BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Perkebunan Nusantara VIII (PTPN) didirikan berdasarkan Akta Notaris Harun Kamil, SH No.41 Tanggal 11 Maret 1996 dan telah disyahkan oleh Menteri Kehakiman RI dengan surat keputusan nomor C28336.HT.96. tanggal 8 Agustus 1996, sebagai tindak lanjut dari Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.13 tahun 1996 tentang peleburan Perusahaan (PERSERO) PT. Perkebunan XI, Perusahaan Perseroan (PERSERO) menjadi PT. Perkebunan XII, dan Perusahaan Perseroan (PERSERO) PT. Perkebunan XIII, menjadi PT. Perkebunan Nusantara VIII, Jawa Barat.

Kegiatan usaha meliputi pembudidayaan tanaman, pengolahan / produksi, dan penjualan komoditi perkebunan Teh, Karet, Kina, Kakao, Kelapa Sawit, dan Gutta Percha. Pusat kegiatan usaha berada di Kantor Dierksi di Bandung dengan jumlah perkebunan / unit yang dikelola sebanyak 43 Kebun, 2 unit Rumah Sakit, dan 1 unit Usaha Pengepakan Teh, menempati lahan seluas 116.856 ha yang tersebar di 9 Kabupaten Propinsi Jawa Barat (Bogor, Sukabumi, Cianjur, Bandung, Subang, Purwakarta, Garut, Tasikmalaya, dan Ciamis), dan 2 Kabupaten Propinsi Banten (Lebak dan Pandeglang).

Perusahaan ini berasal dari perusahaan perkebunan milik Belanda, yaitu ketika penyerahan kedaulatan secara otomatis menjadi milik Pemerintah RI, yang kemudian dikenal dengan nama Perkebunan Negara (PPN) lama. Selain itu, dalam rangka Nasionalisasi perusahaan-perusahaan asing, antara tahun 1957 – 1960 atas perusahaan-perusahaan perkebunan eks milik swasta Belanda dibentuk PPN-Baru Cabang Jawa Barat. Dalam periode 1960 – 1963 terjadinya penggabungan perusahaan dalam lingkup PPN-Lama dan PPN Baru menjadi : PPN Kesatuan Jawa Barat I, PPN Kesatuan Jawa Barat II, PPN Kesatuan Jawa Barat III, PPN Kesatuan Jawa Barat IV, dan PPN Kesatuan Jawa Barat V.

Dalam rangka meningkatkan efesiensi dan efektivitas perusahaan, pada periode 1968 – 1971, PPN yang berada di Jawa Barat diciutkan menjadi tiga Perusahaan Negara Perkebunan (PNP) meliputi 68 kebun, yaitu :

- PNP XI berkedudukan di Jakarta (24 Perkebunan), meliputi perkebunan-perkebunan eks PPN Aneka Tanaman X, dan PPN Anek Tanaman XI.
- PNP XII berkedudukan di Bandung (24 Perkebunan), meliputi beberapa perkebunanan eks PPN Aneka Tanaman VII, dan PPN Aneka Tanaman VIII.
- PNP XIII berkedudukan di Bandung (20 Perkebunan), meliputi beberapa perkebunan eks PPN Aneka Tanaman XII, eks PPN Aneka Tanaman XI, dan PPN Aneka Tanaman X.

Sejak tahun 1971, PNP XI, PNP XII, dan PNP XIII, berubah status menjadi Perseroan Terbatas Perkebunan (Persero). Dalam rangka restrukturisasi pengelolaan PT. Perkebunan XI, PT. Perkebunan XII, dan PT. Perkebunan XIII, digabungkan

dibawah Manajemen PT. Perkebunan Nusantara VIII, Jawa Barat. Selanjutnya sejak Tanggal 11 Maret 1966, PT. Perkebunan XI, PT. Perkebunan XII, PT. Perkebunan XIII, dilebur menjadi PT. Perkebunan Nusantara VIII, Jawa Barat (Persero).

Adapun Visi dan Misi PT. Perkebunan Nusantara VIII adalah :

VISI :

Menciptakan suatu BUMN Perkebunan yang tangguh dalam bidang agrobisnis dan agrabisnis untuk memuaskan *Stake Holder* (antar lain Pelanggan, Pemilik Saham, dan Karyawan) serta akan peduli akan linkungan.

MISI :

Ikut turut melaksankan dan menunjang Kebijakan dan Program Pemerintah di bidang Ekonomi dan Pembangunan Nasional pada umumnya, Khususnya di subsektor Perkebunan dalam arti seluas-luasnya. Sedang tujuan dari PT. Perkebunan Nusantara VIII adalah memupuk keuntungan berdasarkan prinsip perusahaan yang berlandaskan pada azas :

1) Mempertahankan dan meningkatkan pendapatan Nasional dari bidang perkebunan melalui peningkatan Produksi dan Pemasaran dari berbagai jenis komoditi perkebunan untuk kepentingan konsumsi dalam negeri maupun ekspor, sekaligus meningkatkan ekspor non migas.

2) Memperluas lapangan kerja, meningkatkan kesejahtraan rakyat pada umumnya serta meningkatkan taraf hidup petani dan karyawan pada khususnya.

3) Memelihara kelestarian sumber daya alam, lingkungan, air, dan kesuburan tanah.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Manajemen PT. Perkebunan Nusantara VIII dipimpin oleh Direksi dan di awasi oleh Komisaris selaku wakil Pemegang Saham, sebagai berikut :

Direksi :

Direktur Utama	: Ir. H. Sugiat
Direktur Produksi	: Ir. H. Imam santoso, SE.
Direktur Keuangan	: Dr. H.Dudung Suryana, SE, AK, MBA
Direktur Pemasaran	: H. Suwadji Munawar.

Komisaris :

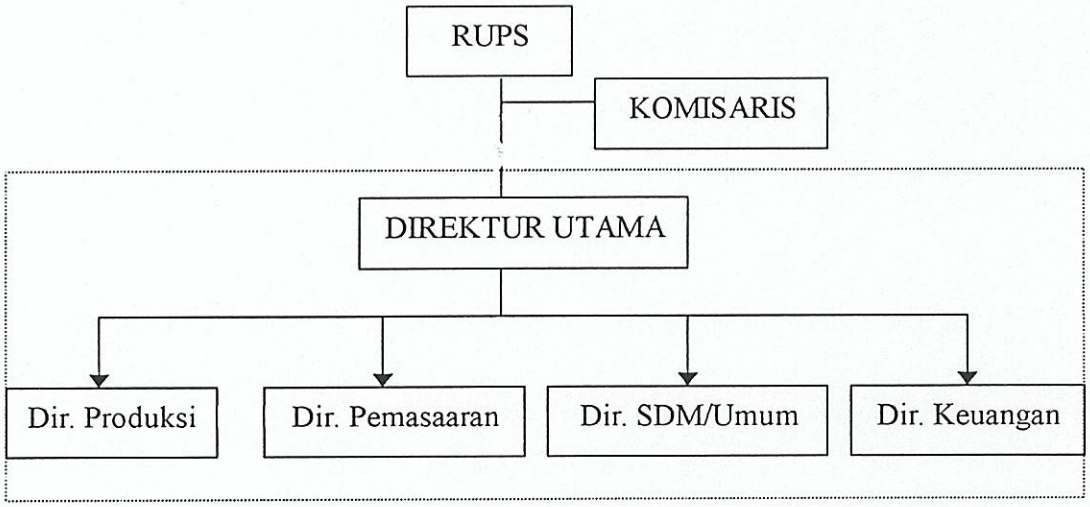
Komisaris Utama	: Ir. Cahyana Ahmadjayadi.
Komisaris	: Ir. H. Imam Wahyudi
Komisaris	: Drs. Noor Fuad, MSc.
Komisaris	: Ir. M. Ta'dung Tandipau
Komisaris	: Ir. H. Djunaedi Tossin.

Dalam pengelolaan kegiatan perusahaan sehari-hari, Direksi dibantu oleh 4 Inspektur Wilayah, 12 Kepala Bagian di Kantor Direksi, 43 Administratur Kebun, 2 Kepala Rumah Sakit, dan 1 Kepala Unit Usaha Pengepakan Teh.

Struktur Organisasi yang telah berjalan dengan baik, dilengkapi dengan uraian tugas yang jelas, didalamnya telah tercermin adanya pendelegasian wewenang serta tanggung jawab yang jelas pula. Serta adanya pemisahan fungsi yang memungkinkan bekerja sistem pengendalian intern dan pangawasan melekat.

Adapun Struktur Organisasi PT. Perkebunan Nusantara VIII adalah sebagai berikut :

STRUKTUR ORGANISASI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA VIII



Catatan : (Struktur Organisasi PTPN.VIII lebih jelasnya ada dilampiran)

—— Garis Lini

….. Garis Koordinasi

2.3. Deskripsi Jabatan

Uraian (*Job Description*) secara rinci dan dibagi sampai unsur organisasi yang paling bawah. Dalam melaksanakan tugasnya Direksi Utama bertanggung jawab kepada Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) sebagai pemilik dan diawasi oleh Dewan Komisaris.

Tujuan – tujuan dari tiap Direktur dan Direktur Utama sampai ke Direktur Bagian adalah sebagai berikut :

1. Direktur Utama

A. Tugas Pokok

Memimpin pengelolaan dan pengembangan perusahaan atau perseroan secara efektif dan efesien, sebagaimana ditentukan dalam anggaran perseroan, petunjuk-petunjuk, Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

B. Uraian Tugas

- Menetapkan kebijakan-kebijakan umum, strategis dan oprasional perusahaan sebagaimana tertuang dalam rencana jangka panjang, rencana kerja dan anggaran pendapatan serta rencana-rencana oprasional lainnya.
- Merencanakan dan memelihara organisasi perusahaan agar tetap efektif dan efesien sesuai dengan perkembangan perusahaan.
- Mengusai, memelihara dan mengurus kekayaan perusahaan berdasarkan prinsip-prinsip, peraturan dan ketentuan yang berlaku.

- Bertindak sebagai pemimpin umum perusahaan, mengkoordinasikan kegiatan oprasional perusahaan, sesuai dengan rencana dan kebijakan yang telah ditetapkan.
- Membina satuan pengawasan intern didalam melaksanakan tugas-tugasnya.
- Melaporkan hasil kerja perusahaan secara periodik atau sewaktu-waktu bila diperlukan.

2. Direktur Produksi.

A. Tugas Pokok

Merencanakan, menata, mengarahkan dan mengendalikan, pengolahan perusahaan dan mencapai tujuan di bidang Tanaman, bidang Teknologi dan bidang Teknik yang berorientasi pada perkembangan sumber daya untuk menghasilkan produksi yang dapat dipasarkan secara efektif dan efesien sesuai dengan anggaran dasar perushaan, keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) maupun ketentuan lain yang berlaku.

B. Uraian Tugas

- Merumuskan, serta menetapkan kebijakan strategis dan oprasional pada bidang Tanaman, bidang Teknologi dan bidang Teknik sesuai rencana yang ditetapkan.
- Menyiapkan, menyusun dan mengembangkan organisasi bidang Tanaman, bidang Teknologi dan bidang Teknik sesuai dengan kepentingan dan kebutuhan perusahaan.

- Membina dan mengembangkan efektivitas dan efesiensi pengolahan Sumber Daya Alam (SDA) sesuai dengan kebijakan dan rencana yang ditetapkan.
- Menyiapkan dan menyajikan laporan Keuangan atau hasil kerja bidang Tanaman, bidang Teknologi dan bidang Teknik secara berkala untuk laporan Direksi kepada Pemegang Saham, Dewan Komisaris dan Instansi yang terkait lainnya.
- Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan penggunaan anggaran yang disediakan untuk Direktorat Produksi.
- Melaksanakan tugas lain untuk perusahaan.

3. Direktur Pemasaran

A. Tugas Pokok

Merencanakan, menata, mengarahkan serta mengendalikan pengelolaan perusahaan dalam mencapai tujuan di bidang Pemasaran dan bidang Perlengkapan secara efektif dan efesien sesuai dengan anggaran dasar perusahaan, keputusan umum Pemegang Saham maupun Instansi lainnya yang berlaku.

B. Uraian Tugas

- Merumuskan serta menetapkan kebijakan strategis dan oprasional pada bidang Pemasaran dan Perlengkapan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

- Menyiapkan, menyusun dan mengembangkan organisasi bidang Pemasaran dan bidang Pengembangan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- Membina dan mengembangkan efektivitas dan efesiensi pengolahan bidang Pemasaran dan bidang Pengadaan sesuai dengan rencana yang ditetapkan.
- Mengkaji dan mengembangkan *Market Inteligence* dan *Market Development* untuk mengembangkan pemasaran hasil produk sehingga dapat bersaing dipasaran.
- Menyiapkan dan menyajikan laporan kemajuan bidang Pemasaran dan Perlengkapan secara berkala untuk laporan Direksi kepada Pemegang Saham, Dewan Komisaris dan Instansi lainnya yang terkait.
- Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan penggunaan anggaran yang disediakan untuk Direktorat Pemasaran.

4. Direktur Sumber Daya Manusia dan Umum

A. Tugas Pokok

Merencanakan, menata dan mengarahkan dan mengendalikan pengelolaan perusahaan di bidang Pengembangan Usaha, bidang Pengembangan Sumber Daya Manusia dan bidang Sekretariat, Humas dan Hukum serta pengembangan usaha kecil dan koprasi yang berorientasi pada produksi dan kemampuan pemasaran yang efektif dan efesien sesuai dengan anggaran dasar perusahaan, Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) maupun ketentuan lainnya yang berlaku.

B. Uraian Tugas

- Merumuskan serta menetapkan kebijakan setrategis dan oprasional pada bidang Pengembangan Usaha, bidang Sumber Daya Manusia, bidang Sekretariat, Humas dan Hukum serta pengembangan usaha kecil dan koprasi sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- Menyusun dan mengembangkan organisasi bagian pengembangan usaha, bagian sumber daya manusia, bagian sekretariat, bagian humas dan hukum sesuai dengan kepentingan kebutuhan perusahaan.
- Mengkaji dan menerapkan teknologi tepat guna dibidang produksi dan pengolahan sesuai dengan kebutuhan dan pengembangan usaha.
- Mengkaji dan menetapkan kebijakan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan secara optimal, efektif dan efesien.

5. Direktur Keuangan

A. Tugas Pokok

Merencanakan, menata, mengarahkan dan mengendalikan pengelolaan sumber daya keuangan perusahaan dalam mencapai tujuan di bidang Keuangan, bidang Informasi Manajemen dan bidang Akuntansi secara efektif dan efesien sesuai dengan anggaran dasar perusahaan, keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) maupun ketentuan lainnya yang berlaku.

B. Uraian Tugas

- Merumuskan serta menetapkan kebijakan strategis dan oprasional pada bidang Keuangan, bidang Informasi Manajemen dan bidang Akuntansi sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- Menyiapkan, menyusun dan memelihara organisasi perusahaan agar tetap efektif dan efesien sesuai dengan perkembangan.
- Menyelenggarakan dan memelihara Sistem Informasi Manajemen dalam rangka mengamankan kekayaan perusahaan.
- Menyiapkan dan mengkoordinasikan penyususnan anggaran dan pendapatan tahunan perusahaan sesuai dengan kebijakan dan kemampuan pendanaan.
- Menyiapkan dan menyajikan laporan kemajuan serta laporan hasil kerja bidang Keuangan, bidang Informasi Manajemen dan bidang Akuntansi secara berkala untuk laporan Direksi kepada Pemegang Saham, Dewan Komisaris serta Instansi lainnya yang terkait.
- Mengkaji dan mengembangkan Sistem Informasi Manajemen serta prosedur administrasi yang lebih efektif dan efesien.

BAGIAN AKUNTANSI

1. Jabatan : Kepala Bagian Akuntansi
2. Nama jabata atasan langsung : Direktur Keuangan

3. Nama jabatan bawahan langsung : a. Kepala Seksi Tata Buku Induk
   b. Kepala Seksi Anggaran
4. Tempat Kedudukan : Kantor Direksi

Tugas :

1. Menyelenggarankan pembukuan perusahaan (Kantor Direksi) secara tertib dan *Up to Date.*
2. Menyiapkan bahan-bahan untuk penyusunan laporan Keuangan perusahaan serta bahan-bahan laporan terkait lainnya secara berkala dan tepat waktu (Menyiapkan bahan-bahan / data Akuntansi untuk pembuatan laporan yang akan disusun oleh bagian Akuntansi untuk pembuatan laporan yang akan disusun oleh bagian Informasi Manajemen).
3. Mengadministrasikan utang piutang perusahaan secara kredit dan mengusahakan penyelesaian penagihannya bekerjasama dengan bagian yang terkait.
4. Menyelenggarakan administrasi Kantor Direksi dan mengkompilasi Aktiva Tetap Kebun / Unit.
5. Menandatangani Debet / Kredit nota dan rekening koran.
6. Mengkoordinasikan penyusunan RKAP, termasuk melakukan revisi-revisinya sampai memperoleh persetujuan Dewan Komisaris dan pengesahan dari Pemegang Saham.

7. Melakukan pengawasan anggaran antara lain melalui penelitian terhadap pengajuan uang kerja (*Rem.se*) dari kebun, pengajuan atas pengajuan investasi.
8. Menghimpun pengajuan rencana permintaan Modal Kerja dari seluruh Kebun / Unit serta ikut aktif dalam pembahasan evaluasinya.
9. Menyusun rencana arus kas perusahan secara periodik.
10. Menyelenggarakan administrsi bagian Akuntansi secara efesien dan efektif.
11. Menyampaikan saran, usul dan masukan-masukan lain kepada Direksi, sehubungan dengan pelaksanaan tugas pekerjaan bagian Akuntansi.
12. Membina, memotivasi dan melakukan penilaian kepegawaian terhadap bawahannya dalam rangka meningkatkan efesiensi. efektivitas dan produktivitas kerja yang besangkutan.
13. Melaksanakan tugas-tugas lain sesuai perintah Direksi. Khususnya Direktur Keuangan.

Wewenang

Bagian Akuntansi berwenang untuk mengatur melaksanakan segala pekerjaannya secara efesien dan efektif, termasuk melakukan koordinasi dengan bagian lain dan kebun.

Tanggung Jawab

Kepala Bagian Akuntansi bertanggung jawab atas kelancaran tugasnya kepada Direktur Keuangan.

2.4. Aspek Kegiatan Perusahan

Komoditi Teh

Hasil penjualan ekspor teh tahun 2000 dalam US$ 72% dari RKAP dan 102% dari realisasi tahun lalu. Setelah di konversikan kedalam rupiah 89% dari RKAP dan 121% dari realisasi tahun lalu. Negara- negara yang cukup besar mengimpor teh PT. Perkebunan Nusantara VIII adalah Pakistan, India, Yordania, Australia, Inggris, Belanda, Amerika dan Jerman. Hasil penjualan lokal mencapai 188% dari RKAP dan 178% dari realisasi tahun lalu.

Keseluruhan hasil penjualan teh (ekspor dan lokal) tahun 2000 mencapai 97% dari RKAP dan 127% dari realisasi tahun lalu. Tidak tercapainya hasil penjualan teh terutama disebabkan rendahnya permintaan pasar, antara lain karena :

- Semakin selektifnya permintaan, sehingga permintaan lebih banyak untuk jenis teh dengan mutu istimewa.
- Meningkatnya pasokan teh dunia sehubungan meningkatnya produksi teh negara pesaing, antara lain Srilangka, pada periode Januari – Juli 2000 produksinya 10% diatas tahun lalu.
- Belum dicabutnya embargo ekonomi terhadap Irak.

- Belum pulihnya kepercayaan para pembeli diluar negeri terhadap keamanan di Indonesia, mereka menyangsikan PT. Perkebunan Nusantara VIII dapat memasok barang dalam jumlah dan waktu yang sesuai dengan permintaan sehubungan dengan sering tersiarnya terjadi gangguan keamanan dan penjarahan.

Untuk meningkatkan harga dan hasil dilakukan upaya-upaya :

- Peningkatan dan pemeliharaan kepercayaan pembeli dengan menjaga konsistensi serta peningkatan kualitas produk.
- Peningkatan penjualan langsung kepada *End User* dengan melakukan kontak langsung melalui berbagai sarana komunikasi termasuk internet (*e-commerce)*
- Peningkatan promosi produk PT. Perkebunan Nusantara VIII, baik dalam negeri maupun diluar negeri, antara lain membuka situs (*home page*) PT. Perkebunan Nusantara VIII di internet dengan nama ***www.p8.co.id,*** sehingga diharapkan produk PT.Perkebunan Nusantara VIII dikenal luas.

Komoditi Karet.

Hasil penjualan ekspor dan lokal karet tahun 2000 mencapai 112% dari RKAP dan 115% dari realisasi tahun lalu. Harga jual ekspor dalam US$, 95% dari RKAP dan 107% dari realisasi tahun lalu. Setelah dikonversi kedalam rupiah, harga jual ekspor 108% dari RKAP dan119% dari realisasi tahun lalu. Harga jual lokal mencapai 119% dari RKAP dan 114% dari realisasi tahun lalu, sehingga harga jual

rata-rata ekspor dan lokal mencapai 118% dari RKAP dan 115% dari realisasi tahun lalu.

Meningkatnya harga jual rata-rata karet tahun 2000 dari tahun sebelumnya antara lain oleh adanya isu bahwa pabrik ban *Bridgestone* yang merupakan industri ban terbesar di Jepang akan melakukan pembelian besar-besaran bahan baku karet alam sehubungan salah satu unit usahanya, yaitu pabrik ban *Firestone*, menarik 6,5 juta unit ban hasil produksinya dari pasar Amerika, Penarikan ini berkaitan dengan maraknya keluhan masyarakat pemakai, bahwa ban tipe tertentu produksi *Firestonesering* menyebabkan pengendaranya mengalami kecelakaan lalu lintas.

Untuk mengganti ban yang ditarik dari pasaran itu, *Bridgestone* mulai Desember 2000 bermaksud meningkatkan produksi di 3 unit pabriknya dari 450.000 unit menjadi 650.000 unit. Isu tersebut menimbulkan spekulasi sehingga para importir melakukan pembelian besar-besaran.

Permintaan kembali menurun dan laju peningkatan harga menjadi tertahan setelah munculnya pernyataan *Bridgestone* bahwa perdesiaan bahan baku yang dimilikinya cukup untuk keperluan produksi sampai tahun depan, dan adanya rencana pelepasan persediaan penyangga INRO (*International Nature Rubber Organization*) sebanyak 138.000 ton sampai 30 juni tahun 2001. Namun demikian harga karet alam periode mendatang diperkirakan masih bisa bertahan, karena pemasokan masih terbatas akibat cuaca yang kurang mendukung.

Disamping itu didalam negeri ada perkembangan yang mengembirakan, yaitu Sumitomo Rubber Industries Ltd – perusahaan ban terbesar ke tiga di Jepang –

merencanakan penambahan investasi di PT. Sumi Rubber Indonesia untuk meningkatkan produksinya dari 4.500 menjadi 6.000 unit ban per hari pada tahun 2001. Penambahan investasi ini dapat diharapkan berdampak pada meningkatnya permintaan karet alam dipasar dalam negeri.

Komoditi Kina.

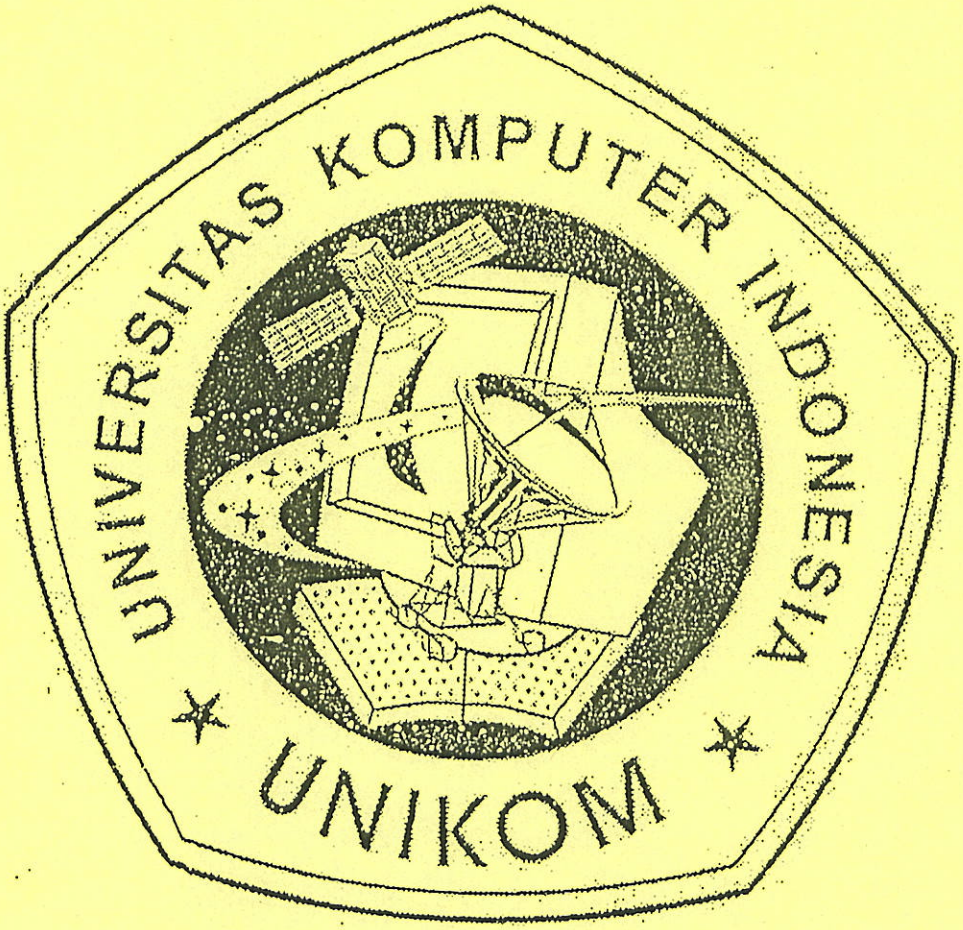
Hasil penjualan Kina tahun 2000 mencapai 64% dari RKAP dan 81% dari realisasi tahun tahun lalu. Tidak tercapainya target hasil penjualan kina ini terutama karena volume penjualan tercapai 67% dari RKAP sehubungan masih tingginya persediaan kulit kina dipasar.

Komoditi Gutta percha.

Hasil penjualan Gutta Percha 30% dari RKAP dan 71% dari realisasi tahun lalu. Volume penjualan 24% dari RKAP, karena permintaan gutta percha masih terbatas banyak beredarnya bahan-bahan subtitusi dengan spesifikasi teknis yang setara.

Komoditi Sawit.

Hasil penjualan Sawit (CPO, kernel) 106% dari RKAP dan 187% dari realisasi tahun lalu. Meningkatnya hasil penjualan sawit ini, terutama karena volume penjualan (CPO, Kernel) mencapai 119% dari RKAP dan 170 % dari realisasi tahun lalu.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM