



BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Di dasari untuk melayani kebutuhan sendiri sarana transportasi udara yang mampu menghubungkan semua titik di negara kepulauan ini, serta dorongan untuk menguasai teknologi tinggi, percepatan pembangunan bangsa itulah antara lain yang ikut melahirkan industri pesawat terbang kebanggaan kita pada tanggal 23 agustus 1976.

PT. IPTN (persero) di dirikan melalui peraturan pemerintah no. 12 tanggal 5 april 1976 di mana pemerintah memberikan kepercayaan penuh kepada PT. IPTN untuk menghimpun segala potensi yang ada dan memamfaatkan segala fasilitas yang ada pada waktu itu agar dapat mengembangkan industri pesawat terbang indonesia.

Di bawah pimpinan Prof.Dr.Ing.Bj Habibie yang menerapkan Progesive Manufacturing Program (PMP), para karyawan PT. IPTN secara meyakinkan telah berhasil melaksanakan fase alih teknologi, pada fase ini beberapa helikopter dan pesawat terbang telah berhasil di produksi dan di pesan.

Ketika tahun 1997 krisis ekonomi dan moneter melanda kawasan Asia Tenggara dan indonesia, yang berdampak pada berkurangnya potensi pasar DIRGANTARA INDONESIA. Berkait dengan itu, sejak oktober 1998 industri ini mempersiapkan paradigma baru. Program restrukturisasi perusahaan yang mencakup : reorientasi bisnis, penataan ulang postur SDM, serta restrukturisasi

permodalan dan keuangan di gulirkan. Melalui restrukturisasi ini postur karyawan menyusut dari 15.000 menjadi 10.000 puncaknya adalah perubahan nama dari PT. IPTN menjadi PT. DIRGANTARA INDONESIA, di lanjutkan dengan pengukuhan Direksi baru. Nama baru ini di harapkan melahirkan citra baru yang lebih baik.

Melalui paradigma ini PT. DIRGANTARA INDONESIA lebih berorientasi bisnis dengan memanfaatkan teknologi yang telah di serap selama tiga windu yang lalu sebagai ujung tombak dalam menghasilkan produk dan jasa.

Orientasi DIRGANTARA INDONESIA 70% pada bisnis inti pesawat terbang serta kompetensi lain yang berkait dengan pesawat terbang, sementara 30% nya pada bisnis plasma. Dengan paradigma baru ini DIRGANTARA INDONESIA melahirkan 6 (enam) profit center, dan 7 (tujuh) strategic business units, serta 5 (lima) usaha pendukung.

SBU HELIKOPTER merupakan salah satu dari 7 (tujuh) Strategic Business Unit), yang di tetapkan berdasarkan surat keputusan direksi PT. Dirgantara Indonesia Nomor : SKEP/7921/030.02/IPTN/HR0000/07/99 tanggal 01 juli 1999 tentang penetapan otonomi Unit Bisnis Strategis, dan di berikan wewenang serta kewajiban untuk mengatur secara mandiri seluruh aktivitas di bidang bisnis helikopter. Hal ini telah di realisasikan dengan bentuk pemberian otonomi luas oleh direksi atas lingkup kewenangan strategis dan operasional sebagai asset perusahaan. Oleh karenanya, SBU Helikopter merupakan satu-satunya organisasi helikopter di PT. Dirgantara Indonesia.

Pengakuan dari DGAC-RI atas SBU Helikopter melalui sertifikasi MMF (Manufacturers Maintenance Facility) no. MMF-21-001 tertanggal 12 maret 2001, membuka peluang bagi pengembangan bisnis penjualan jasa/service, di luar produk unggulan yang selama ini telah di gelutinya yaitu : produksi helikopter BO 105 (di bawah lisensi Eurocopter), AS 332 super puma (di bawah lisensi Eurocopter) dan Bell 412 (dibawah lisensi bell Helicopter Textron-USA). Fasilitas-fasilitas yang tersedia untuk mendukung bisnis penjualan jasa (test, repair dan maintenance)tersebut, diantaranya : Helling dan Tail-boom jig, mechanical shop, Accessories Shop, Aionics Shop, Cable Machine Cutting dan Ram Test. Adapun kemampuan pelayanan jasa modifikasi yang dapat di lakukan SBU Helikopter, adalah : Customization, Alterration, Re-wiring dan Adsditional Mission Equipment.

2.2 Stuktur Organisasi

A. Stuktur Organisasi PT.Dirgantara Indonesia

PT DIRGANTARA INDONESIA dipimpin oleh seorang

DIREKTUR UTAMA. ia dibantu oleh:

1. a. Sekertaris Perusahaan
b. Divisi SDM dan Administrasi
c. Privatisasi
2. a. Divisi jaminan Mutu
b. Divisi Sertifikasi
c. Divisi Audit Intern

d. Divisi Asisten Pengamanan

Selain itu direktur utama langsung membawahi divisi-divisi operasional antara lain:

1. DIT TEKNOLOGI
 - Product Development Center
2. DIT OPERASI
 - Material Management Center
3. DIT KOMERSIL
 - a. Business Development
 - b. Market Development
 - c. Sales
 - d. Customer Support
4. DIT KEUANGAN
 - a. Perencanaan
 - b. Pendanaan
 - c. Akuntansi

A. Stuktur Organisasi SBU (STRATEGI BUSINESS UNIT)

HELICOPTER PT. DIRGANTARA INDONESIA

SBU HELIKOPTER merupakan salah satu bagian dari organisasi PT DI yang langsung dibawah kendali perusahaan akan tetapi mempunyai otonomi untuk mengelola bisnisnya sendiri, yang dipimpin oleh



HELIKOPTER MANAGEMENT BOARD. Adapun divisi yang bersifat membantu urusan non operasional antara lain:

1. Program Management
 - a. Program Planning
 - b. Program Control
 - c. Program Performance
2. Financial Management
 - a. Budgeting & Treasury
 - b. Accounting
 - c. Verification and Contol
3. Recources Management
 - a. Personal & Organization Dev.
 - b. Adm. Services
 - c. General Facilities
 - d. Systen & Procedures

Selain dari Divisi non operasional, juga terdapat Divisi operasional yang antara lain:

1. Quality Control
 - a. QC. System & Audit
 - b. QC. Planner & Certivication
 - c. QC. Assembly
 - d. QC. Maintenance
 - e. QC. Shop

- f. QC. Tool & Gauge
 - g. QC. Procurement
2. Helicopter Maintenance Facility
 - a. HE Maintenance Support
 - b. HE Maintenance Shop
 - c. HE Maintenance Repair & Over Houl
 - d. HE Facility Plan Services
 3. Pusat Rekayasa
 - a. Rekayasa & Rancang Bangun
 - b. Konfigurasi & Data Management
 - c. Engineering Lieisen
 - d. Engineering Services
 - e. Rekayasa Alat Bantu
 4. Helicopter Product Facility
 - a. HE Conf. Contr. & Impl.
 - b. HE Production Control
 - c. HE Major Assy
 - d. HE Assy Planning
 - e. HE Final Assy
 5. Managerial & Procurement
 - a. Mat. Plan & Control
 - b. Procurement Mat. A/C
 - c. Procurement Mat. Non A/C

- d. Shipping & Receiving
 - e. Material Stores & Inventory
6. Commercial Affair
- a. Sales
 - b. Marketing
 - c. Bisiness & Development
 - d. Contract Adm
 - e. Customer Support

2.3 Deskripsi Jabatan

Untuk kelancaran kerja, manajer di bantu 5 (lima) supervisor yaitu ; Supervisor Sales, Supervisor Marketing, Business and Development, Customer Support , adapun untuk lebih jelasnya penulis akan menguraikan fungsi, kewajiban dan wewenang dari masing-masing , adalah sebagai berikut ;

1. Manager Commercial Affairs

Fungsi : mengintegrasikan dan mengkoordinir semua kegiatan yang bersifat komersial dan bisnis, baik untuk pemasaran dan penjualan helikopter, komponen maupun jasa (service).

Tanggung jawab :

1. Merencanakan, mengkoordinir dan mengendalikan kegiatan pemasaran dan penjualan helikopter, services dan komponen.

2. Merencanakan, mengkoordinir dan mengendalikan kegiatan yang berkaitan dengan pengembangan dan strategi bisnis di bidang helikopter dan services.
3. Merencanakan, mengkoordinir, dan mengendalikan kegiatan yang berkaitan dengan penetapan harga jual helikopter dan services.
4. Merencanakan, mengkoordinir, dan mengendalikan kegiatan yang berkaitan dengan costumer support dan pelaksanaan kontrak antara PT. DI dengan costumer.
5. Merencanakan, mengkoordinir, dan mengendalikan bidang promotion : pameran (dalam dan luar negri), advertising, produk motion picture, cetak, elektronik di dalam dan luar negri.
6. Melokalisasi dan indentifikasi market opportunities.
7. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan kerja yang di lakukan oleh supervisor di bawahnya.

Wewenang :

1. Mengajukan usulan atas kebijakan ka. SBU Helikopter tentang aspek-aspek komersial dan bisnis dengan para manager terkait dan mengusulkan perubahan atau tindakan perbaikan pada kebijakan tersebut jika di perlukan.
2. Mengajukan rencana penjualan/pemasaran produk dan jasa kepada ka. SBU Helikopter.
3. Mengusulkan penataan infra-stuktur secara global seperti : penyiapan marketing information system, penyiapan branch-office, agency,

distributor serta konsultan, dalam rangka pengimplementasian kebijakan perusahaan terhadap segmen pasar yang telah ditentukan.

4. Menetapkan program kerja, rencana kerja dan anggaran organisasi commercial affairs secara keseluruhan.
5. Melaporkan visibility kinerja pemasaran dan penjualan kepada ka. SBU Helikopter.
6. Memberikan pengarahan serta penilaian administratif dan prestasi yang obyektif kepada supervisor dibawahnya.

2. Supervisor Sales

Fungsi : mengelola kegiatan penjualan helikopter/jasa/kerjasama operasi, dengan melakukan langkah pendekatan yang optimal terhadap minat costumer/calon costumer atas pembelian helikopter/jasa maupun penawaran kerjasama; serta melakukan proses negosiasi untuk memperoleh kesepakatan harga, standar kualitas dan waktu penyerahan; yang akan dituangkan dalam kontrak pembelian/kerjasama dari helikopter /jasa tersebut.

Tanggung jawab :

1. Menyusun strategi penjualan untuk potensial costumer.
2. Merencanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan penjualan helikopter/jasa maupun kerjasama operasi, menyiapkan business proposal untuk setiap potensial costumer, dan berperan serta memberikan solusi-solusi alternatif terhadap hambatan yang dihadapi costumer berkaitan dengan rencana pembelian helikopter/jasa ataupun kerjasama operasi.



3. Memberikan masukan-masukan berupa "Terms and Condition" kepada Contract Administrasion melaksanakan negosiasi.
4. Merencanakan dan mengendalikan Strategi Negosiasi, bersama-sama dengan contract administration melaksanakan negosiasi.
5. Membina hubungan baik terhadap costumer/calon costumer dengan memberikan pelayanan dan tanggapan atas setiap pesoalan-persoalan costumer yang berkaitan dengan proses pembelian helikopter/jasa , untuk dapat dilanjutkan pada fungsi-fungsi terkait di SBU Helikopter.
6. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan kerja yang di lakukan oleh personil di bawahnya.

Wewenang :

1. Menerbitkan business proposal kepada potensial customer.
2. Menentukan waktu, tempat dan tanggal di lakukanya proses negosiasi dan penandatanganan kontrak pembelian helikopter/jasa ataupun kerjasama operasi, berdasarkan kesepakatan dengan pihak cutomer/calon customer.
3. Melakukan negosiasi dengan potensial customer.
4. Memberikan pengarahan serta penilaian administratif dan prestasi yang obyektif kepada personil di bawahnya.

3. Supervisor Marketing

Fungsi : merencanakan, mengkoordinir dan melakukan kegiatan pemasaran Helikopter dan jasa (services).

Tanggung jawab :

1. Mengelola kegiatan pencarian, penyusunan dan pengembangan data sebagai bahan untuk melakukan analisa pasar dalam rangka pemasaran helikopter/jasa, serta memberikan gambaran akan prospek/proyeksi penjualan helikopter/jasa.
2. Menyusun rencana dan strategi pemasaran Helikopter dan jasa.
3. Merencanakan dan melaksanakan penetrasi dan evaluasi pasar untuk produk helikopter dan jasa.
4. Mengarahkan dan mengendalikan kegiatan analisa kompetitif dan strategi produk helikopter serta jasa.
5. Merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan promosi dalam rangka pemasaran produk helikopter dan jasa dalam bentuk pameran, advertising dan demoflight.
6. Mengkoordinasikan penyusunan rencana dan anggaran kerja di bidangnya.

Wewenang :

1. Menentukan rencana kegiatan pemasaran untuk menunjang kegiatan Commercial affairs dan bisnis SBU Helikopter pada umumnya.
2. Melakukan customer visit untuk menggali potensi pembelian dari customer/calon customer.
3. Melakukan seluruh kegiatan promosi, meliputi : pameran, advertising, demo flight dll.

4. Membina dan memberikan pengarahan serta memberikan penilaian administratif para anggotanya.
5. Bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan yang dilakukan oleh staf yang berada di bawah koordinasinya.

4. Supervisor Business & Development

Fungsi : mengembangkan konsep bisnis dalam rangka menunjang pemasaran dan penjualan produk maupun jasa, serta mengkaji dan menganalisa bisnis di masa mendatang. Merumuskan dan menetapkan konsep/metoda yang akan di gunakan untuk menentukan harga jual produk helikopter dan jasa. Mengelola sistem informasi marketing.

Tanggung jawab :

1. Mengelola kegiatan pengembangan bisnis helikopter dan jasa.
2. Memonitor, menganalisa dan merumuskan konsep/metoda berdasarkan hasil studi, riset dan analisa pasar untuk menentukan strategi pemasaran dan bisnis guna pengembangan usaha di masa mendatang.
3. Mengembangkan kerjasama dengan pihak lain dalam rangka pengembangan bisnis.
4. Mengelola kegiatan analisa kompetitif untuk meningkatkan daya saing perusahaan.
5. Mengkaji serta memberikan usulan-usulan solusi bisnis untuk membantu kegiatan pemasaran dan penjualan.
6. Memonitor, mengevaluasi serta menganalisa faktor yang dapat mempengaruhi harga helikopter dan harga pasar.

7. Mengkoordinasikan dengan fungsi-fungsi terkait untuk mengumpulkan data dan bahan kalkulasi harga pokok produksi sampai penetapan harga jual produk/jasa SBU Helikopter.
8. Mengevaluasi dan menganalisa penawaran dari lisensor dan mitra usaha, yang berhubungan dengan aspek finansial, dalam kaitanya dengan penetapan dari produk-produk dan jasa yang berhubungan dengan penawaran tersebut.
9. Mengevaluasi dan menetapkan harga jual helikopter ex used dan harga jual KSO helikopter.
10. Mengelola kegiatan yang berhubungan dengan sistem informasi marketing (marketing information system).
11. Memberikan pengarahan serta penilaian administratif dan prestasi yang obyektif kepada personil di bawahnya.
12. Menyusun rencana kerja dan anggaran biaya operasional, sesuai cost centaer pada kode organisasinya (HE-9300)

Wewenang :

1. Melaksanakan koordinasi, mengevaluasi dan mengendalikan kegiatan penembangan bisnis.
2. Melaksanakan koordinasi, mengevaluasi dan mengendalikan kegiatan penyusunan dan penetapan harga jual produk dan jasa
3. Melaksanakan koordinasi, mengevaluasi dan mengendalikan pengelolaan sistem informasi marketing.

9. Menyusun rencana kerja dan anggaran biaya operasional, sesuai cost center pada code organisasinya (HE-9400)

Wewenang :

1. Melakukan koordinasi dengan fungsi-fungsi terkait untuk melaksanakan/turut serta dalam negosiasi sampai dengan dicapai kesepakatan baik untuk kontrak penjualan, kontrak pembelian maupun kontrak kerjasama.
2. Membuat keputusan mengenai dapat/tidaknya suatu hal yang berhubungan dengan keabsahan kontrak secara hukum dicantumkan dalam kontrak di maksud.
3. Melakukan validasi hukum atas final draft kontrak.
4. Memberikan pengarahan serta penilaian administratif dan prestasi yang obyektif kepada personil di bawahnya.

6. Customer Support

Fungsi : mengelola dan mengkoordinir pelaksanaan semua kegiatan customer support dan realisasi/implementasi kontrak baik untuk produk helikopter maupun jasa.

Tanggung jawab :

1. Merencanakan dan menyiapkan kegiatan Integrated Logistic Support (ILS) seperti : Initial Spare Part, Technical Publications dan Warranty Progress serta mengkoordinasikan pelaksanaan Customer Training (pilot & mekanik) dan Technical Representative.

2. Memonitor dan menindak lanjuti pelaksanaan kontrak yang telah di setujui dengan customer yang meliputi progress produksi, penyerahan , warranty, pending item/retrofit dan pelaksanaan training.
3. Memantau perkembangan teknis dan jam terbang helikopter yang telah di serahkan, berkaitan dengan layanan purna jual, periodical inspection, overhaul/repair maupun maintenance.
4. Menyusun rencana kerja dan anggaran biaya operasional, sesuai cost senter pada kode organisasinya (HE9500)

Wewenang :

1. Mengevaluasi dan menganalisa pelaksanaan kontrak serta mengajukan usulan perubahan kontrak sesuai dengan kondisi yang di inginkan.
2. Melaksanakan seluruh kegiatan yg berkaitan dengan Customer Trainig (pilot & mekanik) serta Technical Respresentative.
3. Memberikan pengarahan serta penilaian administratif dan prestasi kepada personil di bawahnya.

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh PT.Dirgantara Indonesia adalah:

1. melakukan usaha pembuatan pesawat atas dasar lisensi
2. melakukan dan merancang pesawat baru
3. Melakukan usaha pembuatan bagian-abagian pesawat dalam bentuk produksi maupun sub kontrak
4. Melakukan usaha pembuatan komponen, perakitan, inspeksi, dan



5. Pengujian pesawat
6. Modifikasi konfigurasi pesawat
7. Melakukan usaha pemeliharaan (maintenance), perbaikan (repair),
Perawatan berat (over houl), field support, training, dan dukungan
purna jual pesawat.

Kegiatan usaha yang dilakukan SBU-HE adalah :

Secara garis besar SBU HE melakukan hampir semua aspek-aspek kegiatan perusahaan, hanya saja untuk melakukan dan merancang pesawat helikopter baru tidak atau belum dilakukan, mungkin hanya terbatas pada modifikasi konfigurasi pesawat yaitu sipil dan militer. Itu pun masih harus mendapatkan izin dari perusahaan aslinya, karena notabennya dari ketiga jenis pesawat helikopter yang dimiliki PT DI, khususnya SBU Helikopter semuanya merupakan produk lisensi dari perusahaan asing.

