UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN * UNIKOM *

BAB III

SEJARAH PERUSAHAAN DAN HASIL KERJA PRAKTEK

3.1 SEJARAH PERUSAHAAN

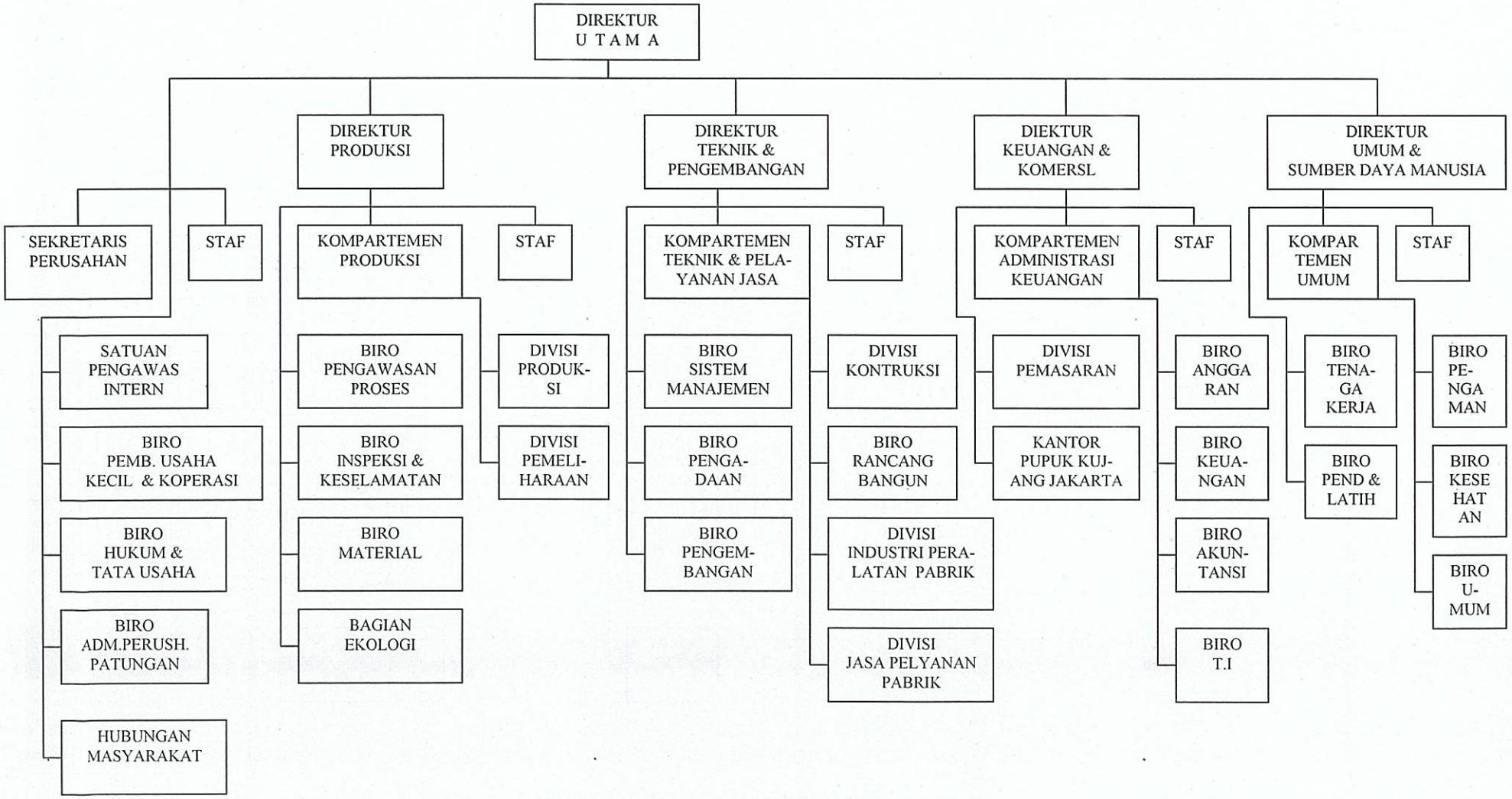
Di tahun enam puluhan, pemerintah mencanangkan pelaksanaan program peningkatan produksi pertanian di dalam usaha swasembada pangan. Demi suksesnya pogram pemerintah ini maka kebutuhan akan pupuk mutlak harus dipenuhi mengingat produksi PUSRI I waktu itu diperkirakan tidak akan mencukupi. Menyusul ditemukannya beberapa sumber gas alam di bagian utara Jawa Barat. Maka muncullah gagasan untuk membangun pabrik urea lainnya di Jawa Barat.

Tanggal 9 Juni 1975 lahirlah PT PUPUK KUJANG, sebuah BUMN di lingkungan Departemen Perindustrian yang mengemban tugas untuk membangun pabrik pupuk urea di Desa Dawuan, Cikampek Jawa Barat.

Bulan Juli 1976, pembagunan pabrik mulai dilakukan dengan kontraktor utama Kellogg Overseas Corporation (USA) dan Toyo Enginering Corp (Japan) sebagai kontraktor pabrik urea. Pembangunan berjalan lancar sehingga pada tanggal 7 November 1978 pabrik sudah mulai berproduksi dengan kapasitas 570.000 ton/tahun dan ini terjadi tiga bulan lebih awal dari jadwal.

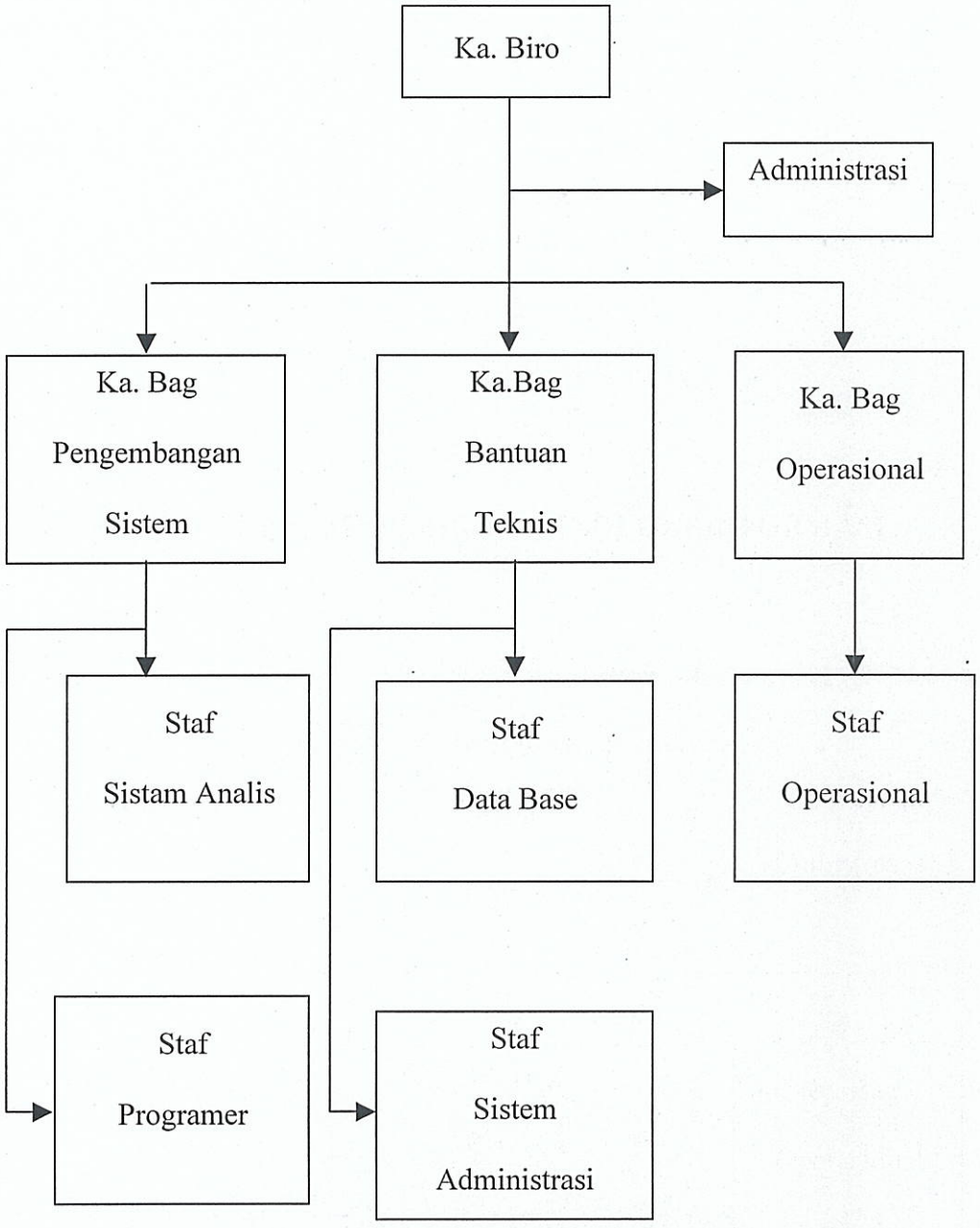
12 Desember 1978, Presiden Soeharto berkenan meresmikan pembukaan pabrik dan 1 April 1979 PT PUPUK KUJANG mulai dengan operasi komersial.

3.2 STRUKTUR ORGANISASI PT PUPUK KUJANG



Gambar 3.1:Struktur organisasi PT PUPUK KUJANG

3.3 STRUKTUR ORGANISASI BIRO TEKNOLOGI INFORMASI



Gambar32 : Struktur Organisasi Biro Teknologi Informasi

3.4 KEGIATAN YANG DILAKUKAN DALAM KERJA PRAKTEK

Kegiatan kami yang dilakukan selama kerja praktek di PT.PUPUK KUJANG Cikampek (persero), yaitu :

1. Membahas dan menganalisis sistem pemasaran.
2. Mengetik data yang masuk.
3. Wawancara dengan pembimbing lapangan tentang metode penjualan di PT PUPUK KUJANG.

3.5 ANALISIS HASIL KERJA PRAKTEK

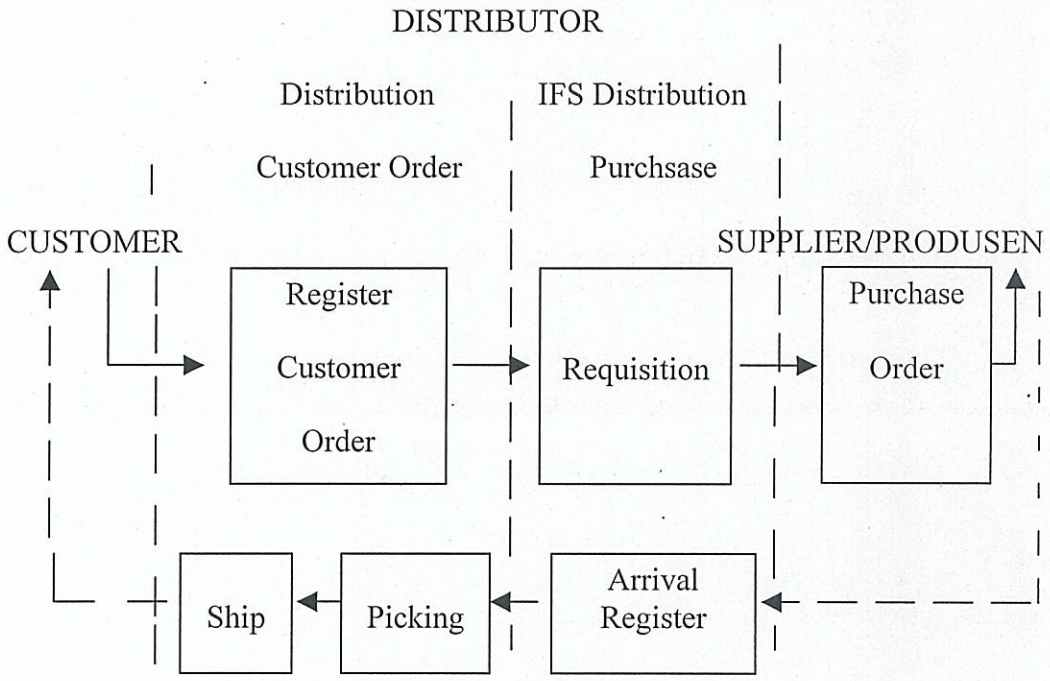
Analisis hasil kerja praktek akan kami bagi menjadi dua pokok bahasan yaitu model pemasaran secara umum dan alur pemasaran di PT PUPUK KUJANG.

3.5.1 MODEL PEMASARAN

Sistem pemasaran pada dasarnya dapat di kelompokan menjadi tiga model pemasaran,yaitu:

1. *Transit delivery*
2. *Direct delivery*
3. *Acquisition via shop order*

1. ***Tansit Delivery***



Gambar3.3: Transit delivery

Customer memesan barang kapada distributor/*trader* (misalnya dengan disertai uang muka).Distributor/*trader* menyediakan desain sesuai dengan pesanan, setelah *customer* memilih desain, kemudian pesanan dicatat. Distributor/*trader* kemudian memesan barang disertai surat pesan kepada produsen/*supplier*. Produsen/*supplier* menyiapkan barang yang di pesan dan di kirim ke distributor/*trader*. Karena biasanya distributor/*trader* memiliki banyak konsumen atau gudang, dan berbagai jenis barang, maka penerimaan barang akan disesuaikan dengan kapasitas gudang. Barang yang sudah di terima akan di seleksi dan di data sesuai dengan barang yang di pesan masing-masing *customer*. Sebelum barang dikirimkan distributor/*trader* memeriksa apakah barang tersebut

kualitasnya sudah sesuai dengan pesanan. Kemudian distributor/*trader* akan mengirimkan barang tersebut ke *customer* dari gudang terdekat, apabila dari gudang tersebut barangnya tidak mencukupi maka akan diambilkan dari gudang yang lainnya. Proses tersebut disebut dengan *picking.* Pengiriman barang tersebut disertai dengan faktur penjualan. Setelah *customer* melunasi sisa pembayaran, distributor/*trader* mencatat uang pelunasan barang tersebut kejurnal penerimaan kas.

Dari proses diatas dapat dibuat jurnal dengan posting sebagai berikut:

A. Apabila ada uang muka

1. *Register Customer Order*

Debet	Kredit
Pendapataan dibayar dimuka	Utang barang

2. *Arrival Register*

Debet	Kredit
* Persediaan barang dagangan	* Utang dagang
* Utang dagang	* Pembelian

3. *Ship*

Debet	Kredit
* Utang dagang	* Persediaan barang dagangan
* Pendapatan	* Pendapatan dibayar dimuka
	* Laba/rugi

B. Apabila tidak ada uang muka

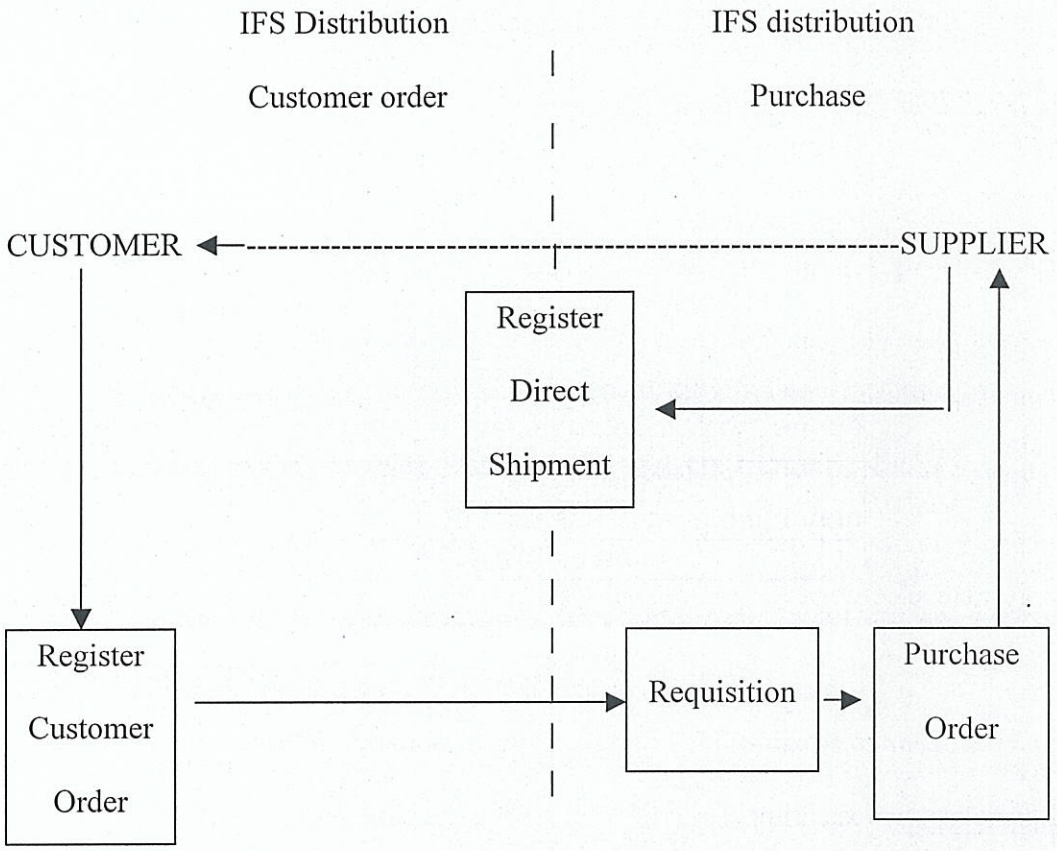
1. Arrival Register

Debet	Kredit
* Persediaan barang dagangan	* Utang dagang
* Utang dagang	* Pembelian

2. *Ship*

Debet	Kredit
Pendapatan	* Persediaan barang dagangan
	* Selisih laba/rugi

2. *Direct Delivery*



Gambar 3.4: direct delivery

Pada *direct delivery* proses pembeliannya sama seperti pada proses pembelian *transit delivery*, hanya yang membedakannya setelah produsen */supplier* menyiapkan barang, barang langsung di kirim kepada *customer* disertai surat jalan pegiriman barang. Setelah itu produsen/*supplier* mengiriman tembusan surat pengiriman barang kepada distributor/*trader* bahwa barang sudah di kirim ke *customer* berikut faktur/*invoice* penjualan barang, kemudian distributor/*trader* membayar barang tersebut dan mencatatnya dalam jurnal pengeluran kas.

Customer juga memberitahukan bahwa barang yang dipesan sudah diterima, setelah info barang diterima *customer*, distributor/*trader* mengirimkan faktur/*invoice* tagihan pelunasan barang serta bukti-bukti pengiriman barang. Kemudian *customer* melunasi sisa pembayaran barang sesuai dengan perjanjian pembelian. Distributor/*trader* mencatatnya dalam jurnal penerimaan kas serta membandingkannya dengan jurnal pengeluaran kas untuk mengetahui laba/rugi perusahaan.

Dari proses diatas distributor/*trader* membuat jurnal, jurnal tersebut dibuat dengan format sebagai berikut :

A. Apabila ada uang muka

1. Register Customer Order

Debet	Kredit
Pedapatan dibayar dimuka	Utang barang

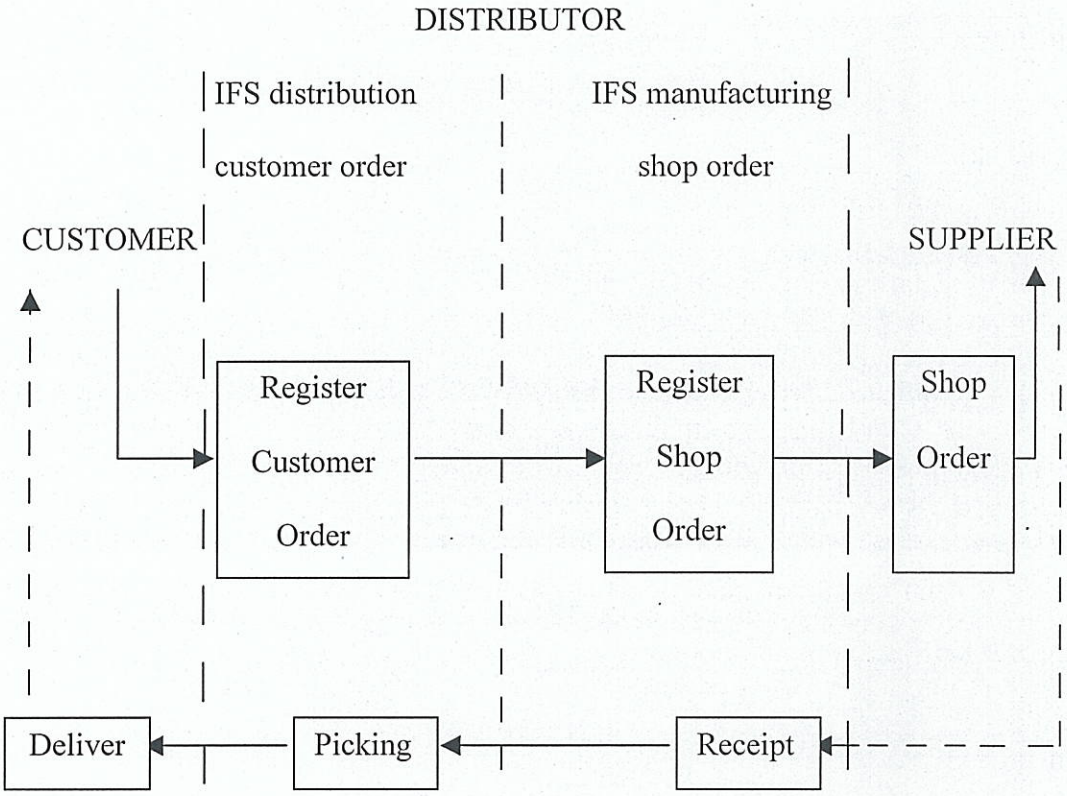
2. *Register Direct Shipmen*

Debet	Kredit
* Utang barang	* Penjualan
* Pendapatan	* Pendapatan dibayar dimuka
	* Laba/rugi

B. Apabila tidak ada uang muka

Debet	Kredit
Pendapatan	* Penjualan
	* Selisih laba/rugi

3. ***Acquisition Via Shop Order***



Gambar 3.5: Acquisition via shop order

Customer mengajukan permohonan pembelian barang.. Distributor mendata pesanan barang tersebut, kemudian distributor menyiapkan bahan baku atau barang setengah jadi serta memberikan penilaian terhadap bahan baku atau barang setengah jadi tersebut, setelah itu mengirimkannya ke *shop/supplier* disertai surat permohonan untuk di rakit, dibuat atau di modifikasi.

Setelah barang tersebut selesai di rakit, dibuat atau di modifikasi, lalu barang dikirim kembali ke distributor dengan disertai surat jalan dan *invoice* penjualan. Kemudian distributor memasukan barang tersebut kedalam aset perusahaan (persediaan) serta memberikan penilaian untuk menentukaan harga

pokok penjualan. Bila jumlah barang pesanan tersebut cukup banyak dan tersebar di beberapa gudang, maka barang tersebut akan ditempatkan pada gudang yang dekat ke *customer*, lalu barang tersebut diseleksi dan didata sesuai dengan pesanan *cutomer* serta diperiksa sesuai dengan ketentuan kualitas yang berlaku. Proses tersebut disebut dengan *picking.*

Distributor mengirimkan barang tersebut ke *customer* dimana pengiriman barang tersebut akan disertai surat jalan dan surat tagihan penjualan. Setelah *customer* membayar barang tersebut, lalu distributor akan mencatatnya dalam jurnal penerimaan kas.

Dari proses diatas distributor membuat jurnal. Jurnal tersebut dibuat dengan format sebagai berikut:

A. Apabila ada uang muka

1. *Register Customer Order*

Debet	Kredit
Pedapatan dibayar dimuka	Utang barang

2. *Receipt*

Debet	Kredit
* Persediaan barang dagangan	* Utang dagang
* Utang dagang	* Penjualan

3. *Deliver*

Debet	Kredit
* Utang barang	* Persediaan barang dagangan
* Pendapatan	* Pendapatan dibayar dimuka

B. Apabila tidak ada uang muka

1. *Receipt*

Debet	Kredit
* Persediaan barang dagangan	* Utang dagang
* Utang dagang	* Pembelian

2. *Deliver*

Debet	Kredit
Pendapatan	Persediaan barang dagangan

3.5.2 ALUR SISTEM PEMASARAN DI PT.PUPUK KUJANG

Proses penjualan di PT.PUPUK KUJANG harus sesuai dengan ketentuan yang berlaku di PT.PUPUK KUJANG, khususnya di divisi pemasaran. Dalam proses penjualan dan pengolahan data pemasaran dapat di deskripsikan sebagai berikut:

1. Pelanggan mengajukan surat permohonan pembelian kepada divisi pemasaran. Setelah surat-surat permohonan pembelian diperiksa dan persyaratannya sudah lengkap, lalu dilakukan penandatanganan kontrak dengan Direktur keuangan dan komersil. Dalam kontrak tersebut berisi rencana pembelian dan cara pembayarannya.
2. Kepala divisi pemasaran mengeluarkan surat *Delivery Order* untuk pelanggan atau distributor. Surat *Delivery Order* tersebut berisi :
   a. Nama distributor atau pelanggan

      Menjelaskan nama dan alamat distributor atau pelanggan dan menyebutkan jenis produk yang diminta. Jenis produk tersebut berupa urea atau amonia. Ada empat macam jenis urea, yaitu:

      1. Urea standar pangan

Dengan sales part number 6810-24434-1002

2. Urea standar perkebunan

Dengan sales part number 6810-24434-8002

3. Urea standar industri

Dengan sales part number 6810-24434-2002

4. Urea cair

Dengan sales part number 6505-25909-0002

Sedangkan untuk amonia ada dua macam, yaitu:

1. Amonia lokal

Dengan sales part number 6830-16839-1001

2. Amonia ekspor

Dengan sales part number 6830-16839-2001

b. Tujuan

Menjelaskan nama dan alamat gudang distributor untuk penyimpanan barang dan jumlah barang yang diminta oleh distributor (*Tonase*).

Kontrak *Delivery Order* (DO) yang telah dikeluarkan tersebut di input ke dalam *data base* sitem informasi yang berjalan yakni paket program IFS.

3. Dinas sarana dan distribusi angkutan menyetujui alat angkut barang (truk) yang diajukan oleh distributor, lengkap dengan nomor polisi dan nama sopirnya.

4. Pembuatan dokumen

a. Dinas sarana dan distribusi menerbitkan SPAPK (Surat Perintah Angkutan Pupuk Kujang) dan SPB (Surat Pengeluaran Barang),

kemudian nomor SPAPK dimasukkan ke dalam program IFS (*Customer Order Lines*). Kemudian melakukan penimbangan truk kosong.

b. Dinas pengantongan dan pemuatan

Melakukan pemuatan barang ke dalam truk dari gudang atau pabrik, Kemudian truk yang sudah di isi di timbang kembali oleh dinas sarana dan distribusi dan SPAPK di cetak kembali *tonase* akhirnya, lalu data *tonase* akhir di *updatekan* ke data yang sudah di *entry*, dan surat jalan dikeluarkan. Setelah sampai di tempat tujun lalu di periksa kelengkapannya oleh kepala gudang lini III dan jumlah *tonase* muatan truk tersebut di sesuaikan dengan surat SPAPK dan SPB. Apabila muatan truk tersebut tidak sesuai, truk yang telah di isi barang dikembalikan kepada dinas sarana dan distribusi, sedangkan apabila sudah sesuai, muatan dimasukkan kedalam gudang.

c. Perusahaan angkutan

Perusahaan angkutan hanya bertugas untuk mengangkut barang kepada pelanggan sesuai dengan surat jalan. Setelah diterima pelanggan, pelanggan menandatangani surat jalan tersebut pada kolom penerima dan dikembalikan ke pupuk kujang melalui distributor.

5. Berita Acara Rampung Penyerahan Pupuk Urea (BARPU)

Setelah proses pengiriman barang selesai sesuai dengan jumlah *tonase* dalam kontrak maka PT.PUPUK KUJANG membuat Berita Acara Rampung Penyerahan Pupuk Urea. Yang didalamnya berisi :

a. Data perusahaan atau produsen (PT.PUPUK KUJANG).

b. Data pembeli barang atau konsumen.

c. Pengakuan penyerahan barang oleh produsen.

d. Pengakuan penerimaan barang oleh konsumen.

e. Serta *copy Delivery Order* dilampirkan pada berita acara tersebut.

6. Setelah BARPU di terima oleh biro keuangan maka biro keuangan menerbitkan *Final Invoice* sebagai surat tagihan kepada pelanggan atau distributor. Setelah terjadi pembayaran, maka kontrak dan *Delivery Order* di *close*.