BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN
UNIKOM

2.1 Sejarah singkat

PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya adalah suatu perusahaan nasional Indonesia yang bergerak dibidang farmasi dan distributor umum, dan perusahaan PT. Bina sanprima Cabang II Surabaya didirikan pada tgl 3 januari 1994 oleh Bapak Drs Jahja Santoso, apoteker pendiri Group Sanbe, pemimpin dan pabrik Sanbe paling besar, terutama obat-obatan yang diresepkan oleh Dokter secara etis (resep obat hanya untuk kedokteran) dengan kantor pusat di Bandung, Bina sanprima mulai distribusinya di cabang Bandung, yang mencakup Bandung dan sekitarnya, dan pada tahun 1998 PT. Bina Sanprima mulai berkembang pesat sehingga sejak saat itu PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya mulai memperluas distribusinya mulai mendirikan cabang baru di semua kota besar di Indonesia. Dan sekarang ini PT. Bina sanprima Cabang II Surabaya mempunyai 3 devisi utama yaitu:

1. Unit pelayanan kesehatan, seperti etika, umum, visi, hormon, produk-produk kesehatan, obat hewan diantaranya
    a. saluran etis, dengan target pasar: farmasi, rumah sakit, institusi dan klinik
    b. saluran umum, dengan target pasar dalah saluran etis
    c. instrument dan diagnosa kesehatan,dengan target pasar: rumah sakit, klinik, laboratorium dan institusi

d. obat hewan dengan target pasar: peternakan, pembibitan, pakan unggas, toko hewan dan institusi
e. konsultan
f. hormon

2. Unit produk konsumen, terdiri dari OTC (obat-obatan yang dijual bebas), makanan dan minuman, permen, toiletries dan perawatan tubuh dengan target pasar: tengkulak, setengah tengkulak, toko eceran modern, toko obat, pengecer, pengecer tradisional, dan institusi.
3. Bahan baku formasi yaitu produk lain yang diperdagangkan dan menyediakan produk berkualitas tinggi,dengan harga bersaing dan pelayanan yang memuaskan.

Visi :

PT. Bina sanprima menjadi *the best distributor company in services* dengan managemen yang solit dan salah satu perusahaan yang paling efisien.

Misi :

1. Merupakan profesional management
2. Menempatkan kepuasan pelanggan sebagai tujuan utama, baik kepada autlet maupun prinsipal
3. Menambah prinsipal baru yang merupakan marketleder di bidangnya
4. Meningkatkan nilai penjualan
5. Mengembangkan kecakapan SDM (sumber daya manusia) untuk mencapai produktivitas yang tinggi

6. Meningkatkan efisiensi biaya dan perlindungan terhadap kepentingan perusahaan.

3.2 Struktur Organisasi perusahaan

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka dasar dalam manajemen sebuah perusahaan, karena dengan mempelajari struktur organisasi suatu perusahaan akan dengan mudah pula mempelajari kehidupan perusahaan baik jenjang otorritas, wewenang, hubungan antara karyawan maupun tanggung jawab masing-masing.

Struktur organisasi ini menggambarkan hubungan yang ada dalam suatu organisasi atau perusahaan. Struktur organisasi juga akan memudahkan pimpinan perusahaan dalam mengatur dan mengkondisikan unit kerja atau bagian-bagian yang terlibat di suatu organisasi dalam usahanya untuk mencpai tujuan yang telah ditetapkan.

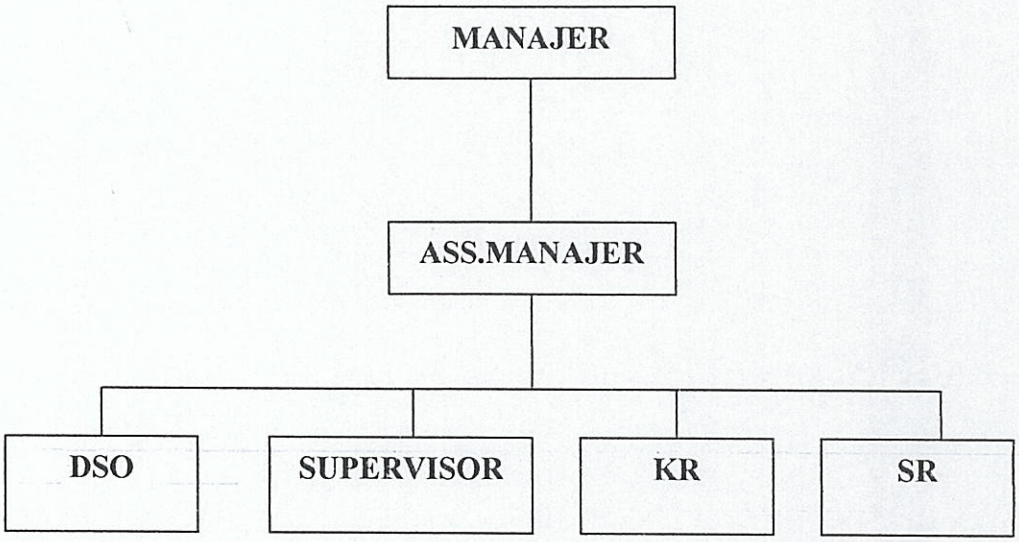
Struktur organisasi diperlukan bagi perusahan agar tercipta situasi kerja yang teratur dan lancer tanpa terjadi tumpang tindih tugas dan tanggung jawabnya. Dilihat dari bentuk struktur organisasi PT. Bina Sanprima (cabang dua Surabaya) adalah garis dan staf dimana dalam organisasi itu terdapat beberapa kelompok yang menjalankan kegiatan organisasi yang ditunjukan dalam hubungan garis dan staf.

Dimana Struktur Organisasi PT. Bina Sanprima cabang II Surabaya tampak seperti pada halaman berikut :

STRUKTUR ORGANISASI

PT. BINA SANPRIMA CABANG II SURABAYA

PADA DEPARTEMEN SPREADING



Sumber : PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya

2.3 DESKRIPSI JABATAN

Dibawah ini akan dijelaskan beberapa tugas pada bagian-bagian dari struktur organisasi PT. Bina Sanprima Cabang II, yaitu :

Manajer

Bertugas mengontrol kegiatan pada departemen spreading termasuk didalamnya merencanakan jumlah produk yang akan dipasarkan dan mengontrol barang yang masuk atau keluar dalam setiap minggunya.

Ass. Manajer

Bertugas menggantkan posisi manajer atas wewenang yang diberikan manajer dalam kondisi tertentu. Bertanggung jawab langsung kepada Manajer

Distrik Spreading Officer (DSO)

Bertugas menyusun strategi lapangan dan rencana kerja untuk mencapai target sales team spreading dan meningkatkan kinerja team spreading dengan memberikan training keseluruh personil spreading. Bertanggung jawab langsung kepada Ass. Manajer

Supervisor

Bertugas merencanakan pencapaian target cabang, menyusun target sales rayon, merencanakan pengembangan area coverage, dan mengukur hasil pencapaian tiap personel. Bertanggung jawab langsung kepada Ass. Manajer

Koordinator Rayon (KR)

Bertugas melakukan promosi dengan sistem personal selling, melakukan break down target ke masing-masing SR, mengarahkan SR untuk mencapai target tersebut, mempertahankan jumlah teaam sesuai standart, Mengatur secara cermat jumlah stock rayon, pengendalian uang perusahaan yang ada di rayon, dan mengembangkan kemampuan SR dengan job training di lapangan. Bertanggung jawab langsung kepada Ass. Manajer.

Spreader Retail (SR)

Melakukan promosi melalui personal selling, melakukan pemasangan POS dengan tepat, melakukan service ke outlet, pencapaian tugas sales sesuai standart, memanfaatkan trade promo, mempertanggung jawabkan hasil, dan menjaga kredibilitas dimata outlet. Bertanggung jawab langsung kepada Ass. Manajer

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang dunia industri farmasi dan distributor umum. Kegiatan yang dilakukan oleh PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya dalam menjalankan perusahaannya adalah laporan pagi (*morning briefing*) yang didalamnya melakukan pengaturan rencana penjualan (*arranging call plant*), menentukan target penjualan (target call), penjualan efektif dan besarnya penjualan (*effective call and sales value*), pengguaan penjualan terprogram (*using selling program*), pengecekan alat/barang yang kan dijual (*check selling tools*), komitmen penjualan (*sales commitment*). Selain laporan pagi (*morning briefing*) aspek kegiatan yang dilakukan perusahaan adalah kerja lapangan (*field work*) dan pelaporan (reporting) seperti prestasi dan pengumpulan laporan (*chievment da collecting reporting)*, analisa masalah (*problem analyzing*). Semua kegiatan ini dilakukan untuk menjalankan dan meningkatkan perusahaan kerah yang lebih baik.