

B A B III

P E M B A H A S A N

3.1. Tinjauan Umum Perusahaan

PT Varicka Teknik Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan *Conveyor*. PT Varicka Teknik Mandiri beralamat komplek perumahan Citra 1 Blok A8 No. 31 Kalideres Cengkareng Jakarta Barat. Sebagai salah satu perusahaan *Conveyor* kami juga memiliki tujuan untuk memuaskan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang sangat baik.

3.1.1. Sejarah Dan Perkembangan Perusahaan

PT varicka Teknik Mandiri di dirikan pada tahun 2008 sebagai *supplier conveyor industry* berfokus terutama pada pembuatan *flat conveyor*. Dengan 15 karyawan pada saat itu. Pada tahun 2010 perusahaan meningkatkan produksi di bidang *flat conveyor* dan *belt conveyor*.

Kekuatan kami terletak pada hubungan pelanggan terdekat dan multi-dimensi kami sebagai pasar yang di targetkan. Pengetahuan yang kaya pasar dan wawasan pasar aktif, yang di dukung oleh berdedikasi dan kompeten pengetahuan teknis dan tenaga penjualan.

Karena ini, pada tahun 2012 PT Varicka Teknik Mandiri telah di berikan kesempatan untuk mewakili perusahaan pembuatan *conveyor* untuk wilayah pasar indonesia dalam penanganan industri dan matrial.

Pada tahun 2013, PT Varicka Teknik Mandiri itu lagi di berikan kesempatan oleh Habasit Belting untuk menjadi distributor eksklusif untuk Plastik Modular Belt untuk wilayah indonesia.

Dengan dukungan teknik yang kuat dari bagian kami hubungan kerja yang erat dengan pelanggan, kami dapat memberikan solusi melalui aplikasi yang sesuai *Know-How*. Kami melihat diri kami untuk menjadi *Link* penting dalam rantai pasokan keseluruhan antara pelanggan, pemasok dan berkomitmen untuk memenuhi kepuasan pelanggan melalui penyediaan produk-produk berkualitas dan solusi yang menambah nilai atau menciptakan nilai dalam proses manufaktur.

PT Varicka Teknik Mandiri merupakan perusahaan memproduksi *conveyor* dengan tujuan menjangkau *ekspor* ke singapura dan negara lainnya.

Pada tahun 2014 kegiatan produksi PT Varicka Teknik Mandiri cukup meningkat, selain dari pada penguasaan dalam negeri *ekspor conveyor* sudah cukup di kenal di negara tetangga sampai saat ini, perusahaan terus berkembang pesat sesuai dengan kegiatan produksi yang terus meningkat.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Menjadi perusahaan produksi yang berbasis *technology* yang bisa membantu perusahaan lainnya khususnya dalam pembuatan bahan menjadi cepat. Membantu perusahaan agar memproduksi bahan menjadi cepat.

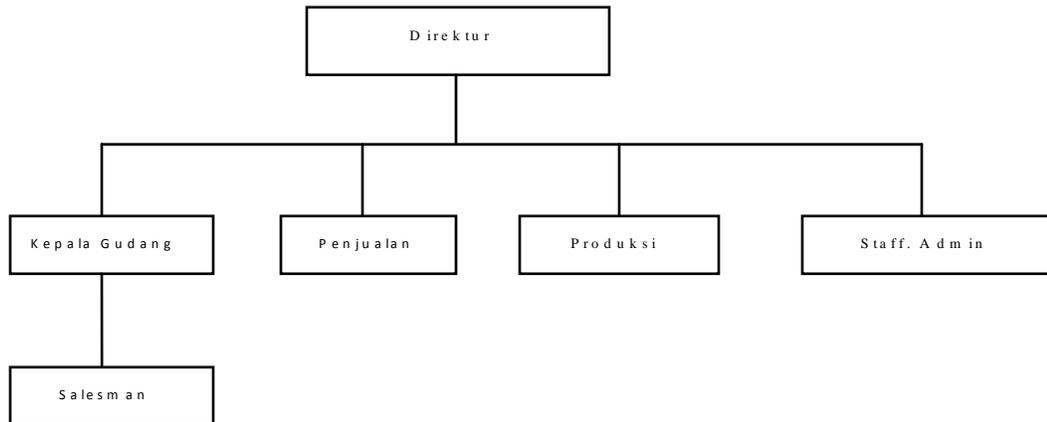
Misi

PT Varicka Teknik Mandiri dibangun dengan tujuan untuk mengurangi pengangguran dengan mencapai inovasi baru dalam bidang permasinan.

3.1.2. Struktur dan Tata Kerja Perusahaan

Struktur perusahaan dapat diartikan sebagai susunan hubungan antara bagian-bagian komponen dan posisi dalam suatu perusahaan. Suatu struktur organisasi merinci pembagian kegiatan kerja dan menunjang bagaimana fungsi dan kegiatan yang berbeda-beda itu dihubungkan sampai batas tertentu, juga menunjang tingkat spesialisasi kegiatan kerja untuk mencapai tujuannya struktur organisasi PT Varicka Teknik Mandiri disusun dengan sistem organisasi karyawan. Hal ini bertujuan untuk mempermudah terhadap pelaksanaan tugas karyawan.

Suatu pola tetap dari hubungan tata kedudukan dan peran dalam suatu lingkungan kerja sama dalam perusahaan yang bersangkutan. Struktur perusahaan ini multak digunakan agar dapat diketahui secara jelas bagaimana hubungan antara unit-unit yang terdapat di dalam perusahaan tersebut serta bagaimana tugas, wewenang, tanggung jawabnya secara besar struktur perusahaan.



Sumber : PT Varicka Tehnik Mandiri

Gambar III.1

Gambar Struktur Perusahaan PT Varicka Tehnik Mandiri

Berdasarkan gambar struktur perusahaan maka PT Varicka Tehnik Mandiri memiliki suasana kerja sebagai berikut :

1. Direktur

- a. Menjalin kerja sama dengan pihak yang saling menguntungkan.
- b. Bertanggung jawab terhadap jalannya kegiatan usaha.
- c. Melakukan penataan dan pengembangan usaha.
- d. Mengontrol dan mengawasi kegiatan operasional.

2. Kepala Gudang

- a. Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan produksi barang sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.
- b. Bertanggung jawab atas kualitas produk yang dihasilkan.
- c. Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengevaluasi serta mengendalikan pelaksanaan produksi.

d. Menyiapkan barang yang diminta oleh permintaan *costumer*.

3. Penjualan

a. Merencanakan dan mengorganisir program penjualan.

b. Menetapkan daftar harga, potongan harga, dan bentuk pengiriman.

c. Menetapkan dan mengatur prosedur kerja dan administrasi yang terkait.

d. Merencanakan dan mengatur cara-cara kerja setiap hari.

4. Produksi

a. Menyeleksi dan mendisen hasil produk

b. Menyeleksi dan perancangan proses serta peralatan.

5. Staff. Administrasi

a. Membuat laporan penjualan.

b. Membantu pengolahan kas kecil.

6. Salesmen

a. Bertugas menjual dan mengirim barang ke konsumen.

Karyawan merupakan faktor penting bagi terwujudnya segala proses pencapaian tujuan dalam suatu perusahaan, oleh karena itu keadaan karyawan yang seimbang dengan kebutuhan perusahaan merupakan syarat bagi terwujud efisiensi dan efektivitas tujuan tersebut.

Setiap karyawan melakukan tugasnya sesuai dengan instruksi yang diberikan oleh pimpinannya dengan mematuhi aturan-aturan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan. Hal ini dimaksudkan agar kegiatan karyawan sehari-hari dapat terorganisir dengan baik dan menghindarkan dari ke tidak efisien dalam tugas sehari-

hari. Berdasarkan kebutuhan masyarakat dan ketatnya persaingan antara perusahaan maka PT Varicka Teknik Mandiri bekerja lebih keras untuk inovatif dalam melakukan kegiatannya.

3.1.3. Kegiatan Usaha

PT Varicka tehnik Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan *Conveyor*. PT Varicka Teknik Mandiri ini sudah menyelesaikan 9 proyek pada tahun 2011. Dan tahun 2012 sedang dalam penyelesaian 15 proyek.

Pelayanan yang di tawarkan pada PT Varicka Tehnik mandiri sebagai berikut :

1. Mem buatan *Conveyor*.
2. Pem buatan *Conveyor*.
3. M odifikasi *Conveyor* dan perakitan *Conveyor*.

3.2. Hasil Kegiatan

Data merupakan kumpulan fakta-fakta yang di pakai untuk kepentingan suatu analisa, di ikuti presentasi ilmiah. Bila di lihat dari asal sumbernya data di bagi kedalam dua kategori yaitu data primer dan data sekunder.

Data primer merupakan data yang secara langsung diperoleh dari objek penelitian. Dalam tugas akhir ini penulis memperoleh data data primer dari PT Varicke Tehnik Mandiri melalui pengamatan wawancara pada pihak terkait dengan judul dalam Tugas Akhir.

Kemudian data sekunder merupakan data yang didapatkan secara tidak langsung dari objek penelitian, dalam hal ini penulis memperoleh data sekunder dari literatur-literatur yang terkait dengan pokok pembahasan.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis memerlukan data-data yang akurat, penulis memperoleh data dari PT Varicka Teknik Mandiri Jakarta, pada periode May 2013.

Produksi saluran distribusi bukan saja menjadi sesuatu yang harus dipahami secara teliti, tetapi juga harus diyakini bahwa apabila dalam prosedur saluran distribusi yang sesuai dengan harapan perusahaan.

3.2.1. Sistem Saluran Distribusi

Sebuah perusahaan mengharapkan adanya sebuah perkembangan dalam hal pendapatan dan keuntungan perusahaan. Begitu juga sebaliknya dengan karyawan yang berkerja mengharapkan pula adanya peningkatan pendapatan.

Salah satu cara yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dalam menjalankan suatu proses distribusi guna menentukan cara yang tepat dalam rangkaian memperoleh hasil yang optimal dan memperoleh keuntungan, maka dengan demikian penjualan dapat berjalan dengan lancar.

Bagaimana sistem saluran distribusi pada PT Varicka Teknik Mandiri menggunakan sistem distribusi langsung yaitu dengan cara mendistribusikan langsung kepada perusahaan besar.

Tujuan PT Varicka Teknik Mandiri dalam melakukan saluran distribusi adalah:

1. Meningkatkan Hasil Penjualan

Dalam meningkatkan kualitas produk, pelayanan penjualan, informatif dan komunikatif melalui media promo yang digunakan oleh perusahaan akan memberikan dampak positif bagi perusahaan. Dan mudahnya mendapatkan produk juga merupakan upaya untuk meningkatkan hasil penjualan.

2. Untuk Menghadapi Persaingan

Persaingan yang sangat ketat memang tidak dapat dihindari dengan perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama berlomba-lomba dalam merebut pasar dan menjadi pimpinan pasar. Ketatnya persaingan menjadi pertimbangan tersendiri bagi pihak PT Varicka Teknik Mandiri untuk memiliki dan menggunakan dan dapat memperluas daerah pemasaran.

3. Jangkauan Wilayah Pemasaran

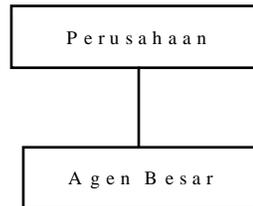
PT Varicka Tahnik Mandiri memasarkan produksinya di wilayah singapura dengan adanya saluran distribusi yang luas maka meningkatkan penjualan pada PT Varicka Teknik Mandiri.

3.2.2. Bentuk saluran distribusi yang digunakan pada PT Varicka Teknik Mandiri.

Dalam pelaksanaan pendistribusian yang dilakukan pada PT varicka Teknik Mandiri, pendistribusian dilakukan secara langsung. Distribusi langsung yaitu pengiriman barang dilakukan oleh salesmen ke konsumen.

1. Distribusi Langsung

Merupakan bentuk distribusi secara langsung yang dilakukan salesmen kepada konsumen.



Sumber : PT varicka Tehnik Mandiri

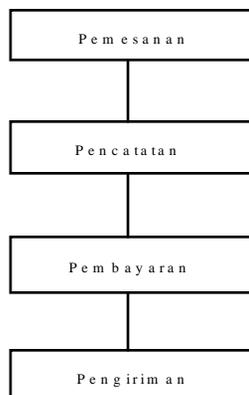
Gambar III.2

Distribusi Langsung

Keterangan :

1. Perusahaan menggunakan distribusi langsung melalui agen besar.
2. Adapun agen besar tersebut antara lain OT, Lotte, Dll.

3.2.3. Prosedur Pemesanan



Sumber : PT Varicka Tehnik Mandiri

Gambar III.3

Prosedur Pemasaran

Keterangan :

1. Pemesanan dilakukan dengan cara *email* dan telepon.
2. Setelah pemesanan bagian administrasi melakukan pencatatan atau pendapatan dalam pencatatan tersebut.
3. Kemudian melakukan perjanjian pembayaran kepada konsumen baik via *transfer* atau *cash*.
4. Setelah melakukan pembayaran maka pihak perusahaan memproses pengiriman barang kepada pihak konsumen.

Berdasarkan gambar di atas adalah salah satu contoh pengiriman *conveyor* secara langsung kepada agen besar. Agen besar terlebih dahulu memesan melalui *email* atau telepon ke kantor dengan mencantumkan nama, alamat, dan jumlah *conveyor* yang akan di pesan. Setelah itu dilakukan pencatatan pemesanan oleh administrasi serta memerlukan perjanjian pembayarannya secara *cash* atau *transfer*. Setelah itu kurir akan mengirim barang yang telah di pesan dan akan dikenakan biaya pengiriman.

Berikut adalah data pengiriman yang dilakukan oleh PT Varicka Teknik Mandiri.

No.	Item	Size		Qty	Unit Price	Total Amount
		mm L	mm W			
1.	<p><u>FLAT BELT</u> <u>CONVEYOR</u></p> <p><i><u>Dimension:</u></i></p> <p>W = 400 m m x L = 1500 m m X H = 900 m m</p> <p><i><u>Spesification:</u></i></p> <p>Frame Plat M S t = 2 m m</p> <p>PVC Belt Habasit 2 ply White Colour Support Pipe M S 40x40 m m</p> <p>Pipa Bracing 1”</p> <p>Pully M S 3”</p> <p>End roller M S 60 m m Gear Motor Nissei 40 Watt + Speed Control</p> <p>Base Cap M 16</p> <p>Finishing power coating</p>			1	Rp 26,500,000	Rp 26,500,000
2.	<p><u>Support Conveyor L</u> <u>2800 m m (2 unit)</u></p> <p><i>Spesification:</i></p> <p>Support Pipe SHS 40x40 X H = 900 m m</p> <p>Adjuster Foot M 16</p> <p>6 Set</p> <p>Finishing: Powder Coating</p>			1	Rp 4,500,000	Rp 4,500,000

3.3. Analisa Prosedur Saluran Distribusi

Pelaksanaan distribusi merupakan salah satu hal terpenting dalam pemasaran suatu produk karena distribusi merupakan suatu kegiatan yang besar pengaruhnya terhadap penjualan barang.

Distribusi merupakan suatu pelaksanaan kegiatan yang berperan penting bagi suatu perusahaan. Karena dari saluran distribusi itu lah adanya suatu kerjasama yang baik antara perusahaan dengan karyawan dalam rangka melakukan suatu proses kegiatan distribusi agar dapat di kelolah dengan cepat.

PT Varicka Tehnik Mandiri mem akai saluran distribusi dengan cara pengiriman secara langsung kepada perusahaan-perusahaan besar seperti OT (Orang Tua), Lotte, carefour, dan perusahaan-perusahaan yang menggunakan mesin-mesin *conveyor*.

Konsumen dapat langsung telepon atau mengirim email ke kantor PT Varicka Tehnik Mandiri untuk memesan barang dan memberikan alamat konsumen serta nomor telpon dan membuat perjanjian pembayaran, apakah proses pembayaran melalui *transfer* atau *cash*, maka mesin tersebut segera di kirim kan ileh perusahaan sesuai alamat yang di berikan oleh konsumen.

Dengan adanya proses saluran distribusi yang menggunakan system secara langsung melalui agen besar atau perusahaan. Perusahaan mengharapkan adanya hasil yang optimal dan perkembangan dalam hal pendapatan dan keuntungan perusahaan.

3.3.1. Analisa Terhadap Perumusan Masalah

Pada PT Varicka Teknik mandiri menggunakan saluran distribusi langsung dengan cara mendistribusikan langsung kepada perusahaan besar.

Kendala-kendala yang terjadi pada saat melakukan saluran distribusi, dikarenakan tempat atau lokasi yang berjauhan dan saat cuaca buruk. Oleh karena itu perusahaan selalu memerintahkan kepada karyawan khususnya salesmen untuk tetap berhati-hati dalam melakukan pendistribusian barang. Maka sangat dibutuhkan suatu perencanaan yang matang dalam melakukan pendistribusian.