

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA

Tanpa terasa jumlah kendaraan di Indonesia saat ini sudah termasuk peringkat ketiga terbesar di dunia setelah Amerika Serikat dan China. Jumlah kendaraan bermotor di Indonesia sudah di atas seratus jutaan kendaraan. Kendaraan yang memiliki alangkah baiknya kondisi kendaraan dipelihara agar komponen mesin kendaraan tidak cepat haus dan rusak. Salah satu faktor yang dapat dilakukan oleh pemilik kendaraan untuk memelihara kondisi kendaraannya agar tetap prima adalah dengan menjaga kondisi oli mesin secara baik.

Dengan jumlah kendaraan yang baik roda empat maupun roda dua yang bejibun itu berarti peluang usaha sebagai distributor atau pengecer oli terbuka luas. Bisnis terkait dengan oli terbuka luas. Bisnis terkait dengan oli ini cukup menjanjikan karena beberapa alasan seperti segmen pasar yang besar, modal usaha retail oli juga tidak membutuhkan investasi yang cukup mahal, SDM yang minimal, dan faktor lainnya. Peluang usaha terkait oli ini akan semakin meningkat seiring dengan peningkatan jumlah kendaraan di tanah air.

Melihat segmen pasar, peluang bisnis, dan lingkungan sekitar, akhirnya didirikanlah PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA di Bandung berdasarkan Akta Notaris Muhammad Azhari No,1 pada tanggal 26 Februari 2008. Perusahaan ini merupakan implementasi dari komitmen kebersamaan dan persaudaraan yang diprakarsai oleh Hastom Maharjo, SE., M.M bersama-sama dengan H. Ivan Tolani, SE., S.Si; dan Wempy H.K. keempat bersaudara ini bertekad untuk mewujudkan sebuah perusahaan keluarga yang solid dan dinamis dengan mendayagunakan seoptimal mungkin segala potensi yang dimiliki.

Keberadaan PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA didukung oleh usaha-usaha yang dimiliki oleh masing-masing pemegang saham yang terdiri dari atas usaha perkebunan kelapa sawit, distribusi produk-produk selular, perbengkelan, konstruksi jalan, jembatan dan pengairan, perdagangan elektronik, serta berbagai usaha lainnya yang tersebar luas di Jawa Barat, Sumatra Barat, Riau dan Jambi.

Sebagai perusahaan distributor oli di daerah Jawa Barat, PT>HIHG HILLS RACHI DIATRITAMA menjalin kerja sama dengan PETRONAS sebagai pemasok produk. Setiap produk oli akan dipasarkan ke setiap bengkel-bengkel yang ada di Jawa Barat.

Visi dari PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA adalah:

1. Menjadi perusahaan keluarga terkemuka di Indonesia yang mampu terus-menerus mempertahankan komitmen kebersamaan dan persaudaraan.
2. Menjadi perusahaan pilihan pertama bagi para pelanggan.

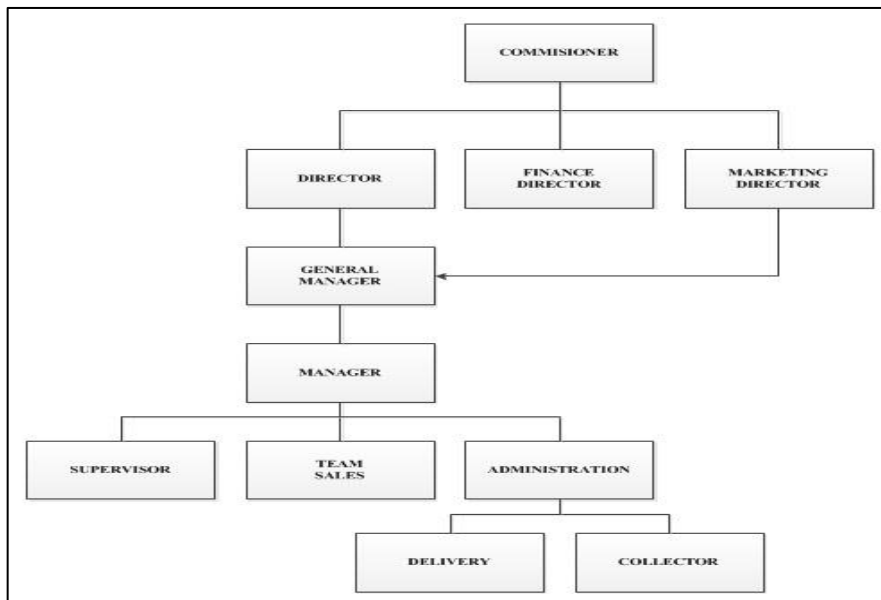
Misi dari PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA adalah:

1. Fokus Perusahaan yang tertuju sepenuhnya pada kegiatan distribusi oli yang sesuai dengan spesifikasi dan permintaan konsumen.
2. Pengembangan jaringan bisnis yang sinergis, baik dengan konsumen maupun pemasok demi menumbuhkembangkan kinerja yang saling menguntungkan.
3. Menjalankan usaha distributor oli secara terintegrasi, berdasarkan prinsip-prinsip komersial.

2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu susunan penting dalam suatu perusahaan, dimana struktur organisasi merupakan suatu susunan dalam hubungan antara setiap bagian dalam suatu perusahaan. Baik secara posisi maupun tugas untuk menjalin kegiatan operasional untuk mencapai tujuan bersama.

Adapun struktur organisasi PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA dapat di liat pada gambar 2.1 seperti berikut:



Sumber : PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA
Struktur Organisasi PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA
Gambar 2.1

2.3 Uraian Tugas

Masing-masing posisi dalam perusahaan memiliki tugas masing-masing dimana tugas tersebut harus dipertanggungjawabkan. Berikut uraian tugas masing-masing posisi dalam PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA:

1. Komisaris (*Commisioner*)

Tugas dan wewenang Komisaris (*Commisioner*) adalah:

1. Mengawasi kegiatan perusahaan secara keseluruhan; dan
2. Pemegang saham dan mewakili pemegang saham yang lain;

2. Direktur Utama (*Director*)

Tugas dan wewenang Direktur Utama (*Dorector*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada komisaris;
 2. Mengembangkan usaha (bisnis) yang ada;
 3. Mencari peluang usaha (bisnis) baru yang prospektif;
 4. Mengotorisasi semua bagian perusahaan;
 5. Mengawasi kegiatan internal perusahaan; dan
 6. Mengelola dan menjalankan kegiatan perusahaan secara keseluruhan.
- ### 3. Direktur Keuangan (*Finance Director*)

Tugas dan wewenang Directur Keuangan (*finance Director*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada komisaris dan direktur utama;
2. Bertanggung jawab atas semua keuangan perusahaan;
3. Mengawasi kas dan investasi;
4. Menandatangani cek;
5. Mengelola dan menjalankan kegiatan perusahaan meliputi semua bidang akuntansi; dan

6. Mengelola dan menjalankan kegiatan perusahaan meliputi bidang sistem dan teknologi informasi.

4. Direktur Pemasaran (*Marketing Director*)

Tugas dan wewenang Direktur Pemasaran (*Marketing Director*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada komisaris dan direktur utama;
2. Mengelola dan menjalankan kegiatan penjualan secara keseluruhan;
3. Mengotorisasi transaksi penjualan;
4. Memberikan supervisi;
5. Mengembangkan sistem pemasaran produk yang baik; dan
6. Memberikan arahan kepada manajer umum.

5. Manajer Umum (*General Manager*)

Tugas dan wewenang Manajer Umum (*General Manager*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada direktur utama dan direktur pemasaran;
2. Bertanggung jawab atas seluruh bagian/fungsional pada perusahaan;
3. Membawahi dan memberi arahan kepada manajer;
4. Mengambil tindakan manajemen (semua tindakan) yang diperlukan untuk jalannya perusahaan;
5. Mengatur manajemen perusahaan dalam mencapai target; dan
6. Merencanakan, mengorganisasi, mengkoordinasi, dan pengontrolan sumber daya secara efektif dan efisien.

6. Manajer (*Manager*)

Tugas dan wewenang Manajer (*Manager*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada manajer;

2. Bertanggung jawab atas bagian fungsional perusahaan;
 3. Membantu manajer umum; dan
 4. Membawahi dan memberikan arahan kepada pengawas (*supervisor*), tim penjualan (*team sales*), dan bagian administrasi (*administration*).
7. Pengawas (*Supervisor*)

Tugas dan wewenang pengawas (*Supervisor*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada manager;
 2. Membawahi dan memberikan pengarahan kepada tim penjualan;
 3. Mengawasi (memonitoring) dan mengkoordinir kegiatan yang dilakukan oleh tim penjualan;
 4. Melakukan revisi atas kegiatan perusahaan;
 5. Menentukan pemberian diskon produk kepada tim penjualan dengan persetujuan direktur pemasaran; dan
 6. Meneruskan dan menerjemahkan (sosialisasi) kebijakan strategis atasan kepada tim penjualan.
8. Tim Penjualan (*Team Sales*)

Tugas dan wewenang Tim Penjualan (*Team Sales*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada *supervisor* dan direktur pemasaran;
2. Memasarkan dan menjual produk;
3. Mengomunikasikan keunggulan produk perusahaan dan menjalankan promosi agar penjualan di tempat pelanggan baru semakin cepat;
4. Mencari informasi tentang pesaing di lapangan untuk disampaikan kepada manajemen agar dapat diolah menjadi strategi untuk masa mendatang;

5. Mencari prospek untuk menjadi pelanggan baru; dan
6. Menagih pembayaran atas penjualan kredit kepada pelanggan.

9. Gudang (*Warehouse*)

Tugas dan wewenang Gudang (*Warehouse*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada manajer dan direktur pemasaran;
2. Mendukung kelancaran operasional perusahaan;
3. Mendaftar dan mencatat persediaan yang ada di gudang;
4. Menyediakan barang sesuai dengan pesanan pelanggan; dan
5. Mengirimkan barang ke pengiriman untuk dikirimkan kepada *customer*.

10. Administrasi (*Administration*)

Tugas dan wewenang Administrasi (*Administration*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada manajer dan direktur pemasaran;
2. Mendukung kelancaran operasional perusahaan;
3. Membuat daftar penjualan dan tagihan kepada pelanggan;
4. Membuat jurnal termasuk jurnal umum;
5. Menyusun laporan keuangan; dan
6. Mencatat semua transaksi pembelian dan penjualan yang terjadi di perusahaan.

11. Pengiriman (*Delivery*)

Tugas dan wewenang Pengiriman (*Delivery*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada *supervisor*, administrasi, dan direktur pemasaran;
2. Melakukan supervisi terhadap pengiriman barang; dan
3. Mengirimkan barang ke konsumen;

12. Penagihan (*Collector*)

Tugas dan wewenang Penagihan (*Collector*) adalah:

1. Bertanggung jawab kepada administrasi dan direktur pemasaran;
2. Menagih pembayaran atas penjualan kredit ke konsumen; dan
3. *Salesman* (tim penjualan/*team sales*) masih melakukan bidang penagihan ini. Tetapi bila dirasa perlu atau dikarenakan konsumen yang “nakal”, akan dibentuk tim penagihan.

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

2.4.1 Produk yang Dijual PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA

Beberapa Produk atau (oli) yang dijual oleh PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Sprinta 4T 4000
2. Sprinta 4T 4000 JASO MA SAE
3. Sprinta 4T 4000 JASO MA2 SAE
4. Sprinta 4XT SJ JASO MA SAE
5. Sprinta 4XP SJ JASO MA2 SAE
6. Syntium Moto RS4 JASO MA2
7. Syntium Moto 4SX JASO MA2
8. Syntium Scooter JASO MB
9. Syntium 3000 LL (Full Synthetic)
10. Syntium 3000 (Full Synthetic)
11. Syntium 900
12. Syntium 800 (Synthetic Blend)

13. Mach 5
14. Motolub CS3 Diesel
15. ATF-DEXRON III G
16. GL-5
17. Motolub CS3 CF4-40

2.4.2 Area Pemasaran Produk PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA

PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA merupakan distributor oli yang bekerja sama dengan PETRONAS sebagai pemasok dari oli yang dipasarkan. Area pemasaran PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA di Jawa Barat dibagi atas tiga area seperti pada gambar 2.3:



Sumber: PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA
Area Pemasaran PT.HIGH HILLS DISRIATAMA
Gambar 2.3

Dengan area yang lebih jelas mencakup di bawah ini :

Tabel 2.1
Area Pemasaran PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA

JAWA BARAT 1	JAWA BARAT 2	JAWA BARAT 3
Kota Bandung	Cirebon	Sukabumi
	Sumedang	Lengkong
Kabupaten Bandung	Majalengka	Ciomas
Lembang	Kuningan	Jampang Kulon
Soreang	Indramayu	Ujung Genteng
Majalaya	Kandanghaeur	Surade
Banjaran		
Ciwidey	Tasikmalaya	Cianjur
	Ciamis	Rajamandala
Karawang	Banjar Sari	Cidaun
Cilamaya	Ciawi Gebang	
Rengasdengklok	Pangandaran	
	Kawali	
Cikampek		
	Garut	
Purwakarta	Bungbulang	
Cikalong Wetan	Pameungpeuk	
Subang		

Sumber: PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA

Berikut ini data pelanggan (bengkel) yang saat ini telah menjadi (dicakup) pelanggan tetap dari PT.HIGH HILLS RACHIDISTRITAMA:

Tabel 2.2
Data Pelanggan PT.HIGH HILLS RACHI DISRITAMa

Jawa Barat 1	Total Customer	Jawa Barat 2	Total Customer	Jawa Barat 3	Total Customer
KOTAMADYA BANDUNG	500	CIREBON	260	SUKABUMI	50
KABUPATEN BANDUNG	223	TASIK	120	CIANJUR	30
KARAWANG	116	GARUT	81		
PURWAKARTA	35				
SUBANG	25				
CIKAMPEK	15				
Total Customer Jawa Barat 1	914	Total Customer Jawa Barat 2	461	Total Customer Jawa Barat 3	80

Sumber: PT.HIGH HILLS RACHI DISTRITAMA