BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Singkat

PT.TOYAMILINDO didirikan pada tanggal 27 Oktober 1990 di Cirebon, yaitu di mulai dari melihat prospek air mineral yang cukup baik dimasa yang akan datang. Pendirian usaha ini di mulai dari Home Industri atau industri rumahan. Yang pada awalnya beralamat di Jalan Raya Klayan No. 57 Cirebon. Setelah kemudian pindah tempat hingga saat ini, yaitu di Jalan Pangeran Cakrabuana Sumber-Cirebon.

Pada awal berdirinya PT.TOYAMILINDO ini, seorang Putra Daerah Cirebon yang bekerja di luar negeri pulang ke Cirebon, setelah itu beliau melihat keadaan di daerahnya ini, masih banyak sekali terdapat pengangguran. Kemudian hati beliau tergugah untuk membuka lapangan pekerjaan dengan mendirikan perusahaan yang bergerak dalam penyediaan air minum yang sehat dan bermutu tinggi. Produk tersebut berupa Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) dengan merk **"MOUNTOYA"**. Beliau ini adalah Bapak H.M.Soeparno yang merupakan seorang pendiri PT.TOYAMILINDO tersebut.

Makna harafiah dari kata **"MOUNTOYA"** (**Mount** = Gunung, **Toya** = Air) adalah air yang bersumber dari pegunungan. Murni alamiah , sejuk dan segar. **MOUNTOYA** sendiri merupakan paduan serasi antara alam dan teknologi.

Dimana sumber mata air diambil dari lereng kaki Gunung Ciremai, yang sekaligus menjadi kebanggaan warga Cirebon, karena sumber mata air Cipaniis yang terletak dilereng kaki Gunung Ciremai tersebut, telah terkenal memiliki kualitas air terbaik,

bersih, segar,dan alami. Bahkan di Asia Pasifik, sumber mata air tersebut terkenal sebagai sumber mata air terbaik.

Dalam hal ini penulis bisa mengambil keputusan bahwa **MOUNTOYA** adalah salah satu jenis air minum dengan mutu air terbaik di Asia Pasifik, sekaligus diproses secara hiegienis menggunakan teknologi modern dengan melalui sistem kendali mutu yang ketat dan diawasi oleh para tenaga-tenaga terampil dan berpengalaman di bidangnya, sesuai dengan mutu Standarisasi Nasional Indonesia (SNI) guna dapat menghasilkan produk **MOUNTOYA** yang berkualitas sehat, aman, serta bermutu tinggi.

2.2. Struktur Organisasi

Pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab di PT.TOYAMILINDO Cirebon, di cerminkan kedalam struktur organisasi. Dimana struktur organisasi tersebut adalah merupakan suatu susunan atau struktur dari semua personil utama sampai dengan karyawan tingkat bawah yang saling berkaitan, dalam rangka menjalankan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan posisi atau keahlian dibidangnya masing-masing karyawan atau personil, guna mencapai tujuan perusahaan.

Berdasarkan bentuk struktur organisasi yang berlaku di PT.TOYAMILINDO adalah terbagi atas Presiden Komisaris, General Manager, Secretaris, HR & GA Manager (Manager Personalia), Procurement & Logistic Manager (Manajer Pengadaan dan pembelian), Production Manajer (Manajer Produksi), Marketing & Sales Manager (Manager Pemasaran Dan Penjualan), Finance & Accounting Manager (Manajer Akuntansi dan Keuangan). Selain itu para manajer diatas dari masing-masing bagian juga di bantu oleh beberapa staf penasehat dan penuntun pelaksanaan tugas yang

dibebankan kepada bawahan tetapi staf tidak berhak memberikan perintah langsung, karena fungsi staf hanya membantu atasan dan tidak punya wewenang perintah dalam organisasi.

Adapun tugas dari masing-masing manajer tersebut di atas, akan penulis jelaskan pada bagian deskripsi jabatan dibawah ini.

2.3. Deskripsi Jabatan

Adapun tugas wewenang serta tanggung jawab kerja pada struktur organisasi dari PT. TOYAMILINDO tersebut adalah sebagai berikut :

1. Presiden Komisaris

   Dalam hal ini, Presiden Komisaris PT.TOYAMILINDO yaitu di jabat oleh Bapak Ir.H.Soenoto yang sekaligus juga merangkap sebagai pemilik dari PT.TOYAMILINDO saat ini.

   Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari Presiden Komisaris ini, adalah sebagai berikut :

   a.. Mengawasi jalannya perusahaan.

   b. Melihat perkembangan perusahaan secara keseluruhan.

   c. Menetapkan kebijaksanaan dan strategi perusahaan.

   d. Memberikan pengarahan-pengarahan tentang bagaimana perusahaan dapat berjalan dengan baik, sesuai dengan tujuan dari perusahaan tersebut.

4. Human Resource and General Affair (HR & GA Manager)

HR & GA Manager ini dapat di sebut juga dengan manajer personalia dan umum. Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari manajer tersebut adalah sebagai berikut :

a. Menganalisa atau mengawasi kegiatan-kegiatan pekerjaan di perusahaan.
b. Membantu departemen-departemen lain dalam mempekerjakan dan memberikan pelatihan terhadap para karyawan dan melayani kebutuhan-kebutuhan para karyawan.
b. Menyeleksi serta memilih karyawan baru, serta memberikan pelatihan dan pengembangan.
c. Memberikan penilaian-penilaian terhadap para karyawan atau departemen-departemen.
d. Memberikan penyuluhan-penyuluhan terhadap para karyawannya.

5. Procurement and Logistik Manager (Manajer Pengadaan dan pembelian)

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari manajer tersebut adalah sebagai berikut :

a. Berhubungan langsung dengan supplier bahan baku.
b. Mengawasi arus barang yang masuk dan yang keluar dari gudang.
c. Mengawasi bagian pembelian, baik bahan baku sebagai penunjang kegiatan produksi maupun kebutuhan perusahaan lainnya.
d. Mengontrol kebutuhan-kebutuhan perusahaan.

6. Production Manager (Manajer Produksi)

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari manajer tersebut adalah sebagai berkut :

a. Membantu General Manager dalam merencanakan dan menetapkan ketentuan-ketentuan pokok dalam bidang produksi dan teknik.
b. Memberikan pembinaan dan pengarahan dalam pelaksanaan teknis pekerjaan masing-masing bagian produksi.
c. Mengawasi, mengevaluasi dan mencari jalan keluar atas masalah-masalah yang timbul di tiap-tiap bagian produksi.
d. Mengatur jadual produksi.
e. Membuat laporan kegiatan produksi dan laporan pemakaian atas produksi.

7. Marketing and Sales Manager (Manajer Pemasaran dan Penjualan)

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari manajer tersebut adalah sebagai berikut :

a. Menganalisa situasi dan kondisi pasar.
b. Menentukan perubahan harga penjualan sesuai dengan kondisi pasaran.
c. Mengusahakan agar pemenuhan order-order dari pelanggan dapat di laksanakan tepat waktu, kuantitas, kualitas, serta jenisnya.
d. Mengadakan perbaikan dalam usaha penjualan dan pelayanan terhadap konsumen.
e. Membuat rencana penjualan tahunan dan laporan realisasi Penjualan secara periodik dan sewaktu-waktu apabila diperlukan.
f. Membuat surat negosiasi harga dengan konsumen atau retailer.

Selain itu Manajer Pemasaran dan Penjualan ini, membawahi juga beberapa staf yang diantaranya terdiri dari :

- Marketing Executive

Dimana Marketing Executive ini statusnya sama dengan Supervisor. Dan membawahi dan mengawasi lagi beberapa staf yang diantaranya terdiri dari :

- Rayon Stockpoint

  Yaitu staf yang bertugas mengawasi dan mengkoordinir kepala-kepala rayon, pada program rayonisasi.

- Salesman & Driver

  Yaitu karyawan yang bertugas pada bagian penjualan dan pengiriman ke outlet-outlet atau toko-toko.

- Rolling Gallon

  Yaitu staf yang bertugas mencatat dan mengawasi perputaran gallon yang masuk maupun keluar.

- Market Cashier

Market Cashier adalah staf pemasaran yang bertugas pada bagian pembayaran, pencatatan dan penyetoran dari hasil-hasil penjualan baik dari para salesman, rayon stockpoint, maupun para distributor atau agen, sebelum disetorkan lagi pada bagian kasir perusahaan.

Market Cashier ini juga, membawahi satu staf lagi yaitu,

2.4. Aspek Kegiatan Perusahaan

Sejak didirikan pada tahun 1990, PT.TOYAMILNDO Cirebon merupakan perusahaan yang berorientasi dalam pengolahan dan pemasaran Air Minum Dalam Kemasan (AMDK), yang berlabel **"MOUNTOYA"**. Adapun jenis atau ukuran yang dihasilkannya adalah sebagai berikut :

a. Botol 220 ml
b. Botol 600 ml
c. Botol 1500 ml
d. Gallon 19 lt

Adapun target pemasaran produk **MOUNTOYA** ini adalah :

1) Distributor atau Agen

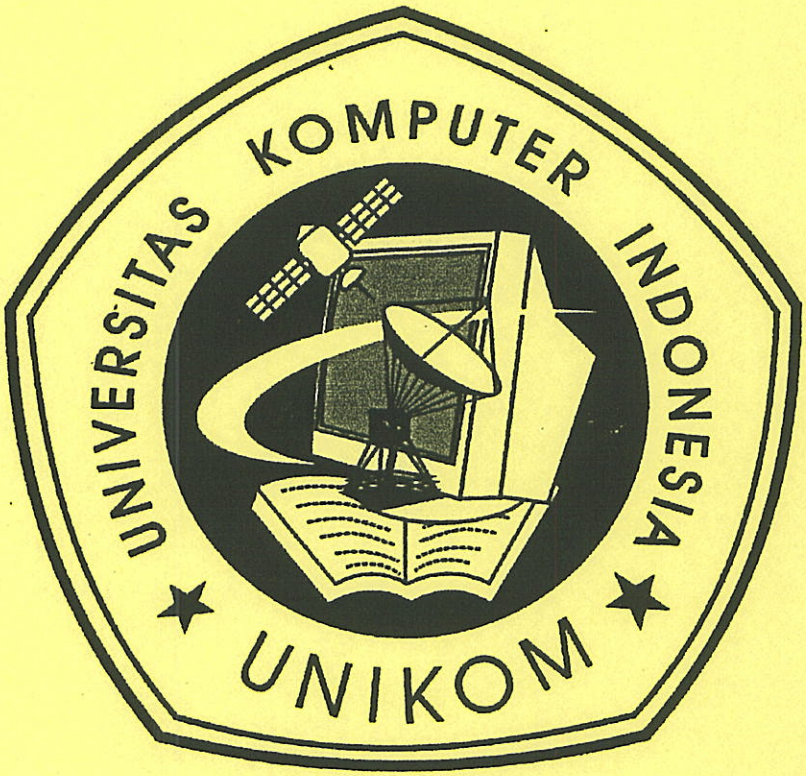
yaitu suatu perusahaan atau kelompok yang ingin bergabung bersama PT.TOYAMILINDO dalam rangka memasarkan produk **MOUNTOYA**, di dalam suatu daerah tertentu. Adapun jaringan pemasaran untuk distributor produk **MOUNTOYA** ini telah tersebar hampir diseluruh Indonesia, seperti : Jawa Barat, Jawa Tengah, Daerah Khusus Ibukota Yogyakarta (DIY), Jawa Timur, dll.

2) Toko-toko atau outlet-outlet

Toko-toko atau outlet-outlet adalah suatu tempat dimana produk **MOUNTOYA** dapat diperjualbelikan disana. Dengan tujuan agar dapat dikenal oleh masyarakat dan memperoleh suatu keuntungan atau laba.

3) End User atau Pengguna langsung

Yang dalam hal ini bisa dilakukan oleh perusahaan-perusahaan corporate atau perusahaan yang bergerak dibidang bisnis serta rumah tangga atau individu yang biasa


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM