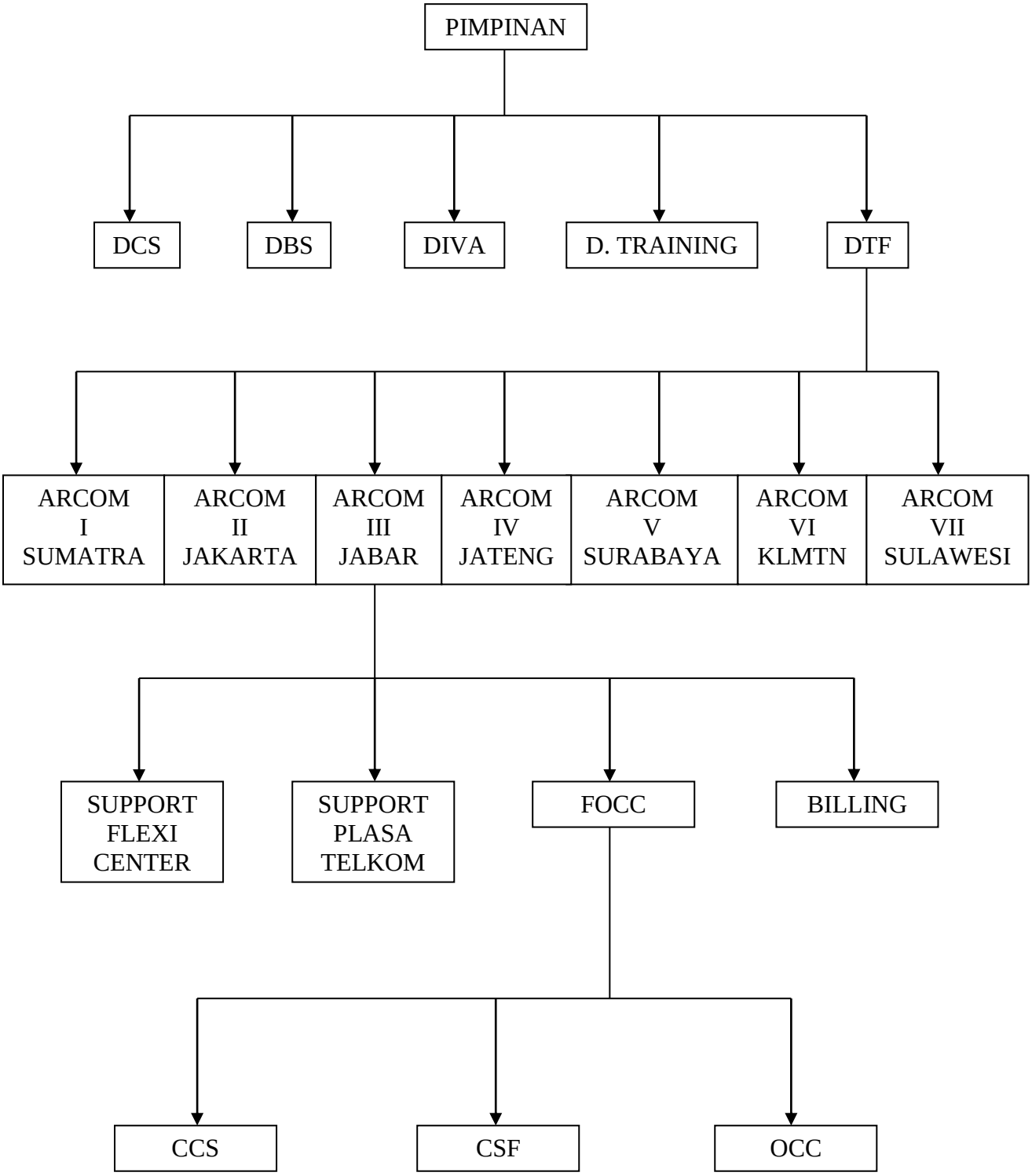
BAB III

PROFIL PERUSAHAAN

1.1. Tinjauan Umum Perusahaan

PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. adalah perusahaan informasi dan komunikasi serta penyedia jasa dan jaringan telekomunikasi secara lengkap di Indonesia. Pada awalnya di kenal sebagai sebuah badan usaha swasta penyedia layanan pos dan telegrap atau dengan nama "JAWATAN". Pada tahun **1961** Status jawatan diubah menjadi Perusahaan Negara Pos dan Telekomunikasi (PN Postel),PN Postel dipecah menjadi Perusahaan Negara Pos dan Giro (PN Pos & Giro), dan Perusahaan Negara Telekomunikasi (PN Telekomunikasi). Dan pada tahun **1974** PN Telekomunikasi disesuaikan menjadi Perusahaan Umum Telekomunikasi (Perumtel) yang menyelenggarakan jasa telekomunikasi nasional maupun internasional. Pada tanggal 14 November 1995 di resmikan PT. Telekomunikasi Indonesia sebagai nama perusahaan telekomunikasi terbesar di Indonesia. TELKOM merupakan salah satu BUMN yang sahamnya saat ini dimiliki oleh Pemerintah Indonesia (51,19%) dan oleh publik sebesar 48,81%. Sebagian besar kepemilikan saham publik (45,58%) dimiliki oleh investor asing, dan sisanya(3,23%) oleh investor dalam negeri. TELKOM juga menjadi pemegang saham mayoritas di 9 anak perusahaan, termasuk PT Telekomunikasi Selular (Telkomsel).

1.2. Struktur Organisasi



Gambar 3.1 ***Struktur Organisasi***

1.3. Analisis Sistem Yang Berjalan

Bagian Gudang selalu melakukan pengecekan barang setiap akhir bulan yang dicatat dalam Daftar Persediaan Barang. Prosedur persediaan barang di bagian gudang dibagi menjadi 2 bagian yaitu :

1. Barang Masuk
    a. Distributor/vedor/supplier/mitra mengirimkan barang yang berupa hp bundling, modem bundling, dll.
    b. Bagian PIC BUNDLING ARCOM III melakukan pengecekan dan mencatat berapa unit barang yang dikirimkan oleh distributor, price setor, dan tanggal masuk.
    c. Bagian MANAGER RO akan membagikan barang dari distributor ke bandung barat dan bandung timur.
    d. Lalu bagian PIC RO akan membagikan barang dari MANAGER RO ke wilayah-wilayah bandung barat : bandung barat, sukabumi, dan cianjur, bandung timur : bandung timur, tasikmalaya, cirebon, dan garut, serta merekomendasikan berapa harga jual yang harus dikeluarkan.
2. Barang Keluar
    a. Bagian REPORTING akan mereport penjualan yang telah dilakukan oleh sales, dan mencatat sisa stok yang baik dan buruk.

b. Bagian REKONSILIASI akan mengecek hasil penjualan serta sisa barang yang belum terjual dan membayar menyetorkan price setor ke distributor.