

Strategi Tingkat Bisnis, Persaingan Pasar dan Manajemen Sumber Daya Manusia Pada Penjualan PT.Citra Nusantara Catering.

Muhammad Pupung Syahroni¹, Suroso², Flora Patricia Anggela³
Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang,
Email: mn18.muhammadsyahroni@mhs.ubpkarawang.ac.id

Abstract

Catering is service requirement for some people who have a celebration for important events that bring many people to come. Catering provides food, decoration, and service for customers who have a celebration . In Karawang it self the tradition of using catering services has become a necessity of life, to help the success and smooth running of the event. One of the caterers in Karawang city is Citra Nusantara Catering, which was founded in 2018 by Mrs. Dwi Indriyani Rezeki. Promotion has an important effect on Citra Nusantara Catering to the wider community so that it can increase sales turnover. Bussines projections function as policy making and budgeting in the business. This study aims to project how the sales result of Citra Nusantara Catering in the development of small industrial businesses in Karawang Regency. Thus, this research is the first research on the application of business projection techniques using the least square method related to Citra Nusantara Catering Sales.

Keyword : *Bussines Strategy, Market Competition, Human Resource Management.*

Abstrak

Catering merupakan suatu kebutuhan pelayanan bagi sebagian masyarakat yang memiliki resepsi untuk acara-acara penting yang menghadirkan banyak orang datang. Catering menyediakan makanan-makanan, dekorasi, dan pelayanan untuk pelanggan yang mempunyai acara. Di Karawang sendiri tradisi menggunakan jasa catering sudah menjadi kebutuhan hidup, untuk membantu kesuksesan dan kelancaran acara. Salah satu catering yang ada di kota Karawang adalah Citra Nusantara Catering, yaitu berdiri sejak tahun 2018 oleh Ibu Dwi Indriyani Rezeki. Promosi berpengaruh penting pada Citra Nusantara Catering kepada masyarakat luas sehingga bisa meningkatkan omset penjualan. Proyeksi bisnis berfungsi sebagai pembuatan kebijakan mau pun penyusunan anggaran dalam usaha tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk memproyeksikan bagaimana hasil penjualan catering Citra Nusantara dalam mengembangkan usaha industri kecil di kabupaten Karawang. Dengan, demikian penelitian ini merupakan penelitian pertama mengenai penerapan Teknik proyeksi bisnis dengan menggunakan metode berkaitan dengan penjualan Citra Nusantara Catering.

Kata Kunci : Strategi Bisnis, Persaingan Pasar, Manajemen Sumber Daya Manusia.

©2022 Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan sangat membutuhkan sumber daya manusia yang berkualitas untuk mencapai tujuan perusahaan yang sudah di tentukan. Dalam pencapaian tujuan tersebut maka suatu perusahaan membutuhkan seorang pemimpin yang mampu mengelola sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan tersebut yaitu untuk meningkatkan kinerja karyawan secara efisien, dan efektif kerja di dalam suatu perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan maka pemimpin atau manajer akan memberikan sebuah tugas pada setiap karyawan sesuai dengan fungsi dan jabatan masing-masing dalam perusahaan. Tugas yang di berikan pemimpin atau manajer bagi karyawan merupakan sebuah tanggung jawab yang harus di

laksanakan secara tulus dan dengan sungguh- sungguh agar tercapai tujuan perusahaan yang telah di tentukan. Dalam menghadapi persaingan pasar bebas yang semakin ketat, setiap perusahaan menerapkan berbagai macam cara agar produk-produk mereka dapat terus bertahan. Untuk mewujudkan hal tersebut, kualitas dari produk-produk tersebut merupakan elemen penting yang mengabaikan kualitas untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek yang di capai dengan tingkat produksi yang tinggi. Kualitas merupakan segala sesuatu yang memuaskan pelanggan atau pembeli dan sesuai dengan kebutuhan. Dengan melakukan pengendalian kualitas (*Quality Control*) secara baik dan benar, maka akan di hasil kan produk yang dapat memenuhi keinginan konsumen. Di

samping itu perusahaan dapat terus bersaing serta mempertahankan kelangsungan hidup dan menjaga profitabilitas perusahaan tersebut. Salah satu cara agar perusahaan dapat meningkatkan kualitas produk adalah dengan menerapkan metodologi Six Sigma (DMAIC). Metode Six Sigma di gunakan dalam mengurangi atau mengendalikan cacat pada suatu produk. Melaksanakan Six Sigma tidak hanya mengeliminasi hampir semua cacat, *rework* dan *scrap*, tetapi juga mempertahankan efisiensi produksi dengan menggunakan sumber daya manusia dan modal yang tersedia.

METODE

Berisi metodologi yang di gunakan dalam menganalisis permasalahan yang meliputi unit analisis, jenis dan sumber data, Teknis pengumpulan data, prosedur penelitian, dan Teknik analisis data yang di pergunakan dalam penelitian ini serta ruang dan keterbatasan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan suatu perencanaan, pengorganisasian, pememanajemen sumber daya manusia dapat di definisikan pula sebagai suatu pengelolaan dan pendayagunaan sumber daya manusia yang ada pada individu (pegawai). Pengelolaan dan pendayagunaan tersebut di kembangkan secara maksimal di dalam dunia kerja untuk mencapai tujuan organisasi dan pengembangan individu pegawai.

Lingkungan Kerja

Menurut Sedarmayati (2009) lingkungan kerja terbagi ke dalam dua dimensi yaitu lingkungan kerja fisik dan lingkungan kerja non fisik, lingkungan kerja fisik adalah semua keadaan berbentuk fisik yang terdapat di sekitar tempat kerja, seperti penerangan, suhu, suara bising, jaminan keamanan, kebersihan dan penataan ruangan. Hubungan kerja, baik hubungan atasan dengan karyawan atau pun hubungan sesama rekan kerja adalah termasuk lingkungan kerja non fisik, baik hubungan dengan atasan maupun dengan sesama rekan kerja, ataupun dengan bawahan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan kerja

Menurut Suntoyo (2012) menjelaskan factor-faktor lingkungan kerja meliputi : a. hubungan karyawan, dalam hubungan karyawan ini terdapat dua hubungan yaitu hubungan sebagai individu dan

hubungan sebagai kelompok. b. Tingkat kebisingan, lingkungan kerja yang tidak tenang atau bising akan dapat menimbulkan pengaruh yang kurang baik yaitu adanya ketidak tenang dalam bekerja. c. Peraturan kerja, peraturan yang baik dan jelas dapat memberikan pengaruh yang baik terhadap kepuasan dan kinerja para karyawan untuk mengembangkan karir di perusahaan. d. penerangan dalam hal ini, penerangan bukanlah terbatas pada penerangan listrik, tetapi termasuk juga penerangan matahari. e. Sirkulasi udara, Sirkulasi atau pertukaran udara yang cukup maka pertama yang harus di lakukan pengadaan ventilasi. f. Keamanan lingkungan kerja dengan rasa aman akan menimbulkan ketenangan dan kenyamanan, di mana hal ini akan dapat memberikan dorongan semangat untuk bekerja.

Indikator lingkungan kerja

Beberapa indikator yang di uraikan Sedarmayati (2015) pada lingkungan fisik di antaranya adalah, penerangan/cahaya di tempat kerja, temperature/suhu udara di tempat kerja. Kelembaban di tempat kerja, sirkulasi udara di tempat kerja, kebisingan di tempat kerja, getaran mekanis di tempat kerja, bau tidak sedap di tempat kerja, tata warna di tempat kerja, dekorasi di tempat kerja, music di tempat kerja, keamanan di tempat kerja.

Mangkunegara, (2012) ada beberapa indikator yang mempengaruhi lingkungan kerja, yaitu : Kebersihan, penerangan, Kebisingan, suhu, tata ruang dan hubungan dengan rekan kerja dan pimpinan maupun bawahan.

Tipe produksifitas

Terdapat dua tipe produksifitas, yaitu total produktifity dan partial produktifity. Total produktifity ratio menghubungkan nilai semua keluaran dengan nilai kategori utama masukan. Semakin singkat waktu yang di perlukan untuk menyelesaikannya, sistem tersebut semakin produktif. Produksifitas dapat berbeda bagi orang yang berbeda, tetapi konsep dasarnya selalu merupakan hubungan antara kuantitas dengan kualitas barang dan jasa yang di hasilkan dan jumlah sumber daya yang di perlukan untuk menghasilkannya. Hal ini dikatakan sebagai pengaruh substitusi. Pembangunan peralatan yang menghemat tenaga kerja, sebagai hasilnya adalah meningkatkan produksifitas tenaga kerja, tetapi produksifitas kapital akan turun. Dikantor efektifitas organisasi dalam membawakan produksifitas adalah ukuran produksifitas total.

Pengukuran Produksifitas

Pengukuran jenis ini biasa di gunakan dalam mengukur produksifitas tenaga kerja yakni menunjukkan rata-rata output per-tenaga kerja dalam. Produksifitas total factor merupakan perbandingan antara output dengan beberapa input secara serentak.

Indikator produksifitas kerja

Untuk mengukur produksifitas kerja, di perlukan suatu indikator sebagai berikut (Sutrisno, 2014): Kemampuan seorang karyawan dalam melaksanakan tugas sangat bergantung pada keterampilan yang di miliki serta profesionalisme mereka dalam bekerja. Hasil merupakan salah satu yang dapat di rasakan baik oleh yang mengerjakan maupun yang menikmati hasil pekerjaan tersebut. Ini merupakan usaha untuk leboh baik dari hari kemarin. Pengembangan diri dapat di lakukan dengan melihat tantangan dan harapan dengan apa yang di hadapi. Sebab, semakin kuat tantangannya, pengembangan diri mutlak di lakukan. Begitu juga harapan untuk menjadi lebih baik pada gilirannya akan sangat berdampak pada keinginan karyawan untuk meningkatkan kemampuan. Mutu merupakan hasil pekerjaan yang dapat menunjukkan kualitas kerja seorang pegawai. Jadi, meningkatkan mutu bertujuan untuk memberikan hasil yang terbaik yang pada gilirannya akan sanget berguna bagi perusahaan dan dirinya sendiri.

Persaingan Bisnis dan Tingkat Pasar

Hery Simamora dalam Jurnal MSDM, tahun 1999. MSDM adalah pendayagunaan, pengembangan Penilaian, pemberian penjelasan data dan pengelolaan terhadap individu anggota organisasi atau kelompok kerja. MSDM juga menyangkut desain dan implementasi sistem perencanaan, penyusunan personalia, pengembangan karyawan, pengelolaan karir, evaluasi karir, kompensasi karyawan, dan hubungan yang mulus.

Gambaran Umum

Citra Nusantara Catering berdiri sejak tahun 2018 yang di dirikan oleh Ibu Dwi Indriyani Rezeki yang di mana catering ini men-supply makanannya ke beberapa perusahaan yang berada di Kawasan. Bangunan yang terdapat pada Cv. Citra Nusantara Catering diantaranya:

Luas Tanah 600m² Luas bangunan 500m² Ruang produksi/dapur 1 ruangan Gudang sembako 1 ruangan Gudang buah-buahan ber-AC 1 ruangan Ruang perkakas Catering 1 ruangan Ruang masakan matang 1 ruangan Mess karyawan 2 kamar Kantor staff/admin

1 ruangan Kantor manajemen 1ruangan Mushola/prayer room 1 ruangan Area transit makanan matang 1 ruangan Washing area 1 ruangan Instalasi pengolahan air limbah 1 unit terintegrasi Parkir area/distribusi barang carport & transit spac.



Gambar 4.1 Citra Nusantara Catering

Rangkuman Hasil Penelitian

Dalam setiap menjalankan satu bisnis maupun penjualan kepada konsumen kita harus memperhitungkan dan menganalisa setiap hal-hal dari hal kecil sampai hal besar, yang dimana untuk menjaga-jaga bila mana usaha kita dalam keadaan yang tak terduga untuk jangka waktu yang berkepanjangan. Agar usaha yang sudah kita jalankan tidak sampai terjadi kerugian yang sangat fatal untuk perusahaan sampai ke karyawan atau tenaga kerja. Tidak lupa memplaningkan segala progress yang ingin kita jalankan dalam sebuah perusahaan agar tidak kalah saing dengan para pembisnis lain khususnya dalam bidang catering atau jasa.

Variabel penelitian

1. Bisnis (X1) □ Beban Tinggi – Beban Rendah (Ordinal) bukan setuju/tidak setuju
2. Persaingan Pasar (X2) □ Sangat Baik – Sangat Tidak Baik (Ordinal)
3. Manajemen Laba (Y) □ Sangat Baik – Sangat Jelek (Ordinal)

Pembahasan:

1. **Membuat Definisi Konseptual-diambil dari definisi para ahli**

- a. **bisnis (XI) Griffian dan Ebert dalam jurnal Bisnis UAJY (2008):** Bisnis merupakan aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang di perlukan atau di inginkan oleh konsumen.

Rama dan Jones dalam Novia Yuliana Dewi, skripsi (2011): proses bisnis adalah urutan aktifitas yang di dilaksanakan oleh

suatu bisnis untuk memperoleh, menghasilkan, serta menjual barang dan jasa.

Buat kesimpulan (Sintesis) Bisnis adalah aktifitas penyedia barang atau jasa untuk konsumen yang di mana di pergunakan untuk memperoleh, mengasilkan guna mencari keuntungan dengan menjual barang atau jasa yang di butuhkan bagi sistem perekonomian.

Sintesis dari dua definisi di atas maka dapt di simpulkan bahwa bisnis adalah : Aktifitas penyedia barang atau jasa untuk konsumen yang di mana di pergunakan untuk memperoleh, menghasilkan guna mencari keuntungan dengan menjual barang atau jasa yang di butuhkan bagi sistem perekonomian.

- b. **Persaingan pasar (XI) Kholi dan Jarwoki dalam jurnal Akuntansi auditing 1990:** Persaingan suatu perusahaan harusnya berorientasi pada pasar dalam artian seharusnya menemukan keinginan customer dan menciptakan nilai superior customer untuk kepuasan mereka.

Kotler dan Armstrong dalam jurnal pemasaran, Universitas Atma Jaya Yogyakarta 1999:

Pengertian pasar merupakan seperangkat pembeli aktual dan juga potensial dari suatu produk atau jasa. Ukuran dari pasar itu sendiri tergantung dengan jumlah orang yang menunjukkan tentang kebutuhan, mempunyai kemampuan dalam bertransaksi.

Kesimpulan (Sintesis) Persaingan Pasar adalah

Persaingan yang berorientasi dalam hal menemukan *customers* dan menciptakan nilai *superior customer* guna untuk kepuasan pembeli serta berpotensi dalam hal mendapatkan kebutuhan seperti produk atau jasa.

Sintesis

Dari kedua definisi ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa persaingan pasar adalah :

Persaingan yang berorientasi dalam hal menemukan *customer* guna untuk kepuasan pembeli serta berpotensi dalam hal mendapat kebutuhan seperti produk atau jasa.

Definisi Konseptual Persaingan Pasar adalah

Persaingan yang berorientasi dalam hal menemukan *customer* dan menciptakan nilai *superior customer* guna untuk kepuasan pembeli serta berpotensi dalam hal mendapatkan kebutuhan seperti produk atau jasa.

- c. **Manajemen Laba (Y) Schipper dalam e-jurnal akuntansi universitas udayana 1999**

Manajemen laba merupakan suatu kondisi dimana manajemen melakukan intervensi dalam proses penyusunan laporan keuangan bagi pihak eksternal sehingga dapat meratakan, menaikkan, dan menurunkan laba.

Subramanyam dan Wild dalam Gita Kinanti Mentari, 150810301105; 2020: 87 Halaman; Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember (2010:130)

Manajemen laba merupakan sebuah usaha yang dilakukan oleh manajer dalam suatu perusahaan dalam melakukan intervensi yang dengan sengaja dilakukan dalam proses menentukan angka-angka dalam laporan keuangan khususnya adalah penentuan laba, umumnya hal ini dilakukan untuk mencapai kepentingan atau tujuan pribadi.

Kesimpulan (Sintesis)

Manajemen laba adalah

Kondisi dimana dilakukannya intervensi penyusunan laporan keuangan oleh pihak eksternal guna untuk meratakan, menaikkan dan menurunkan laba yang dilakukan oleh manajer dengan secara sengaja untuk menentukan angka-angka agar mempengaruhi informasi-informasi yang ada dilaporan keuangan guna mengelabui pemangku kepentingan yang ingin mengerti kondisi kinerja perusahaan.

Sintesis

Dari kedua definisi ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa Manajemen Laba adalah: Kondisi dimana dilakukannya intervensi penyusunan laporan keuangan oleh pihak eksternal guna untuk meratakan, menaikkan dan menurunkan laba yang dilakukan oleh pihak manajer dengan secara sengaja untuk menemukan angka-angka agar

mempengaruhi informasi-informasi yang ada dilaporan keuangan guna mengelabui pemangku kepentingan yang ingin mengerti kondisi kinerja perusahaan.

Definisi konseptual Manajemen Laba adalah

Kondisi di mana di lakukannya intervensi penyusunan laporan keuangan oleh pihak eksternal guna untuk meratakan, menaikkan dan menurunkan laba yang di lakukan oleh manajer dengan secara sengaja untuk menentukan angka-angka agar mempengaruhi informasi-informasi yang ada di laporan keuangan guna mengelabui pemangku kepentingan yang ingin mengerti di lakukan oleh manajer dengan secara sengaja untuk menentukan angka-angka agar mempengaruhi informasi-informasi yang ada di laporan keuangan guna mengelabui pemangku kepentingan yang ingin mengerti kondisi kinerja perusahaan.

2. Membuat Definisi Operasional Definisi Operasional Bisnis

Definisi variable yang betul-betul dapat di operasionalkan untuk penelitian, mengandung pengertian, alat ukur dan cara mengukurnya.

a. Pengertian Bisnis

Aktifitas penyedia barang atau jasa untuk konsumen yang di mana di pergunakan untuk memperoleh, menghasilkan guna mencari keuntungan dengan menjual barang atau jasa yang di butuhkan bagi sistem perekonomian.

b. Alat ukur Bisnis lihat di teori dimensi dimensi bisnis

untuk mengukur bisnis property, maka di gunakan dimensi yang di tentukan oleh Selina Dila 2020. Terdiri dari Dimensi Ekonomi, Etika, Hukum, Sosial dan Spiritual.

c. Dimensi Ekonomi

Bisnis merupakan tulang punggung dari kegiatan ekonomi karena tanpa bisnis tidak ada kegiatan ekonomi. Keuntungan berdasarkan rumus yang di kembangkan oleh para akuntan, yaitu penjualan (Revenues, Sales) di kurangi harga pokok penjualan dan beban (*cost of goods sold and expenses*).

Faktor-faktor :

1. Tanah (*land*)
2. Tenaga Kerja (*labor*)
3. Modal (*Capital*)
4. Wirausaha (*entrepreneur*)

a. Dimensi Etika

Pertama, kegoatan bisnis merupakan kegiatan produktif

Kedua, bisnis dilihat dari pihak yang memperoleh manfaat dari keuntungan suatu kegiatan bisnis dan tindakan bisnis dalam merealisasikan keuntungan.

b. Dimensi Hukum

Hukum dibuat oleh negara atau beberapa negara melalui suatu mekanisme formal yang sesuai dengan konstitusi atau aturan internasional dan mengikat seluruh warga suatu negara atau lebih dari suatu negara.

c. Hukum :

Hukum persaingan usaha

Hukum tentang perizinan

Hukum mengenai dampak lingkungan

Hukum tenaga kerja

d. Dimensi Sosial

Sebagai suatu sistem, artinya didalam perusahaan terdapat berbagai elemen, unsur, orang, dan jaringan yang saling berhubungan, saling berinteraksi.

e. Dimensi Spiritual

Keberadaan perusahaan diperlukan untuk melayani kebutuhan masyarakat. Sepanjang masyarakat masih memerlukan produk perusahaan, perusahaan akan tetap dapat exist.

f. Paradigma Spiritual;

Tujuan bisnis untuk memajukan kesejahteraan semua pemangku kepentingan atau masyarakat dalam menjalankan aktifitas bisnis, pengelola harus mampu menjamin kelestarian alam.

g. Cara mengukur bisnis

Untuk mengukur efektifitas dari bisnis maka digunakan skala likert dengan skala tertinggi (sangat baik) diberi skor 5, dan terendah (sangat tidak baik) diberi skor 1, sebagai berikut : (sangat baik = 5 ; baik = 4 ; cukup baik = 3; tidak baik = 2; sangat tidak baik = 1)

3. Tabel Operasional Variabel

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel Bisnis Usaha Catering

No	Dimensi	Indikator (Sesuai Kebutuhan dilapangan)	No Q
1	Ekonomi	1. Tanah (land)	1
		2. Tenaga Kerja (labor)	2
		3. Wirausaha (entrepreneur)	3
2	Etika	1. Kepuasan Produsen	4
		2. Kepuasan Konsumen	5
		3. Kepuasan pengunjung	6
3	Hukum	1. Perizinan	7
		2. Lingkungan	8
4	Sosial	1. Pedagang	9
		2. Pengusaha	10
5	Spiritual	1. Kesejahteraan Masyarakat	11
		2. Kenyamanan	12
		3. Kelestarian	13

Uji Validitas

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah alat ukur yang digunakan mengukur apa yang perlu diukur. Suatu alat ukur yang validitasnya tinggi akan mempunyai tingkat kesalahan kecil, sehingga data yang terkumpul merupakan data yang memadai. Validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur.

Menurut Sugiyono (2017:172) menyatakan bahwa : “Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan analisis item, yaitu mengkorelasikan skor tiap butir. Jika ada item yang tidak memenuhi syarat, maka item tersebut tidak akan diteliti lebih lanjut. Syarat tersebut Sugiyono (2017:178) yang harus dipenuhi yaitu harus memiliki kriteria sebagai berikut :

a. Jika koefisien korelasi $r > 0,30$ maka item tersebut dinyatakan valid,

b. Jika koefisien korelasi $r < 0,30$ maka item tersebut dinyatakan tidak valid.

Product Moment yang di rumuskan sebagai berikut:

$$r = \frac{n\sum X_i Y_i - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{\sqrt{[n\sum X_i^2 - (\sum X_i)^2][n\sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2]}}$$

Keterangan:

r = Koefisien korelasi *product moment*.

X_i = Variabel independen (variabel bebas)

Y_i = Variabel dependen (variabel terikat)

n = Jumlah responden (sampel)

$\sum X_i Y_i$ = Jumlah perkalian variabel bebas

dan variabel terikat

Uji Reabilitas

Sebuah alat ukur atau pertanyaan dalam angket dikategorikan reliabel (andal), jika alat ukur yang di gunakan dapat mengukur secara konsisten atau stabil meskipun pertanyaan tersebut di ajukan dalam waktu yang berbeda. Pengujian ini digunakan untuk mengetahui seberapa jauh hasil pengukuran tetap konsisten apabila di lakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama yang di rumuskan :

$$a = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum S_i}{S_t} \right)$$

Keterangan:

a = Koefisien reliabilitas

k = Jumlah item pertanyaan yang diuji

$\sum S_i$ = Jumlah varian skor tiap item

S_t = Varians total

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah sampel yang digunakan mempunyai distribusi normal atau tidak. Dalam model regresi linear, asumsi ini ditunjukkan oleh nilai eror yang berdistribusi normal. Probabilitas $> 0,05$ maka distribusi dari model regresi normal.

KESIMPULAN

Citra Nusantara Catering merupakan sebuah perusahaan catering yang bergerak dalam bidang industri makanan sehat bagi para pelajar, karyawan pabrik, dan karyawan kantor yang tidak memiliki waktu untuk membawa bekal makanan dan peduli akan kesehatan. Citra Nusantara Catering merupakan sebuah perusahaan catering yang bergerak di bidang industri makanan sehat bagi para pelajar, karyawan pabrik, dan karyawan perkantoran yang tidak memiliki waktu untuk membawa bekal makanan dan peduli akan kesehatan. Kami menawarkan produk makanan sehat dalam bentuk menu dari ketiga menu kami tawarkan setiap harinya. Harga yang kami tawarkan merupakan harga di atas kompetitor di karenakan kami menjamin kualitas makanan yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmaji, Supeno. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cendekia Press, Malang
- Kunjungan lapangan. 2021, Juli 06. *Retrieved from* PT.Citra Nusantara Catering Karawang
- Mahyanaila, Rahayu. 2016. *Manajemen*. Addar Press, Jakarta
- Oemar Hamalik. 2005. *Pengembangan Sumber Daya Manusia, Manajemen Pelatihan Ketenagakerjaan Pendekatan Terpadu*. Jakarta: Bumi Aksara : <http://ejournal.unipma.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/647/579>
- Pandji Anoraga dan Janti Soegiastuti. (2000). *Pengantar Bisnis Modern, Kajian Dasar Manajemen Perusahaan*. Jakarta: PTDunia Pustaka Jaya: <http://ejournal.unipma.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/647/579>
- Pandji Anoraga, SE,MM. (2009). *Manajemen Bisnis*: <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=164950>
- Rivai, Veithzaldan Sagala Jauvani Ella, (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia*
- Simamora.(2004). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, edisi ketiga. Jakarta: STIE YKPN.
- Sutrisno, 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*,Kencana Prenada Media.
- Suyadi Prawirosentono, 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Untuk Perusahaan, PT. Rajagrafindo Persada, Jakarta.