

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KP

2.1 Sejarah Perusahaan

PT XYZ adalah sebuah perusahaan distributor di Indonesia yang telah berdiri sejak tahun 2011. PT. XYZ mempunyai brand untuk produk sparepart mesin industri textile seperti Filter Wire mesh, Spinpack Filter, Candle Filter/ Filter Core, Contact Cleaner, dan semakin berkembangnya kepercayaan dan meningkatnya permintaan atas varian produk lain kepada perusahaan, maka perusahaan PT. XYZ berkembang menjadi distributor untuk inventory diluar industri tekstile seperti plastic, film, pharmacy, food & beverage. PT XYZ berfokus terhadap kebutuhan Industri baik yang bersifat filter, spare part, hose, O-ring dan oil.

Saat ini PT XYZ mempunyai satu head office yang berlokasi di Tangerang selatan dan mempunyai 2 gudang cabang yang masing-masing berlokasi di Kabupaten Tangerang dan Kota Solo. Dalam operasionalnya PT.XYZ bertumpu pada penjualan inventory yang diperoleh baik dari pembelian dalam maupun luar negeri dengan konsumen yang tersebar di seluruh Indonesia dengan pengiriman orderan paling jauh adalah ke Wamena Papua.

2.1.1 Visi

Sukses sebagai "TOP OF MIND" Importir dan distributor dengan prinsip "KEMULIAAN".

2.1.2 Misi

- Perusahaan trading dan Import dengan omzet 5m/bulan di tahun 2030.
- Distributor no "SATU" untuk produk ekonomis bermutu tinggi untuk industri Blasting dan Coating di pulaj Jawadi 2027.
- Memiliki jaringan promosi dan penjualan digital yang efektif dalam menjangkau market di seluruh Indonesia.

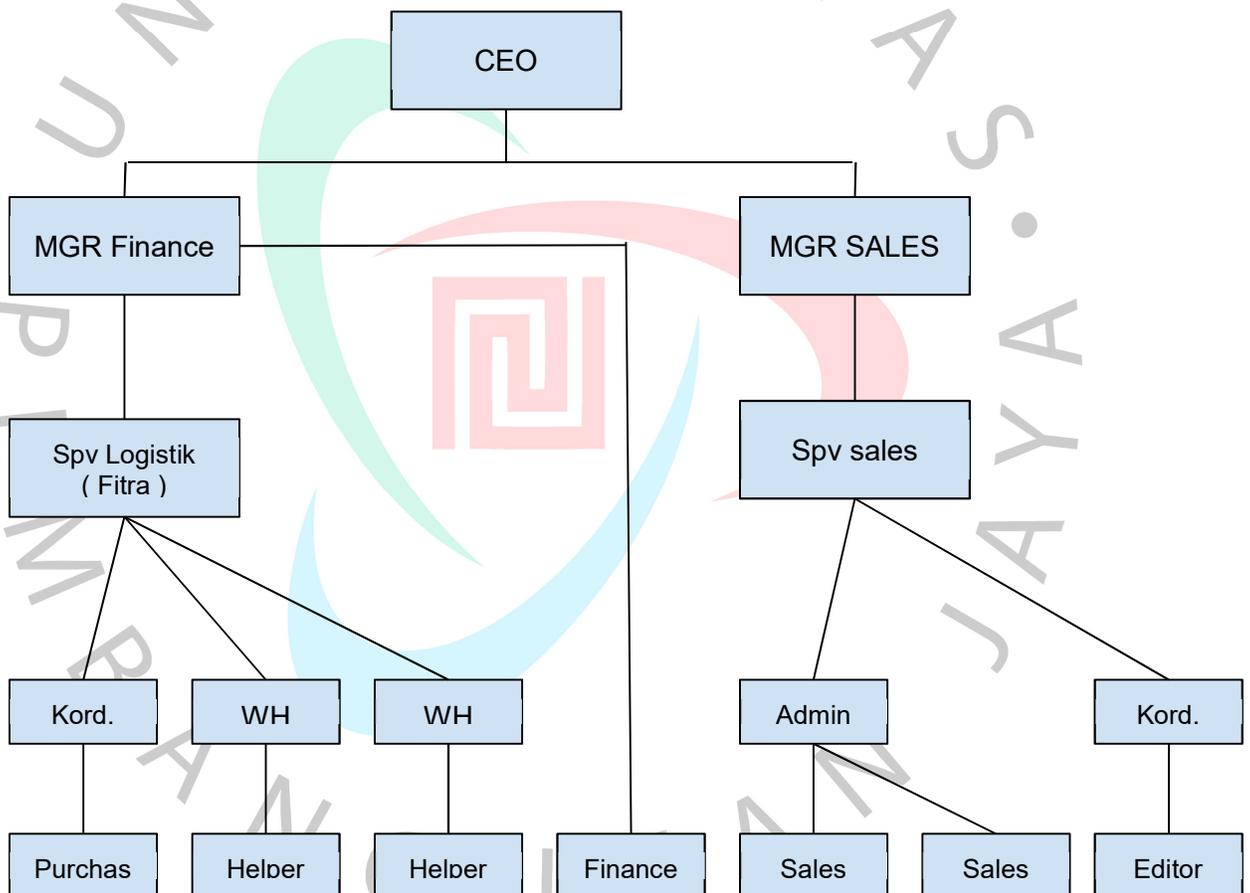
2.1.3 Nilai

- *Adaptive*
Menyesuaikan diri dan kelompok guna menghadapi perubahan apapun pada zaman.
- *Binder*
Selalu bertanggung jawab atas apa yang dikerjakan oleh diri sendiri dan team.
- *Greatnes*
Selalu berpedoman pada growth personal guna menyiapkan diri menghadapi semua kemungkinan
- *Expresif*
Selalu antusias dan optimis dengan semua pekerjaan yang ada

2.2 Struktur Organisasi

Gambaran umum dari struktur organisasi di PT. XYZ adalah dipimpin oleh seorang C.E.O yang dalam menentukan arah perusahaan akan dibantu oleh 2 orang manager yaitu *finance manager* dan *sales manager*. Dalam rangka mensukseskan kinerja perusahaan yang telah ditentukan oleh C.E.O maka para manager akan dibantu oleh masing-masing 1 supervisor. Guna memastikan operasional dari masing-masing department berjalan lancar para supervisor akan mendelegasikan tugas kepada masing-masing leader terkait dan terus melakukan supervisi untuk menjaga ketepatan pengiriman dan menjaga kepuasan konsumen.

Berikut dibawah ini adalah struktur organ dari PT. XYZ terakhir saat praktikan masih menjalankan prosesi kerja profesi di perusahaan tersebut.



Gambar 2.2.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Dengan adanya struktur organisasi diatas, maka bisa dilihat bagaimana pembagian porsi kerja yang ada pada PT XYZ, yang selanjutnya akan dijelaskan sebagaimana berikut di bab setelah ini.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Dalam kegiatan operasionalnya, perusahaan terbagi menjadi 2 departemen yaitu departemen finance dan sales. Department Sales akan bertugas untuk memberikan *demand* bagi perusahaan. Sedangkan Department Finance akan bertugas untuk memberikan suplai atas demand yang telah diberikan oleh sales. Suplai support yang diberikan oleh department finance meliputi dana yang dibutuhkan untuk operasional perusahaan dan inventory yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan order dari konsumen.

Dalam menjalankan tugasnya masing-masing, seluruh department akan diawasi oleh CEO melalui kontrolnya pada tingkat manajemen, dan dijalankan oleh tim-tim yang ada dibawah manager masing-masing. Adapun rinciannya adalah sebagai berikut dibawah ini :

- **CEO**
Merupakan puncak tertinggi dalam hirarki kepemimpinan di PT XYZ yang mempunyai tanggung jawab untuk menentukan arah bisnis dari PT XYZ itu sendiri.
- **Finance Manager**
Merupakan posisi yang diisi oleh 1 orang yang mempunyai tanggung jawab terhadap semua hal yang mempunyai hubungan dengan keuangan. Finance manager dalam rutinitasnya di bidang keuangan akan dibantu oleh seorang finance staff yang juga merangkap sebagai GA. Sedangkan untuk proses pengadaan inventory atau semua hal yang berhubungan dengan inventory, finance manager akan dibantu oleh Praktikan.
- **Spv Logistik**
Merupakan posisi terakhir yang ditempati oleh praktikan selama masa Kerja Profesi berlangsung. Dalam pekerjaan mempunyai tanggung jawab untuk memastikan semua hal yang menyangkut dengan inventory berjalan dengan lancar. Dimulai dari pengawalan inventory sampai ke gudang, pengelolaan inventory setelah proses penerimaan inventory, hingga memastikan bahwa konsumen telah terpenuhi permintaan ordernya.
- **Kord Purchase**
Merupakan posisi awal praktikan saat mengawali karier di PT XYZ. seorang Koordinator Purchase mempunyai tanggung jawab untuk memonitoring semua aktifitas pembelian perusahaan baik itu pembelian dalam negeri maupun import. Dimulai dari mencari supplier yang bisa memenuhi standar harga dan kualitas perusahaan, hingga memastikan bahwa spv logistik sudah menerima inventory digudang dengan jumlah dan kualitas yang sesuai dengan *Packing List*.

- **Purchase Staff**
Merupakan posisi yang awalnya di *apply* oleh praktikan. Seorang purchase staff, mempunyai tanggung jawab untuk memastikan semua pembelian yang terjadi di perusahaan sudah sesuai dengan arahan yang diberikan oleh koordinator purchase itu sendiri.
- **WH Head**
Dalam menjalankan tugasnya, seorang Warehouse Head mempunyai tanggung jawab untuk memastikan bahwa semua operasional di gudang berjalan dengan lancar, baik dari segi keselamatan kerja ataupun dari pemenuhan pesanan. Secara periodik dan rutin WH HEAD akan berkoordinasi dengan praktikan untuk melakukan *stock opname* dan mencari selisih yang ditemui, baik itu selisih atas inventory lebih ataupun inventory kurang.
- **Helper**
Seorang helper mempunyai tanggung jawab untuk memastikan semua resi dan surat jalan yang diberikan oleh praktikan terproses semua sesuai dengan arahan dan petunjuk yang diberikan oleh praktikan.
- **Finance Staff**
Di perusahaan ini seorang finance staff tidak hanya bertanggung jawab pada proses transaksi keuangan perusahaan, namun juga merangkap tugas sebagai GA bagi perusahaan. Akun-akun beban, piutang, hutang usaha, merupakan hal-hal dasar yang akan selalu ditemui dalam keseharian seorang finance staff.
- **Sales Manager**
Jika finance manager mempunyai tanggung jawab untuk menjaga keuangan yang terjadi didalam perusahaan dalam satu periode waktu tertentu, maka seorang sales manager mempunyai tanggung jawab untuk menghadirkan uang itu dalam bentuk permintaan order dari konsumen. Sejalan dengan misi perusahaan untuk memperoleh omzet 5m/bulan pada 2030, maka sales manager harus membuat rencana kerja dan menjalankannya dengan baik guna menjaga performa penjualan tetap pada jalur misi tersebut.
- **Kord Creative**
Seorang Koordinator creative, mempunyai tanggung jawab untuk memberikan *supply* atas kebutuhan promosi team sales. Hal tersebut diawal sudah termasuk dari pembuatan design poster, ide-ide konten sisial media, design untuk kemasan produk, dan lain sebagainya yang mempunyai hubungan dengan bidang kreatif.
- **Editor**
Mempunyai tanggung jawab untuk membantu koordinator creative dalam menjalankan semua tugasnya mendukung team sales.

- **Spv Sales**
Memiliki tanggung jawab untuk menjaga arus pesanan atau permintaan order dari konsumen tetap pada track guna mencapai target penjualan perusahaan. Dalam menjalankan tugasnya seorang Supervisor Sales tidak terputus setelah pesanan dipenuhi, namun tetap memberikan layanan *after sales* untuk menjaga tingkat kepuasan konsumen tetap pada titik target dan akhirnya akan konsumen akan memberikan *repeat order*.
- **Admin sales**
Semua order yang masuk ke perusahaan akan direkap oleh admin sales guna menjaga deadline pengiriman, budget pengiriman tidak melebihi yang sudah ditetapkan sebelumnya, dan semua hal lain yang berkaitan dengan pemenuhan order konsumen. Dalam kesehariannya seorang admin sales akan selalu berkordinasi dengan praktikan.
- **Sales Online**
Baik sales online maupun offline memiliki tugas dan tanggung jawab yang sama yaitu menghasilkan permintaan order oleh konsumen. Perbedaannya adalah, jika sales online akan bertugas melalui *platform media* digital, sedangkan sales offline lebih berfokus pada industri manufacture yang ada di Indonesia.
- **Sales Offline**
Baik sales online maupun offline memiliki tugas dan tanggung jawab yang sama yaitu menghasilkan permintaan order oleh konsumen. Perbedaannya adalah, jika sales online akan bertugas melalui *platform media* digital, sedangkan sales offline lebih berfokus pada industri manufaktur yang ada di Indonesia.