BAB III

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN



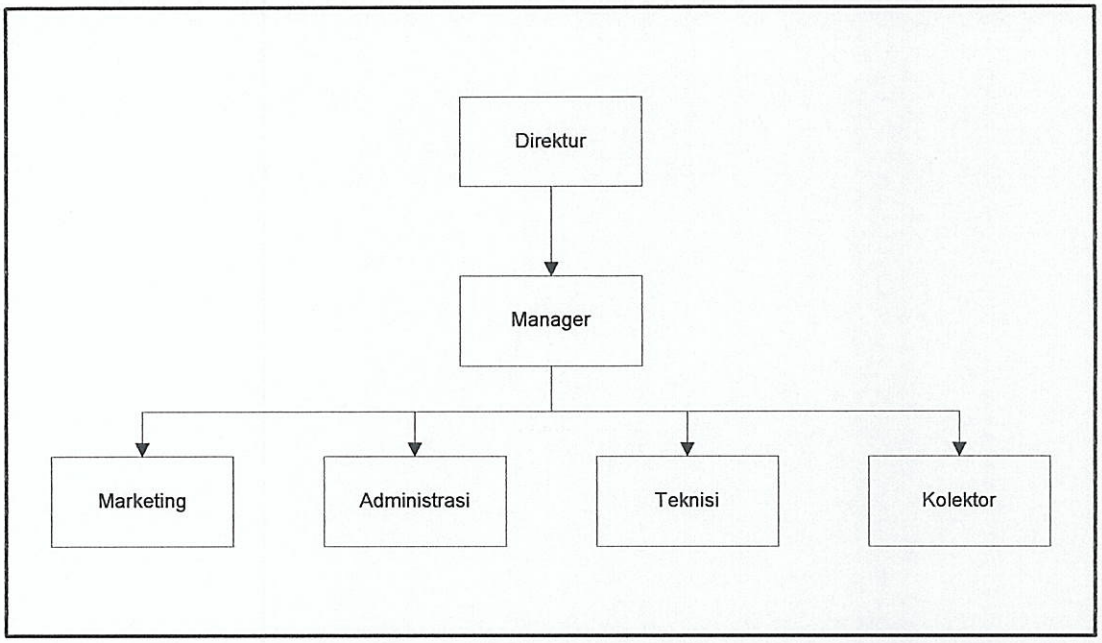
3.1 Latar Belakang Perusahaan

Penerapan teknologi informasi dalam setiap sektor dewasa ini sudah menjadi tuntutan yang harus dipenuhi. Hal ini secara langsung akan mempengaruhi permintaan konsumen terhadap perangkat keras dan perangkat lunak komputer. Permintaan yang cukup signifikan terjadi pada setiap peralihan semester atau tahun pelajaran baru, dimana kebutuhan komputer baik untuk pemakaian pribadi dan institusi pendidikan seperti sekolah dan perguruan tinggi meningkat. Berawal dari pengalaman selama beberapa tahun dalam bidang pelayanan jasa dan pengadaan komputer, maka dibentuklah suatu wadah yang lebih profesional dalam bentuk legalitas usaha yang berbadan hukum. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap pelayanan perusahaan.

3.2 Organisasi Perusahaan

CV. Media Sarana Infotama (Mesatama Komputer) adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa dan penjualan komputer. Toko yang didirikan pada tahun 2002 ini dan merupakan perusahaan bersama dari beberapa pemilik saham. Toko ini menyediakan berbagai macam peripheral komputer dan aksesoris lain yang berhubungan dengan komputer. Selain melayani penjualan, toko ini juga mempunyai divisi service, yaitu divisi yang mengerjakan pelayanan jasa kepada konsumen, diantaranya adalah jasa service atau perbaikan CPU, perbaikan printer dan monitor.

Untuk menjalankan kegiatan–kegiatan penjualan, perusahaan membuat suatu susunan di dalam organisasi ini agar dapat memberikan penjelasan tentang struktur atau hirarki tentang tanggung jawab yang diemban oleh tiap–tiap bagian yang terlibat dalam kegiatan rutin yang dijalankan oleh toko ini. Untuk lebih jelas dapat dilihat bagian struktur organisasi.



***Gambar* 3.1** : Struktur Organisasi CV. Media Sarana Infotama

3.3 Uraian Kerja

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, bahwa pembahasan akan disempitkan yaitu pada bagian perancangan sistem informasi manajemen persediaan dan penjualan. Adapun bagian–bagian yang terkait di dalam kegiatan perusahaan secara keseluruhan adalah :

1. Bagian Koordinator (Manajer)

Bagian ini mempunyai tugas pokok yaitu :

a. Menciptakan sistem dan prosedur perusahaan.
b. Melakukan ekspansi atau pengembangan pelayanan pelayanan kepada pelanggan.

2. Bagian Marketing atau Penjualan

Bagian ini mempunyai tugas pokok yaitu :

a. Mengenal produk atau peripheral komputer dengan baik.
b. Mengadakan negosiasi dengan calon konsumen sampai disepakati transaksi.
c. Mengadakan penawaran produk dan jasa ke instansi.
d. Mengikuti perkembangan fluktuasi valas (US Dollar), sebagai parameter untuk membuat estimasi harga penjualan.

3. Bagian Pembelian

Bagian ini mempunyai tugas pokok yaitu :

a. Melakukan pengontrolan stok barang yang ada dalam gudang.
b. Melakukan pemesanan barang yang sudah minim pada gudang.
c. Melakukan negosiasi harga ke supplier dan mencari harga yang sesuai atau kompetitif, sehingga dapat menaikkan margin dari penjualan barang.
d. Membuat laporan pemesanan barang.

4. Bagian Keuangan

Bagian ini mempunyai tugas pokok yaitu :

a. Melakukan pembayaran pada barang–barang yang dipesan.

b. Membuat kontrol bon.

c. Membuat rekap perusahaan.

d. Membuat dan menyusun laporan keuangan.

5. Bagian Gudang

Bagian ini mempunyai tugas pokok yaitu :

a. Menerima barang dari penjual / supplier.

b. Menyimpan barang ke gudang.

c. Memberi label / tanda pada tiap–tiap barang yang akan dipindahkan ke etalase untuk display.

d. Mengendalikan stok.

e. Melakukan koordinasi dengan bagian pembelian, bagian harga dan kepala regu.

f. Menerima barang retur dan mengurus barang retur ke supplier.

g. Membuat laporan, baik laporan penerimaan barang maupun laporan pengeluaran.

6. Bagian Teknisi

Bagian ini mempunyai tugas pokok yaitu :

a. Merakit, mengetest dan memastikan komputer yang akan diserahkan ke konsumen sudah siap untuk digunakan.

b. Mengantarkan komputer ke konsumen, bila disepakati bahwa komputer yang dipesan akan diantar.

c. Memberikan informasi yang bersifat teknis kepada konsumen.

d. Menghandel komplain atau keluhan dari konsumen yang bersifat teknis.

e. Melakukan perbaikan bila ada kerusakan komputer dari konsumen.

7. Kolektor atau Penagihan

Bagian ini mempunyai tugas pokok :

a. Menagih pembayaran ke konsumen atas pembelian barang yang belum lunas.

3.4 Hasil Kerja Praktek

Setelah penulis menganalisis dan mengidentifikasi terhadap prosedur–prosedur yang ada di perusahaan dan mengingat banyak prosedur–prosedur tersebut, maka perusahaan membatasi prosedur yang ada ke dalam lingkup yang lebih spesifik (prosedur utama) agar lebih terfokus, mudah dimengerti dan mempunyai kinerja atau kualitas yang relevan untuk diaplikasikan secara nyata, adapun prosedur utama yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Prosedur pemesanan dan pembelian barang
2. Prosedur pengembalian barang retur
3. Prosedur entri barang
4. Prosedur penentuan harga
5. Prosedur transaksi penjualan barang

Berikut akan dijelaskan ruang lingkup dari masing-masing prosedur yang telah disebutkan diatas :

3.4.1 Prosedur pemesanan barang

Prosedur pemesanan dan pembelian barang yaitu prosedur dimana pada bagian gudang meminta kepada bagian pembelian untuk membuat formulir pemesanan kepada supplier yang bersangkutan..

3.4.2 Prosedur pengembalian barang retur

Prosedur pengembalian barang retur yaitu prosedur dimana barang yang sudah dipesan telah diterima dari supplier mengalami kerusakan yang tidak sesuai dengan fungsi dari barang tersebut sehingga menjadi tanggung jawab bagian gudang untuk mengembalikan barang tersebut kepada supplier. Dalam prosedur ini semua dikerjakan secara manual.

3.4.3 Prosedur entri barang

Prosedur entri barang yaitu prosedur dimana bagian gudang meng entri data barang yang datang dari supplier yang kemudian akan melaporkan kepada manajer.

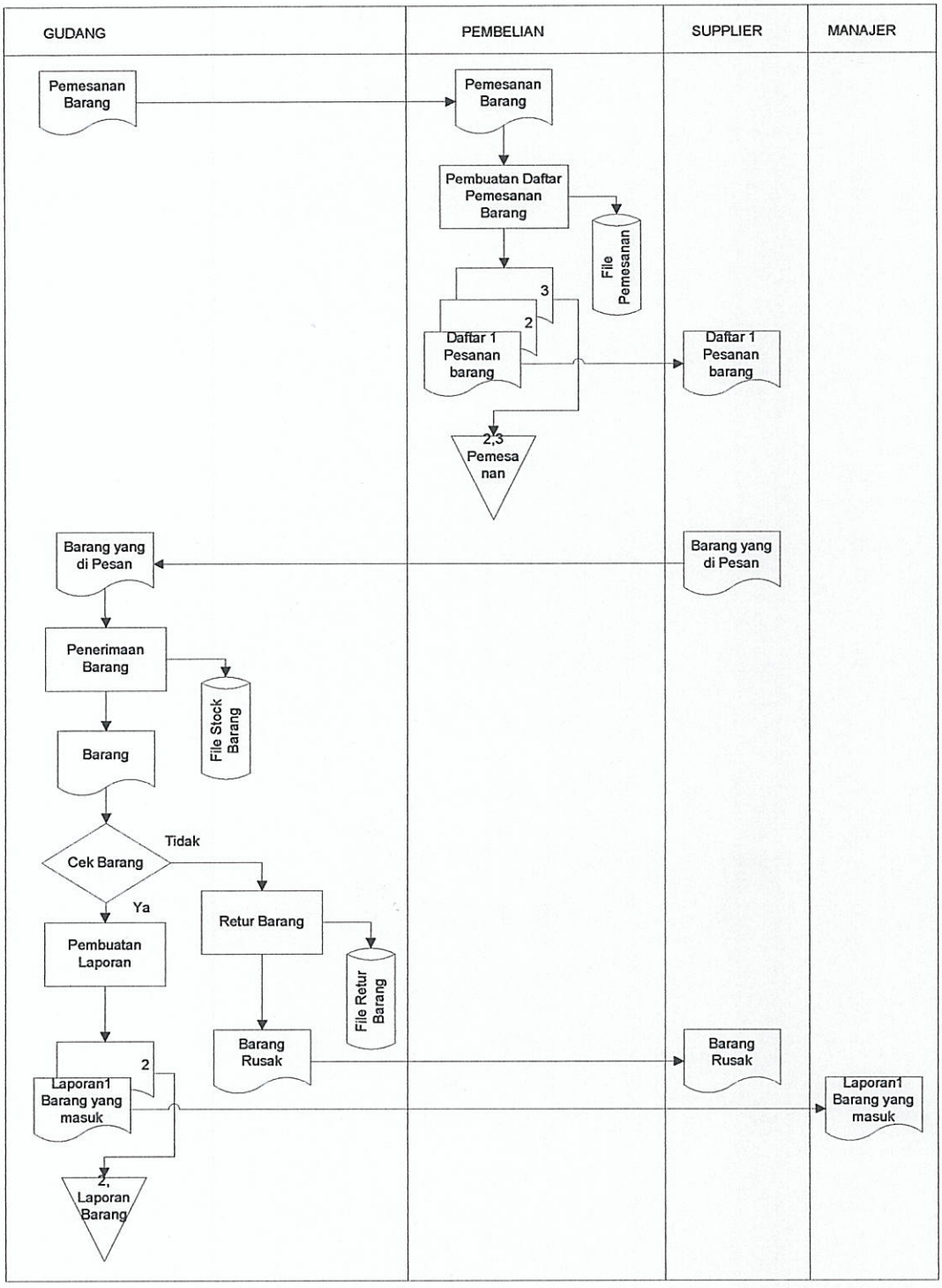
3.4.4 Prosedur penentuan harga

Prosedur penentuan harga yaitu prosedur dimana bagian pembelian memberikan faktur pemesanan barang kepada bagian pricing untuk menindak lanjutinya dengan menentukan harga barang dan kemudian membuat laporan daftar harga barang kepada bagian penjualan.

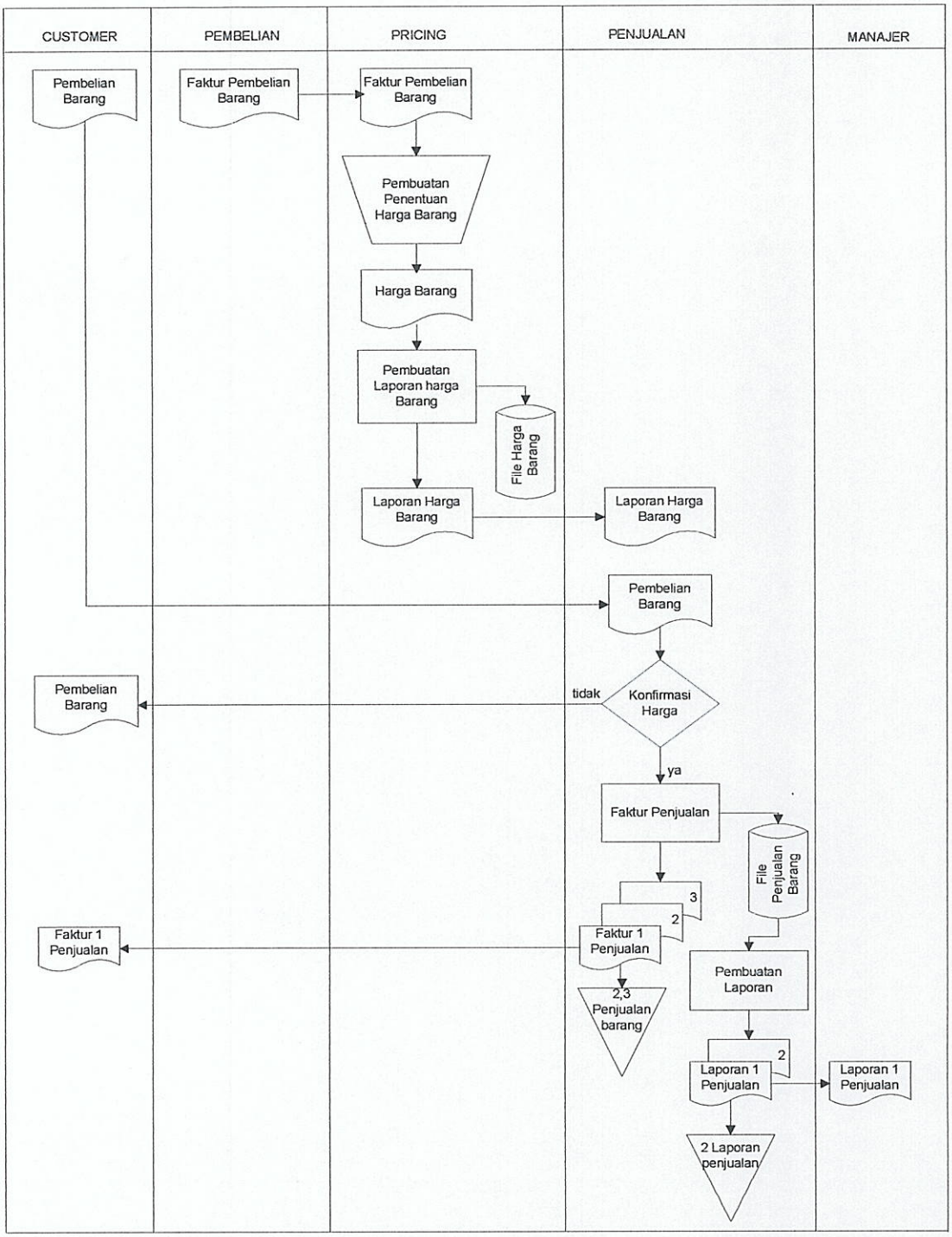
3.4.5 Prosedur transaksi penjualan barang

Prosedur transaksi penjualan barang yaitu kegiatan dimana bagian marketing melakukan pelayanan penjualan kepada pelanggan.

Flowmap Persediaan Barang



Flowmap Penjualan Barang




UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM