnal Manajemen*, 11(1).
- Kerzner. (1995). *Project Management : A System Approach to Planning, Scheduling, Evaluation and Controlling* (keenam). John Wiley & Sons, Inc.
- Kontan. (2021, May 5). Multi-Local Business Operating Model, Kunci Utama Godrej Indonesia Keluarkan Produk Saniter Hanya Kurang dari 30 Hari. <https://pressrelease.kontan.co.id/release/multi-local-business-operating-model-kunci-utama-godrej-indonesia-keluarkan-produk-saniter-hanya-dal?page=all>
- Mahmudah, H. (2016). Pengaruh Strategi Operasional Terhadap Volume Penjualan Pada Cv. Akbar. *JURNAL EKBIS*, 16(2), 6. <https://doi.org/10.30736/ekbis.v16i2.69>
- Marketeters. (2021). *Mengintip Model Bisnis Multilokal Godrej Indonesia, Berhasil Percepat Inovasi*. [www.marketeters.com. https://www.marketeters.com/mengintip-model-bisnis-multilokal-godrej-indonesia-berhasil-percepat-inovasi](https://www.marketeters.com/mengintip-model-bisnis-multilokal-godrej-indonesia-berhasil-percepat-inovasi)
- Pontas M.Pardede (2005). *Manajemen Operasi Dan Produksi*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Robbin & Judge. (2015). *Perilaku Organisasi*. Edisi 16. Jakarta : Salemba Empat.
- Stevenson, William J. (2009). *Management Operation*. UK : Prentice Hall.
- Tala, O., & Karamoy, H. (2017). Analisis profitabilitas dan leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Accountability*, 6(1), 57-64.
- Ulya, H. (2014). Analisis Pengaruh Kebijakan Hutang, Kebijakan Dividen, Profitabilitas, Kinerja Perusahaan dan Keputusan Investasi terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2009-2011. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Dian Nuswantoro*.
- Wijaya, G. (2019). *Kasus Pelanggaran Etika Bisnis oleh PT Megasari Makmur Halaman all - Kompasiana.com*. KOMPASIANA; Kompasiana.com.
- Wysocky, Robert K. (2001). *Effective Project Management*. New York : Wiley Publishing Inc