

## **BAB III**

### **ANALISA SISTEM BERJALAN**

#### **3.1 Tinjauan Perusahaan**

Pada analisa sistem berjalan ini, penulis melakukan peninjauan pada PT. Sutindo Raya Mulia yang berisi sejarah, struktur organisasi, serta fungsi dari masing-masing bagian yang ada di PT. Sutindo Raya Mulia.

##### **3.1.1 Sejarah Institusi/Perusahaan**

Bermula dari awal yang sederhana di Pegirian, Surabaya, Bpk. Nanang Sutiono, pendiri Sutindo Group memulai usaha ini di awal tahun 1970an. Bpk. Nanang Sutiono (founder of Sutindo Group) resmi membuka toko di jalan Pegirian, Surabaya. Sekarang perusahaan ini telah berkembang menjadi sebuah group dari beberapa perusahaan dengan lebih dari 1,200 pekerja dan 6 divisi: Divisi Carbon Steel, Non Ferrous, Stainless Steel, Bahan Bangunan, Proyek dan Kimia.

PT. Sutindo Raya Mulia termasuk dalam Divisi Stainless Steel, salah satu perusahaan dari Sutindo Group yang berdiri pada tanggal 10 Maret 1997. Perusahaan ini sebagai jaringan distribusi dan stockiest terbesar di Pulau Jawa. PT. Sutindo Raya Mulia sendiri memiliki cabang perusahaan di kota Jakarta, Semarang, Samarinda, dan Balikpapan. PT. Sutindo Raya Mulia mengembangkan sayap pada bidang usaha lainnya selain stainless steel. Terbukti berdiri beberapa cabang perusahaan yang bergerak di bidang distributor plastik, produksi cat, produksi bahan kimia, dan bahan bangunan serta sanitary.

Sutindo Group melaksanakan sistem manajemen berbasis *Total Quality Management*, yang dikenal dengan nama *Sutindo Management System*, yang mengaktif perankan setiap orang di semua tingkat dan bagian organisasi, menerapkan metode statistik untuk mengelola dan mengembangkan keunggulan, dalam mencapai kepuasan pelanggan.

Terbukti tegar menghadapi terpaan badai krisis politik dan ekonomi nasional dan internasional selama hampir setengah abad lamanya, kini Sutindo Group hadir di berbagai kota, siap untuk melayani Indonesia.

### 3.1.2 Struktur Organisasi dan Fungsi



Sumber: <https://mariakwa.wordpress.com/2017/05/11/manajemen-strategik-pt-sutindo-raya-mulia/>

#### Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Adapun fungsi dari setiap bagian tersebut adalah :

1. Direktur Utama
  - a. Sebagai pemimpin dalam perusahaan PT Sutindo Raya Mulia.
  - b. Mengawasi semua kegiatan transaksi atau penjualan di PT. Sutindo Raya
2. Mulia Manager SDM
  - a. Menjadi perantara antara karyawan dengan perusahaan

- b. Memberikan pelayanan administrasi karyawan
  - c. Mengawasi proses perekrutan, wawancara kerja, seleksi, dan penempatan karyawan baru.
3. Manager ITE
- a. Mengawasi semua staf yang ada di departemen *information technology* (IT) Memberikan pelayanan administrasi karyawan
  - b. Mengawasi proses perekrutan, wawancara kerja, seleksi, dan penempatan karyawan baru.
4. Regional Manager
- a. Bertanggung jawab atas pencapaian sales di tingkat regional
  - b. Membangun jaringan distribusi di wilayah yang sudah ditentukan.
5. Sekretaris
- a. Memfilter informasi dan sebagai sumber informasi bagi pimpinan dan menjalankan tugas, fungsi dan tanggung jawabnya.
  - b. Sebagai media perekam, penyimpan, pengingat kegiatan atasan dalam bentuk penyusunan jadwal kerja harian.
6. Manager *Quality* Manajemen
- a. Memastikan produk yang dihasilkan telah memenuhi standart kualitas yang telah ditetapkan perusahaan.
  - b. Mengelola aktivitas yang ada di lapangan untuk memastikan proses produksi mendukung pencapaian yang diharapkan.
7. Kepala Operasional Pusat
- a. Mengawasi dan mengkoordinasi aktivitas operasional perusahaan baik kantor cabang ataupun pusat.

- b. Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektivitas di bidang keuangan.
- 8. Kepala Operasional Cabang
  - a. Mengawasi dan mengkoordinasi aktivitas operasional perusahaan ditingkat cabang.
  - b. Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektivitas di bidang keuangan.
- 9. Departemen Penjualan
  - a. Melakukan penjualan dengan mencari klien atau pelanggan dengan aktif untuk mendapatkan pendapatan perusahaan.
  - b. Melakukan analisa pelanggan untuk mencari tahu apa yang dibutuhkan mereka.
- 10. Departemen Pembelian
  - a. Menyusun list pembelian barang atau jasa yang dibutuhkan seluruh anggota perusahaan.
  - b. Meminta *approval* pembelian kepada manajemen / bagian keuangan untuk anggaran.
- 11. Departemen *Warehouse*
  - a. Mempersiapkan pesanan dan memproses permintaan dan pesanan pasokan.
  - b. Melengkapi data yang dibutuhkan pengiriman
- 12. Departemen Keuangan
  - a. Melakukan pengaturan keuangan perusahaan.
  - b. Berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal terkait dengan

aktivitas keuangan perusahaan.

### **3.2 Prosedur Sistem Berjalan**

Prosedur sistem berjalan adalah suatu proses atau langkah-langkah yang menunjukkan perjalanan data atau dokumen pada suatu sistem atau proses keluar masuknya berkas yang terjadi pada suatu sistem yang sedang berjalan atau berlangsung. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui gambaran secara jelas mengenai sistem yang sedang berjalan didalam suatu perusahaan atau instansi atau lembaga terkait.

Prosedur sistem berjalan penjualan barang peralatan industri yang ada di PT. Sutindo Raya Mulai ini ada 3(Tiga), yaitu :

#### **1. Prosedur Pemesanan Barang**

Setiap konsumen yang ingin membeli barang, konsumen datang kebagian marketing untuk memesan barang lalu bagian marketing mengecek data barang dengan melihat stok barang tersedia. Jika stok barang tersedia kemudian bagian marketing akan membuat pesanan di *Sales Order* yang terdiri dari tiga rangkap, lembar pertama akan di berikan ke konsumen sedangkan lembar dua dan tiga akan di arsip pada arsip *Sales Order*.

#### **2. Prosedur Pembayaran**

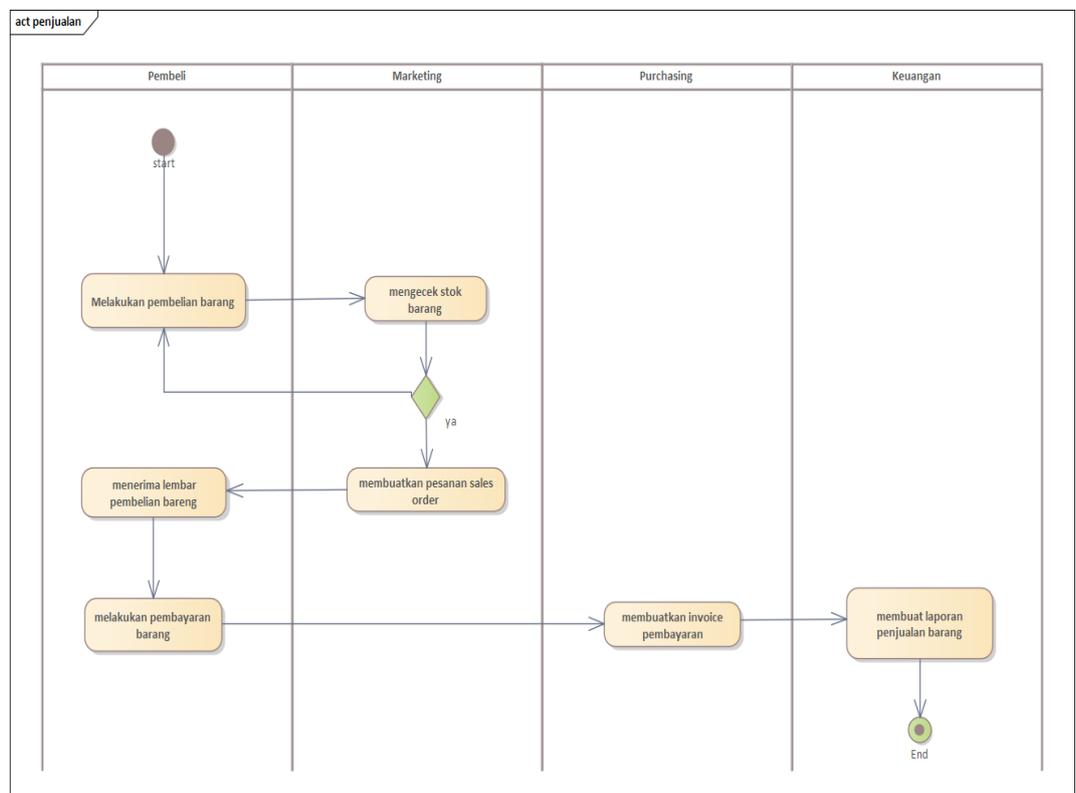
Berdasarkan *Sales Order* konsumen kemudian kebagian purchasing untuk melakukan pembayaran secara tunai atau transfer. Kemudian bagian purchasing akan membuat Invoice tiga rangkap sebagai bukti pembayaran telah lunas. Konsumen memberikan *Sales Order* lembar satu kepada bagian purchasing yang akan di tukar dengan *invoice* lembar satu kemudian *invoice* lembar dua dan tiga

akan di arsip pada bagian arsip Invoice/pembayaran.

### 3. Prosedur Pembuatan Laporan

Setiap akhir bulan, bagian keuangan akan membuat laporan penjualan berdasarkan arsip dari *Sales Order* dan arsip *Invoice* selama 1 bulan dan arsip *invoice* dilihat berdasarkan nomer *invoice* yang keluar.

### 3.3 Activity Diagram



Gambar 3.2 Activity Diagram

### 3.4 Spesifikasi Dokumen Masukan

#### 1. Permintaan Barang

Nama : Permintaan barang

Fungsi : Bukti permintaan barang

Frekuensi : Setiap konsumen membeli barang  
Sumber : *Customer*  
Tujuan : Bagian *Purchasing*  
Media : Kertas

## 2. Bukti Pembayaran

Nama : Bukti Pembayaran  
Fungsi : Bukti permintaan barang  
Frekuensi : Setiap konsumen membeli barang  
Sumber : *Customer*  
Tujuan : Bagian *Purchasing*  
Media : Kertas

### 3.5 Spesifikasi Dokumen Keluaran

#### 1. *Sales Order*

Nama : *Sales Order*  
Fungsi : Untuk pemesanan barang  
Frekuensi : Setiap terjadi pemesanan barang  
Sumber : Bagian *Purchasing*  
Tujuan : *Customer*  
Media : Kertas

#### 2. *Invoice*

Nama : *Invoice*

Fungsi	: Bukti pelunasan pembayaran
Frekuensi	: Setiap terjadi transaksi pembayaran
Sumber	: Bagian <i>Purchasing</i>
Tujuan	: <i>Customer</i>
Media	: Kertas

### **3.6 Permasalahan Pokok**

Setelah melakukan riset pada PT Sutindo Raya Mulia, penulis menemukan beberapa kendala atau permasalahan pokok yang dirasa dapat mengganggu kelancaran aktivitas bisnis khususnya dalam penjualan barang yang ada di PT. Sutindo Raya Mulia. Adapun permasalahan pokok PT. Sutindo Raya Mulia adalah sebagai berikut Proses penjualan barang masih berjalan dengan menggunakan system manual, sehingga sering terjadi nya *human error* dalam pencatatan dan pengolahan data penjualan, Penyimpanan data barang, data penjualan dan data pembayaran kurang efisien, efektif, dan membutuhkan waktu yang lama hanya untuk sekedar mencari data, dan Pembuatan laporan atas barang yang sudah terjual membutuhkan waktu yang lama.

### **3.7 Pemecahan Masalah**

Adapun alternatif pemecahan masalah yang penulis sarankan terhadap permasalahan pokok yang dihadapi oleh PT. Sutindo Raya Mulia yaitu adanya sebuah sistem penjualan barang peralatan industri yang sudah terkomputerisasi guna mendukung proses bisnis PT. Sutindo Raya Mulia agar lebih efisien, cepat dan tepat guna.