

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah PT. Parastar Distrindo



Gambar 2.1 Logo PT. Parastar Distrindo

Sumber : Website PT. Parastar

Telekomunikasi telah menjadi bagian integral dari kehidupan manusia sejak ditemukannya telegraf pada abad ke-19. Seiring waktu, teknologi telekomunikasi terus berkembang, termasuk penemuan telepon, radio, televisi, dan internet. Perusahaan telekomunikasi telah berperan penting dalam mengembangkan dan menyediakan infrastruktur yang diperlukan untuk menyampaikan layanan telekomunikasi ini kepada pengguna. Industri telekomunikasi telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa dekade terakhir. Perkembangan teknologi seperti telepon seluler, broadband, dan jaringan data telah mengubah cara manusia berkomunikasi dan mengakses informasi. Perusahaan telekomunikasi menjadi kunci dalam menyediakan layanan ini kepada masyarakat.

Didirikan pada tahun 1994, Parastar Group adalah salah satu importir dan distributor produk telekomunikasi terbesar di Indonesia dan memiliki lebih dari 21 kantor di seluruh tanah air, termasuk kantor pusatnya di Graha Sentra Sunter, Jakarta Utara. PT Parastar merupakan salah satu distributor resmi Samsung, XL, Tri, Smartfren dan lainnya terbesar di Indonesia. Parastar Group menawarkan konsep bisnis profesional yang didukung oleh logistik profesional

dan sistem terintegrasi untuk menjadi perusahaan paling berharga yang memberikan kekayaan berkelanjutan kepada pemangku kepentingan melalui keunggulan. dan unit bisnis terintegrasi. Saat ini kami juga sedang mengembangkan penjualan online bekerjasama dengan perusahaan belanja online ternama seperti Lazada, Blibli, JD.id, Dinomarket, Tokopedia, Bukalapak dan masih banyak lainnya.

PT. Parastar Distrindo adalah Perusahaan yang bergerak di bidang distribusi barang Perusahaan telekomunikasi. PT Parastar Distrindo merupakan distributor resmi untuk operator telekomunikasi di Indonesia, salah satunya Smartfren. Dalam proses distribusi produk Smartfren sendiri, PT. Parastar Distrindo menggunakan salesman yang disebut SFA (sebutan untuk Smartfren Ambassador) sebagai ujung tombak dari penjualan produk Smartfren. Di area Kota Bekasi sendiri, seorang salesman merekap pesanan dan pesanan pembelian dari konsumen (outlet) dan mengantarkan pesanan sampai ke lokasi outlet. Tak hanya sampai disitu, jobdesk dari seorang SFA adalah memastikan agar jumlah uang yang diterima sesuai dengan pesanan yang diantar. Namun dalam menjalani pekerjaannya terdapat problematika yang kerap dialami SFA, misalnya seperti kesalahan penulisan barang, kesalahan menghitung jumlah pembayaran, kesalahan perhitungan stok, pesanan yang tidak ditangani, beberapa tagihan outlet yang tak tertagih, piutang outlet, dan target penjualan yang belum terpenuhi. Selain merugikan pihak konsumen dan SFA, tentunya masalah seperti ini akan mengganggu operasional bisnis PT Parastar Distrindo itu sendiri yang nantinya akan berpengaruh pada omset Perusahaan.

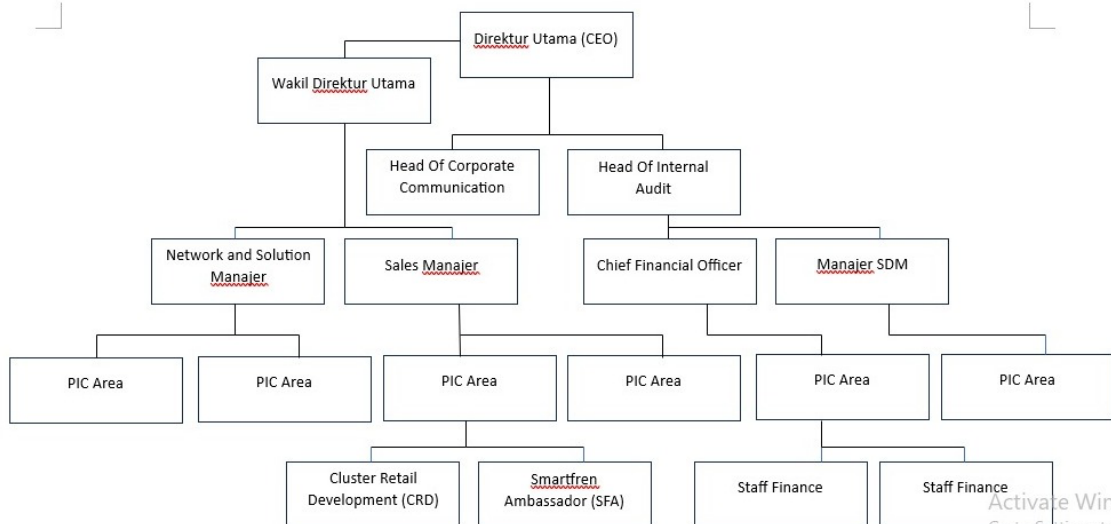
2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi mengacu pada susunan serta hubungan formal antar bagian, level, dan posisi dalam suatu perusahaan atau

entitas organisasi. Ini mencakup penentuan tugas, tanggung jawab, wewenang, serta cara komunikasi dan koordinasi diatur dalam suatu organisasi. Struktur organisasi menciptakan kerangka kerja yang membantu memahami hierarki, hubungan antar bagian, dan alur tanggung jawab.

Pada PT Parastar Distrindo, struktur organisasi itu sendiri terdiri dari Departemen Penjualan, Departemen Finance Accounting, Departemen Pembelian, dan Departemen IT. Berikut ini merupakan penjelasan terkait tugas dari masing-masing staf berdasarkan informasi yang praktikan peroleh selama melaksanakan Kerja Profesi mulai pada tanggal 28 Agustus 2023 sampai dengan 27 November 2023.

Berikut ini praktikan akan menjelaskan fungsi dan ruang lingkup dari masing-masing unit kerja yang terdapat dalam struktur organisasi dari PT Parastar Distrindo.



Berikut ini praktikan akan menjelaskan fungsi dan ruang lingkup dari masing-masing unit kerja yang terdapat dalam struktur organisasi :

1. Direktur Utama (CEO)

- Menetapkan visi, misi, dan strategi perusahaan.
- Bertanggung jawab atas kinerja dan pertumbuhan perusahaan.
- Mengambil keputusan strategis untuk mencapai tujuan perusahaan.

2. Wakil Direktur Utama

- Mendukung Direktur Utama dalam pengambilan keputusan.
- Mengkoordinasikan dan mengawasi berbagai departemen.
- Menggantikan Direktur Utama dalam keputusan atau tindakan kritis.

3. Head of Corporate Communication

- Mengelola komunikasi perusahaan ke publik.
- Mengembangkan strategi komunikasi eksternal dan internal.
- Menanggapi isu-isu reputasi dan membangun citra positif perusahaan.

4. Head of Internal Audit

- Melaksanakan audit internal untuk menilai efektivitas kontrol internal.
- Memberikan rekomendasi untuk perbaikan proses dan pengendalian.
- Memastikan kepatuhan terhadap kebijakan dan regulasi perusahaan.

5. Network and Solution Manager

- Mengelola dan mengoptimalkan infrastruktur jaringan perusahaan.
- Merancang solusi teknologi informasi untuk mendukung operasional.
- Memastikan keamanan dan ketersediaan sistem.

6. Sales Manager

- Mengembangkan strategi penjualan dan target pencapaian penjualan.
- Mengelola tim penjualan dan memberikan arahan kepada anggota tim.
- Memantau dan menganalisis kinerja penjualan.

7. Chief Financial Officer:

- Mengelola keuangan perusahaan dan menyusun laporan keuangan.
- Mengevaluasi risiko keuangan dan mengembangkan strategi pengelolaannya.
- Berkontribusi dalam pengambilan keputusan strategis berdasarkan analisis keuangan.

8. SDM Manager:

- Mengelola fungsi sumber daya manusia, termasuk rekrutmen dan pelatihan.
- Menyusun kebijakan SDM dan memastikan kepatuhan terhadap peraturan tenaga kerja.
- Menangani isu-isu karyawan dan pengembangan budaya organisasi.

9. PIC Area:

- Bertanggung jawab atas kinerja wilayah atau area kerja tertentu.
- Mengkoordinasikan aktivitas tim di wilayah tersebut.
- Melaporkan kinerja wilayah kepada manajemen.

10. Cluster Retail Development (CRD):

- Mengembangkan dan mengelola cluster retail untuk produk atau layanan tertentu.
- Menjalin kemitraan dengan outlet dan toko.

- Memastikan distribusi dan ketersediaan produk.

11. Smartfren Ambassador (SFA):

- Merepresentasikan merek Smartfren di lokasi ritel.
- Memberikan informasi produk kepada pelanggan.
- Meningkatkan penjualan melalui promosi dan interaksi positif.

12. Staff Finance:

- Menangani tugas keuangan harian, seperti pencatatan transaksi.
- Membantu dalam penyusunan laporan keuangan.
- Berkoordinasi dengan departemen keuangan terkait.

2.3. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Parastar Distrindo aktif dalam kegiatan perdagangan, khususnya sebagai satu distributor resmi untuk operator telekomunikasi, termasuk Smartfren. Dengan lebih dari 21 kantor di seluruh Indonesia, termasuk kantor pusat di Jakarta Utara, Parastar Group memiliki konsep bisnis profesional dengan dukungan logistik dan sistem terintegrasi. Perusahaan ini juga menjalankan penjualan online melalui kerjasama dengan platform seperti Lazada, Blibli, JD.id, Dinomarket, Tokopedia, dan Bukalapak. PT Parastar Distrindo memastikan distribusi produk Smartfren dengan menggunakan tim penjualan yang disebut Smartfren Ambassador (SFA), yang bertugas mengelola pesanan, stok, pembayaran, dan target penjualan di area tertentu, seperti Kota Bekasi. Meskipun SFA menghadapi beberapa tantangan seperti kesalahan penulisan dan perhitungan, PT Parastar Distrindo berusaha untuk mengatasi masalah ini agar operasional bisnis tetap efisien dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

II.3.1.1 Visi PT. Parastar Distrindo

Menjadi perusahaan dengan keuntungan tinggi yang memberikan penghidupan berkelanjutan kepada pemangku kepentingan melalui unit bisnis yang efisien dan terintegrasi.

II.3.1.2 Misi PT. Parastar Distrindo

Memperkuat hubungan dengan proyek dan klien, mengembangkan pelayanan prima melalui sistem yang terintegrasi, inovasi dalam penciptaan unit bisnis baru, membangun citra dan sumber daya manusia yang berkualitas, percepatan kontribusi dan keuntungan.

II.3.1.3 Tata Nilai PT. Parastar Distrindo

1. Integritas
2. Kualitas Pelayanan
3. Inovasi
4. Fokus Pelanggan

2.4 Keunggulan PT. Parastar Distrindo

1. PT PARASTAR DISTRINDO adalah salah satu importir dan distributor terbesar untuk ponsel di Indonesia. Grup, melalui perusahaan andalan mereka, Parastar Echorindo
2. PT. Parastar Distrindo adalah satu dari tiga distributor utama yang berwenang untuk Nokia di Indonesia dengan wilayah distribusi Jabodetabek dan Kalimantan, memegang 35% pangsa pasar produk Nokia nasional.
3. Berkomitmen untuk menjadi salah satu distributor Perusahaan telekomunikasi terbaik dengan menyediakan pelayanan melalui salesman, dan tim *development*.