



BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 SEJARAH SINGKAT PERUSAHAAN

Pada awalnya perusahaan ini berdiri dengan nama PT. SINAR MAS pada tahun 1963. Bergerak di bidang Perusahaan Dagang Biasa. Memiliki bisnis sampingan berupa hiburan malam di Jl. Braga Bandung. Pendirinya adalah Pak Mulyadi yang sekaligus menjadi Komisaris Perusahaan. Setelah berjalan kurang lebih lima belas tahun tepat nya pada tahun 1999, Perusahaan ini berubah nama menjadi PT. PRIMA SINAR MULYA dan bergerak di bidang distribusi Food dan Non food. Memiliki usaha lain berupa sebuah Supermarket yang lokasinya sama dengan alamat kantor tersebut serta menutup usaha hiburan malamnya yang lama.

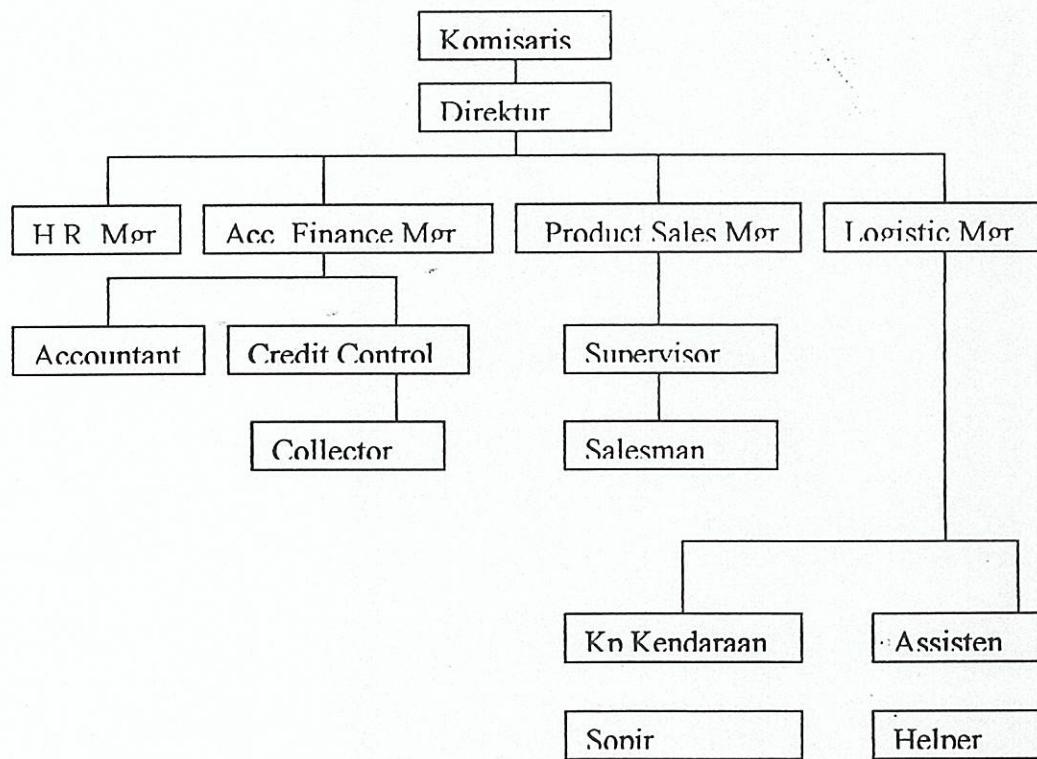
PT. PRIMA SINAR MULYA memiliki daerah pemasaran diantaranya Sukabumi, Purwakarta, Ciamis, Garut dan Cirebon dengan kota Bandung sebagai kantor pusat. Konsumen yang dituju adalah mulai dari konsumen bawah dan menengah ke bawah berupa Grosir, Ritel kecil, Outlet, Pasar Tradisional maupun Pasar Modern. Memiliki armada berupa mobil box atau canvas kurang lebih berjumlah delapan armada. Produk yang di distribusikan berupa produk eksklusif yaitu dari Cussons dan New Zealand Milk, dan ada produk campuran atau produk mix. Memiliki dua jenis Wiraniaga yaitu Sales canvas dan Sales Taking Order (TO).

Kendala kendala yang dihadapi Perusahaan akhir akhir ini adalah masalah permodalan, pembangunan SDM, dan juga pesaing.

2.2 STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN

Struktur organisasi PT. PRIMA SINAR MULYA dapat ditunjukkan sebagai berikut:

Gambar 2.1. Struktur Organisasi PT. PRIMA SINAR MULAYA.



2.3 DESKRIPSI JABATAN

1. Komisaris

Komisaris bertanggung jawab atas permodalan dan seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, juga sebagai pemilik perusahaan.

2. Direktur

Memimpin perusahaan, mengatur para Manajer dalam operasional perusahaan pengambil keputusan yang bersifat company.

3. Human Resources Manager

Menjalankan manajemen SDM perusahaan, menjalin hubungan yang erat antar karyawan.

4. Account Financial Manager

Menangani masalah keuangan perusahaan, bertanggung jawab atas arus uang dalam perusahaan.

5. Product Sales Manager

Mengatur para supervisor yang memegang peranan termasuk para tim penjualan, menjalankan penjualan dengan strategi strategi penjualan.

6. Logistic Manager

Mengatur pergudangan perusahaan, bertanggung jawab atas keberadaan stok barang digudang, mengatur keluar masuk barang.

7. Credit Control

Memeriksa setiap Sales Ordering yang sudah di Acc oleh Supervisor, memberikan informasi mengenai outlet yang bermasalah, menyerahkan faktur yang sudah jatuh tempo kepada Collector.

8. Supervisor

Memberikan supervisi dan koordinasi dalam melakukan penjualan

9. Salesman

Bertanggung jawab menjual barang ke outlet, melakukan ordering, dropping barang ke outlet.

10. Kepala Kendaraan

Bertanggung jawab terhadap perawatan armada operasional perusahaan.

11. Assistant Logistic Manajer

Membantu Kepala Gudang dalam bidang administrasi dan operasional.

12. Collector

Melakukan penagihan faktur yang sudah jatuh tempo.

13. Helper

Bertanggung jawab terhadap naik turun nya barang secara fisik dari gudang.

2.4 ASPEK KEGIATAN PERUSAHAAN

Pada intinya kegiatan perusahaan berputar pada masalah pendistribusian barang.

Adapun aspek aspek kegiatan perusahaan secara garis besar seperti berikut

1. Pembelian barang

Perusahaan membuat Purchasing Order (PO) atau Pesanan Pembelian ke pihak Principle yang dibuat atas pertimbangan estimasi dan harus di koordinasikan terlebih dahulu dengan Departemen lain (Keuangan, Bag. Gudang , dll). Koordinasi dilakukan pada saat Meeting Committee.

2. Pembelian barang dari Depo

Membuat Order Booking dan di sepakati bersama antara pihak Principle dan Perusahaan.

3. Pelunasan ke pihak Principle

Membuat pengajuan pelunasan hutang disertai surat jalan, Purchasing Order, Bukti Penerimaan Barang, Faktur asli dari Principle, Data Retur, Klaim, dll.

4. Pengeluaran barang gudang Pusat ke Sales Canvas Bandung dan Depo.

5. Penjualan Salesman Taking Order (TO).

6. Penjualan Salesman Canvas.

7. Pembuatan Retur Jual dari Outlet sales TO, Retur Jual dari Sales Canvas, dan Retur Beli ke Principle.

8. Membuat Laporan Stock Opname Sales Canvas.

