

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Riau adalah salah satu propinsi yang terletak dibagian timur pulau sumatera, yang merupakan salah satu kawasan yang letaknya sangat strategis. Riau juga memiliki kekayaan alam yang melimpah, yaitu minyak. Riau memiliki aset yang sangat penting dalam laju perkebang perekonomian Indonesia. Pada saat sekarang ini setiap orang berhak mengelola apapun yang bisa manjadi ladang bisnis.

Salah satu contohnya perusahaan yang bergerak pada perdagangan kendaraan sepeda motor merk Honda. Perusahaan ini bernama ” PT. Capella Dinamik Nusantara ” didirikan pada tanggal 01 Maret 2004 yang dipimpin oleh bapak Saifullah dengan jumlah karyawan 8 Orang. PT. Capella Dinamik Nusantara yang beralamat di Selatpanjang Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Kepulauan Meranti.

PT. Capella Dinamik Nusantara sendiri merupakan salah satu jaringan yang menjual Honda Genuine Part dan AHM Oil yang melayani penjuln unit baik secara Cash maupun Kredit yang didukung oleh perusahaan pembayaran dan bengkel resmi atau yang lebih dikenal AHASS (Astra Honda Authorized Service Station)

PT. Capella Dinamik Nusantara juga menitik beratkan kepada kepuasan pelanggan dengan kebersihan terjaga dan pelayanan yang ramah pada setiap penjualan.

4.2 Struktur Organisasi

Pengorganisasian (*Organizing*) merupakan penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi, sumberdaya yang dimilikinya dan susunan perujutan pola tetap hubungan-hubungan diantar fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi, maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi.

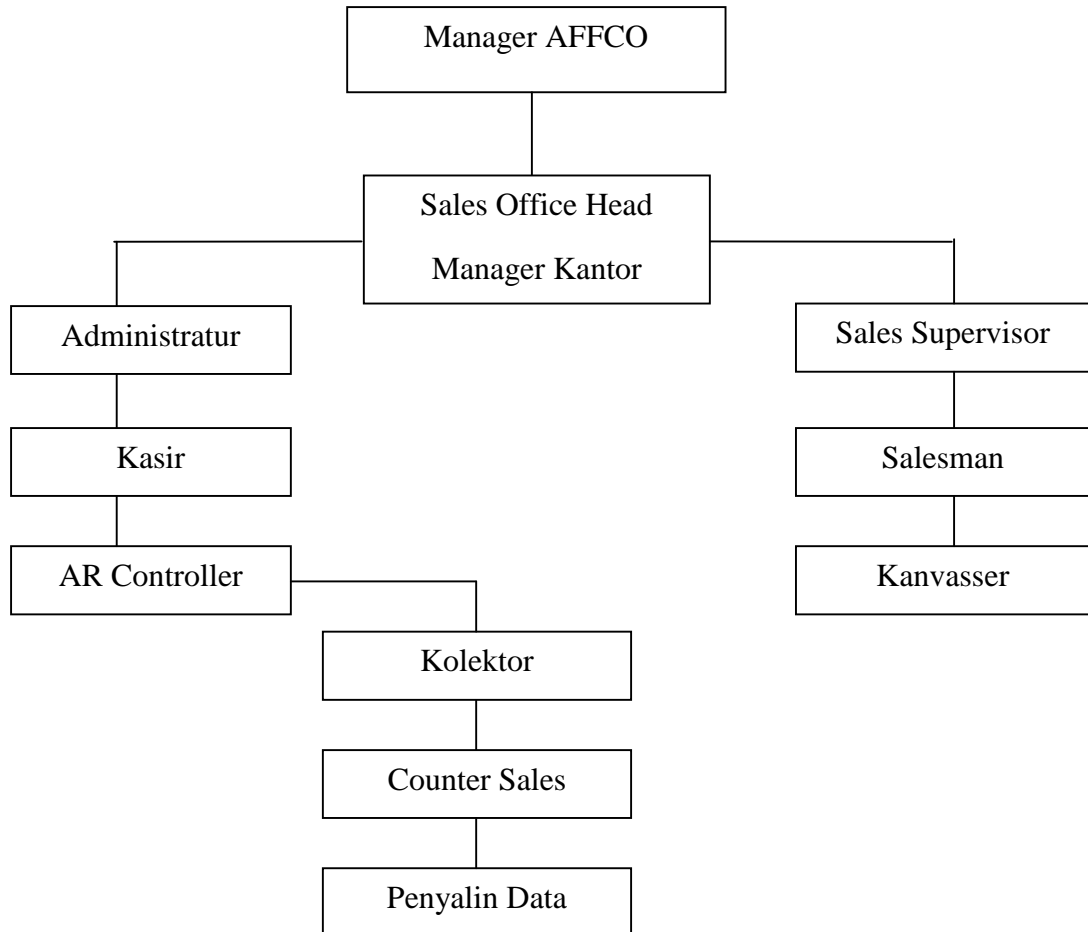
Struktur organisasi merupakan kerangka susunan kepengurusan suatu badan atau organisasi yang didalamnya terdapat tugas dan wewenang serta tanggung jawab masing-masing pengurusnya.

Struktur organisasi terlalu kompleks untuk disajikan secara verbal, maka dari itu perlu menggambarkan sebagian organisasi (*Organization chart*) untuk menunjukkan struktur organisasi. Satuan- satuan organisasi yang terpisah biasanya digambarkan dalam kotak-kotak, dimana hubungan satu dengan yang lain dengan garis yang menunjukkan rantai perintah dan jalur komunikasi formal seperti gambar 4.1.

Adapun struktur organisasi pada PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilihat pada gambar berikut :

GAMBAR 4.1

Struktur Organisasi PT. Capella Dinamik Nusantara Selat panjang



Sumber : PT. Capella Dinamik Nusantara Selat panjang

Pada struktur organisasi tersebut akan terlihat siapa dan kepada siapa diberikan tugas-tugas dan tanggung jawab karyawan dalam menjalankan fungsinya diperusahaan. Adapun bagian-bagian yang ada dalam struktur organisasi pada perusahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Manager AFFCO
 - a. Sebagai penanggung jawab utama segala aktifitas dan kegiatan perusahaan di kantor cabang dan kantor pusat
2. Sales Office Head
 - a. Sebagai Pimpinan di kantor penjualan, memonitor dan mengawasi semua aktifitas baik Administrasi maupun kegiatan promosi Penjualan sepeda motor Honda.
 - b. Membuat pengajuan segala sesuatu yang dibutuhkan kantor penjualan ke kantor pusat.
 - c. Bertanggung jawab penuh kepada Manager Affco.
3. Administratur Head
 - a. Sebagai kepala Administrasi mengontrol kinerja seluruh bagian Administrasi baik bagian keuangan maupun bagian administrasi penjualan.
 - b. Membuat laporan pajak sebagai kewajiban perusahaan.
 - c. Bertanggung jawab penuh kepada Sales Office Head.
4. Kasir
 - a. Menerima uang dari seluruh transaksi penjualan sepeda motor Honda baik Down Payment maupun angsuran kredit.
 - b. Melakukan kiriman uang ke kantor pusat setiap hari kerja.
 - c. Menyimpan dokumen berharga BPKB dan membuat laporan keuangan.
 - d. Mengontrol biaya pengeluaran kantor cabang.

5. AR Controller
 - a. Memonitor pembukuan dan hutang piutang debitur maupun piutang Finance Company.
 - b. Membuat tagihan pembayaran ke Finnance Company.
6. Counter Sales
 - a. Melayani konsumen dalam pembelian sepeda motor.
 - b. Melakukan aktifitas promosi baik Pameran maupun Show Room Event.
 - c. Membuat laporan Penjualan harian maupun bulanan.
 - d. Menerbitkan kwitansi pembayaran maupun faktur penjualan untuk setiap transaksi.
7. Penyalin Data
 - a. Mencatat data-data penjualan sepeda motor.
 - b. Membukukan surat-surat kendaraan (STNK & Nomor Polisi) menginformasikan & menyerahkan kepada konsumen.
8. Sales Supervisor
 - a. Memonitor seluruh kegiatan Salesman.
 - b. Memberikan pengarahan untuk meningkatkan penjualan kepada Salesman.
 - c. Bertanggung jawab penuh kepada Sales Office Head.
9. Salesman
 - a. Mencari sebanyak-banyaknya calon pembeli sepeda motor.
 - b. Membantu kegiatan promosi / Pameran.

10. Kanvasser

- a. Melakukan kegiatan Kanvass yaitu masuk ke desa-desa dengan mobil yang membawa langsung sepeda motor.

11. Kolektor

- a. Melakukan penagihan langsung ke debitur kredit yang Over Due

4.3 Aktivitas Perusahaan

Aktivitas perusahaan merupakan kegiatan yang terjadi didalam maupun di luar perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung yang akan mempengaruhi kelancaran jalannya perusahaan. Berjalannya suatu perusahaan adalah karena adanya suatu kerja sama antara suatu pekerjaan yang satu dengan pekerjaan lainnya. Dengan aktivitas perusahaan yang lancar diharapkan dapat mendorong tercapainya suatu tujuan perusahaan secara efisien dan efektif dalam usaha meningkatkan hasil yang lebih baik.

Adapun aktivitas yang dijalankan perusahaan ini bergerak dibidang perbengkelan dan penjualan Honda beserta suku cadang asli Honda yang dilakukan melalui penjualan kendaraan yang diperoleh dari Graha pekanbaru, yang merupakan main dealer resmi Honda Riau. Dalam ini penjualan sepeda motor yang dilakukan oleh PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang terhadap konsumen adalah menggunakan system kredit dan juga bisa cash sedangkan alat suku cadang asli Honda sistemnya tunai atau cash.

Disamping itu pada perusahaan ini bagian pemasaran dituntut keahliannya membaca peluang baru yang berguna untuk ekspansi pemasaran disamping

mengefektifkan hubungan bisnis dan melakukan penyempurnaan. Marketing bertanggung jawab pula terhadap tertagihnya piutang akibat penjualan kredit, walaupun ini merupakan tugas dan tanggung jawab utama dari bagian penangihan. Jadi setelah berupaya sebanyak mungkin melakukan penjualan kredit, marketing harus pula berupaya bagaimana piutang-piutang yang terjadi bisa dikoleksi semaksimal mungkin sehingga memberikan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan.