

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

2.1.1 PT Triwijaya Sari

PT Triwijaya Sari merupakan perusahaan dagang yang memiliki konsep retail (toko) dan grosir dalam satu bangunan. Konsep tersebut akan membedakan jenis konsumen yang akan membeli produk. Produk yang dijual antara lain gas, air galon, minyak, gula jawa, perlengkapan mandi, sabun cuci piring, detergen, makanan, minuman, dan kebutuhan rumah tangga lainnya.

Terdapat beberapa cabang toko yang dimiliki oleh PT Triwijaya Sari antara lain:

1. Dua di daerah Rempoa
 - Jl. Mawar II No.41, RT.4/RW.13, Rempoa, Pesanggrahan, South Tangerang City, Banten
 - Jl. Pahlawan No.34-13, Rempoa, Kec. Ciputat Tim., Kota Tangerang Selatan, Banten
2. Dua di Pondok Aren
 - Jl. Ceger Raya, Pd. Karya, Kec. Pd. Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten
 - Jl. Ceger Raya No.31, Jurang Mangu Barat, Kec. Pd. Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten
3. Satu di Kedaung: Gg. H. Manaf No.110, RT.009/RW.010, Kedaung, Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten
4. Satu di Sawangan: Jl. Raya Parung - Ciputat, Bojongsari Baru, Kec. Bojongsari, Kota Depok, Jawa Barat
5. Tiga di Bogor



Gambar 2. 1 Logo PT Triwijaya Sari

Bentuk dari cabang-cabang tersebut berupa toko dengan kapasitas yang besar, namun masih memiliki sistem yang manual. Rata-rata dari cabang tersebut terletak di dekat jalan raya, sehingga semua masyarakat dapat melihat dengan jelas dan dapat membeli dengan cara yang mudah. Semua cabang memiliki 2 konsep yang sama (retail dan grosir), serta memiliki gudang untuk persediaan produknya.



Gambar 2. 2 Toko Grosir PT Triwijaya Sari



Gambar 2. 3 Toko Retail PT Triwijaya Sari

Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Tri Kiswandi yang merupakan warga asli Cilacap, Jawa Tengah. Usaha pertama yang dilakukan oleh Bapak Tri yaitu berawal dari menjualkan produk berupa gula jawa di daerah sekitar Cilacap dan Banyumas, Jawa Tengah. Kedua wilayah tersebut dipilih karena merupakan penghasil pohon kelapa. Produksi gula jawa ini berasal dari bunga dari pohon kelapa yang dipotong, kemudian dimasak air dari bunga tersebut hingga matang. Setelah diproduksi, produk tersebut akan dijualkan kepada pedagang-pedagang Es Dawet yang sedang berjualan di Jakarta. Setelah menjual produk kepada pedagang dawet, Bapak Tri menjualkan produk gula jawa ini ke daerah pasar-pasar utama di Jakarta, seperti Pasar Induk Keramat Jati dan menjual ke pasar-pasar pendukung. Dari hasil penjualan tersebut menjadikan Bapak Tri sebagai distributor gula merah dari Banyumas. Beberapa tahun setelahnya, terdapat konsumen yang memiliki permintaan untuk kebutuhan pokok lainnya, sehingga harus adanya pemenuhan atas permintaan konsumen tersebut berupa sembako. Waktu saat masuk ke Jakarta pertama kali untuk menjualkan produk gula jawa (merah) hingga menjadi distributor sembako terjadi pada tahun 1997. Pada saat ini, Triwijaya menjadi salah satu distributor dari para produsen sembako (*Consumer Good*) seperti Unilever, Wings, Garuda Food, dsb.

2.1.2 Visi dan Misi PT Triwijaya Sari

Visi dan Misi merupakan suatu acuan dan kerangka utama dalam perkembangan perusahaan. Di dalam visi dan misi tersebut, terdapat tujuan yang perlu dicapai bagi perusahaan serta seluruh masyarakat di dalam perusahaan. PT Triwijaya Sari memiliki visi dan misi penting bagi perusahaan, antara lain:

Visi: menjadi salah satu distributor sembako lokal yang mempunyai kemandirian dan berpihak pada orang kecil

Misi:

1. menyediakan bahan pokok yang murah dan terjangkau
2. menyediakan barang kebutuhan grosir kepada para pedagang kecil
3. menyediakan lapangan pekerjaan bagi orang yang terbatas pendidikan dan kesempatan kerja

2.1.3 Profil Pendiri PT Triwijaya Sari



Gambar 2. 4 profil Bapak Tri Kiswandi

Nama: Tri Kiswandi

Jabatan: Pendiri dan Direktur PT Triwijaya Sari

Tri Kiswandi adalah pendiri sekaligus menjadi Direktur dari PT Triwijaya Sari. Beliau lahir di Cilacap, Jawa Tengah dan merupakan putra bungsu dari 3 (tiga) bersaudara. Usaha pertama kali yang ia jalankan adalah dengan berjualan gula merah di sekitar Cilacap dan Banyumas. Pada tahun 1997, beliau merantau ke Jakarta untuk menjual gula merah tersebut kepada para pedagang es dawet, toko-toko, dan pasar di sana. Beberapa tahun setelahnya, beliau memulai untuk mengembangkan usahanya dengan menambahkan jumlah produk sembako. Sekarang, usahanya telah berkembang pesat dengan 6 (enam) cabang di daerah sekitar Tangerang Selatan dan 3 (tiga) cabang di Bogor.

2.1.4 Perkembangan Usaha/Ruang Lingkup

Perkembangan usaha yang dimiliki oleh PT Triwijaya adalah berasal dari pihak Sumber Daya Manusia (SDM). Dahulu, Sumber Daya Manusia PT Triwijaya Sari berasal dari orang-orang terdekat dan dikenal untuk dijadikan sebagai pegawai yang membantu menjualkan produk. Penerimaan Sumber Daya Manusia ini tidak mengenal istilah *recruitment*. Setelah PT Triwijaya Sari melakukan pendekatan terhadap manajemen yang modern, terjadi adanya pembenahan dari sistem organisasi dalam waktu kurang lebih 5-10 tahun terakhir. Seseorang yang akan melamar sebagai pekerja di PT Triwijaya Sari, maka akan dilakukan seleksi untuk menentukan siapa yang berhak dan diberi kesempatan kerja di sana. Selain itu, terdapat pelatihan khusus yang dilakukan untuk menambah pengetahuan dan kinerja dari para pekerja.

2.1.5 Penghargaan yang Telah Didapat

PT Triwijaya Sari merupakan distributor sembako, gas, galon (merek Aqua), dan kebutuhan lainnya. Semua distributor akan bersaing dalam memenuhi target. Persaingan tersebut akan menjadikan perusahaan sebagai distributor terbaik, khususnya menjadi distributor perusahaan besar di Indonesia.

Berikut merupakan penghargaan-penghargaan yang didapatkan oleh PT Triwijaya Sari:



Gambar 2. 5 Penghargaan Agen LPG NPSO Rayon I Terbaik



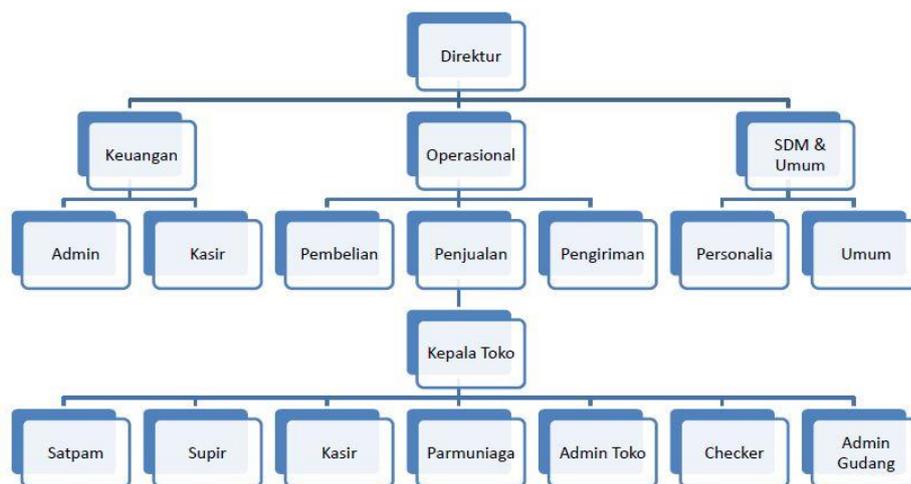
Gambar 2. 6 Penghargaan The Legend of Great Wall

2.2 Struktur Organisasi

PT Triwijaya Sari memiliki 3 (tiga) bagian atau divisi utama yaitu Keuangan, Operasional, dan Sumber Daya Manusia (SDM) & Umum. Ketiga divisi tersebut merupakan bagian di bawah setelah Direktur. Tugas utama dari divisi Keuangan adalah menghitung jumlah pemasukkan dan pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan, serta melakukan

pencatatan keuangan secara pajak dan akuntansi. Pada divisi atau bagian Operasional, terdapat adanya pembelian, penjualan, dan pengiriman. Pada bagian Sumber Daya Manusia (SDM) & Umum atau bagian *Human Resources Development* (HRD), terdiri atas pengembangan dan personalia. Dahulu lebih banyak bagian personalia yang bertugas untuk mencatat daftar hadir para karyawan, namun sekarang terdapat pemilihan karyawan, tahap *interview*, dan pembekalan. Jika sudah melewati tahap-tahap tersebut, maka karyawan bisa langsung kerja.

Struktur Organisasi Toko Triwijaya



Gambar 2. 7 Struktur Organisasi Toko Triwijaya (PT Triwijaya Sari)

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

2.3.1 Direktur

Direktur merupakan bagian atau jabatan yang paling tinggi di PT Triwijaya Sari yang memiliki tugas untuk memantau seluruh kegiatan operasional perusahaan, membuat dan menerapkan visi dan misi perusahaan, serta memiliki tanggung jawab lebih terhadap perkembangan perusahaan. Bapak Tri Kiswandi merupakan direktur dan pendiri dari PT Triwijaya Sari.

2.3.2 Keuangan

Divisi Keuangan pada PT Triwijaya Sari bertugas dalam melakukan transaksi keuangan di dalam perusahaan. Transaksi yang dimaksud adalah berupa pengeluaran dan pemasukkan kas yang terjadi di dalam perusahaan. Terdapat 2 (dua) bagian dari divisi Keuangan, yaitu:

1. Admin

Bagian ini merupakan pekerja yang bertugas untuk mendata dan menginput pengeluaran dan pemasukkan ke dalam laporan keuangan.

2. Kasir

Bagian ini merupakan pekerja yang bertugas untuk mendata atau mencatat pemasukkan dari pembeli dan kemudian data tersebut akan diserahkan kepada bagian admin.

2.3.3 Operasional

Divisi Operasional pada PT Triwijaya Sari merupakan divisi paling utama dan paling banyak bagiannya yang bertugas untuk menjalankan seluruh operasional atau kegiatan dari PT Triwijaya Sari. Berikut beberapa bagian dari divisi operasional antara lain:

1. Pembelian

Pembelian merupakan salah satu bagian dari divisi operasional yang memiliki tanggung jawab lebih dalam kegiatan pembelian yang dilakukan oleh PT Triwijaya Sari kepada perusahaan lain.

2. Penjualan

Penjualan merupakan salah satu bagian dari divisi operasional yang memiliki tanggung jawab lebih dalam kegiatan penjualan produk dan bagian ini berhubungan langsung dengan konsumen. Terdapat beberapa bagian di dalam penjualan antara lain sebagai berikut.

- a. Kepala Toko

Kepala Toko merupakan tingkatan tertinggi di dalam bagian Penjualan. Tugasnya adalah mengawasi setiap kegiatan di dalam toko dan bertanggung jawab lebih terhadap kesalahan yang terjadi pada setiap kegiatan di toko.

b. Satpam

Satpam memiliki tugas utama yaitu untuk menjaga setiap unit toko. Hal tersebut dilakukan agar toko tetap aman dan mencegah adanya tindakan kriminal yang dilakukan oleh masyarakat di luar toko.

c. Supir

Supir memiliki tugas utama yaitu untuk mengambil atau mengantarkan barang. Selain itu, supir akan memastikan bahwa barang yang dibawa tetap aman sampai ke tujuan.

d. Kasir



Gambar 2. 8 Bagian Kasir

Kasir memiliki tugas utama yaitu untuk melayani konsumen pada saat membeli dan ingin membayar produk, menyimpan dan mendata hasil pembayaran ke dalam mesin kasir.

e. Pramuniaga

Pramuniaga memiliki tugas untuk membantu para konsumen dalam mencari produk barang yang akan dibeli, memastikan *display* barang bagus dan tidak adanya kecacatan di dalamnya.

f. Admin Toko

Pekerja yang bertugas untuk membuat transaksi toko dan hasilnya akan diinput ke dalam laporan keuangan.

g. *Checker*

Checker memiliki tugas utama yaitu memastikan bahwa barang yang dibawa oleh pembeli atau konsumen sama dengan barang yang sudah dibayarkan. Hal tersebut dilakukan supaya barang tersebut tidak kurang/lebih jumlahnya.

h. Admin gudang

Admin gudang memiliki tugas yaitu untuk mengurus barang keluar dan masuk dari gudang pusat ke toko ataupun sebaliknya.

3. Pengiriman



Gambar 2. 9 Bagian Pengiriman

Pengiriman adalah salah satu bagian yang penting dalam divisi operasional karena diperlukan untuk menghubungkan antara PT Triwijaya Sari dengan perusahaan lain maupun dengan konsumen. PT Triwijaya Sari saat ini memiliki cabang toko yang banyak, sehingga terdapat pembeli yang beragam juga seperti pembeli biasa, pembeli toko grosir kecil biasa, dan pembeli besar (distributor menengah seperti membeli 1 truk). Jumlah kendaraan yang diperlukan dalam pengiriman adalah sekitar 30-40 kendaraan, baik secara internal maupun eksternal.

2.3.4 Sumber Daya Manusia (SDM) & Umum

Divisi SDM dan Umum bertugas untuk merekrut dan memberikan pelatihan kepada para pekerja sebelum ditugaskan. Jika pekerja sudah terlatih, maka dapat diberikan tugas di tempat lain. Sebelum dipindah-tugaskan, para pekerja akan bekerja di tempatnya sesuai dengan kontrak yang sudah mereka sepakati. Rata-rata waktu kontraknya adalah 6 bulan atau 1 tahun, tergantung dari jenis pekerjaannya. Divisi SDM dan Umum juga bertugas untuk menerima para pekerja tambahan yang biasa disebut dengan *Helper* yang bertugas untuk mengangkut barang dari pengiriman ke gudang. *Helper* biasanya berasal dari masyarakat biasa yang memiliki pendidikan yang masih kurang ataupun pengalaman dan keterbatasan pekerjaannya.