

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1.1 Sejarah Berdirinya PT. Sutan Kasim

PT. Sutan Kasim berdiri pada tahun 1974 di Padang, Sumatera Barat, yang merupakan pemindahan seluruh asset atau saham dari NV. Tampubolon kepemilikan yang baru yaitu bapak Sutan Kasim dengan beberapa rekannya. Akte pendirian perusahaan ini disahkan oleh Menteri Kehakiman No. Y.A.5/28/1 tanggal 14 Februari 1974. Adapun susunan pengurusan perusahaan pada saat ini adalah :

- a. Sebagai Dewan Komisaris : - Sutan Kasim
- Alm. Mayordi Kasim
- Djaswir Darwis
- b. Sebagai Dewan Direksi : - Zairin Kasim
- H.M. Rani Ismail

Gerak usaha perusahaan ini pada masa itu adalah dalam bidang perbengkelan automotif, kegiatan perdagangan meliputi automotif merek Ford, ban intirup, baterai, dan oli. Bidang usaha ini merupakan penerus dari NV. Tampubolon, sedangkan izin usahanya sesuai dengan akte pendirian perusahaan meliputi perbengkelan perdagangan dan industri yang semua itu dalam arti yang seluas-luasnya.

Pada tahun 1977 PT. Sutan Kasim mengembangkan sayapnya dengan mendirikan kantor cabang yang pertama di Pekanbaru yang berlokasi di Jl. Hos

Cokroaminoto dan sebagai pimpinan perusahaan dipercayakan kepada bapak Ali Umar Chidir dengan usaha yang sama dengan yang ada di kantor pusat.

Kemudian pada tahun 1978 kendaraan yang dijual oleh PT. Sutan Kasim ini yaitu kendaraan merk Ford produksinya terhenti. Hal ini tentu saja menjadi pukulan bagi PT. Sutan Kasim karena sebelumnya perusahaan telah berdiri dengan baik. Untuk mengatasi masalah ini dan menjaga agar usaha yang telah dirintis terus berjalan maka pihak manajemen PT. Sutan Kasim mengambil inisiatif untuk mencari dealer kendaraan lain yaitu “HINO”.

Untuk menjadi dealer kendaraan HINO, maka didirikanlah PT. Suka Fajar tahun 1979 dengan susunan pengurusnya adalah :

- a. Dewan Komisaris : - Sutan Kasim
 - Zairin Kasim
 - Rani Kasim
- b. Dewan Direksi : - Mayordi Kasim
 - Djaswir Darwis

Dalam menjalankan usahanya PT. Suka Fajar yang merupakan dealer kendaraan merk HINO harus menjadi broker kendaraan Mitsubishi. Hal ini dikarenakan kendaraan yang bermerk HINO mengalami masalah produksi dan pemasaran. Sedangkan kendaraan Mitsubishi pada saat itu pemasarannya sangat baik.

Berkat manajemen yang dikelola dengan baik PT. Suka Fajar berhasil dalam memasarkan kendaraan merk Mitsubishi oleh PT. Karama Yudha Tiga Berlian Motors (PT. KTB) Jakarta.

PT. Karama Yudha Tiga Berlian Motors adalah perusahaan yang dipercayakan oleh negara Jepang untuk menjadi agen tunggal di Indonesia. Sebagaimana diketahui bahwa Mitsubishi berasal dari negara Jepang yang pendiri dan presiden pertama adalah Yataro Iwasaki pada tahun 1871 sampai dengan 1885 yang memiliki semboyan harus menghormati integrasi dan kejujuran. Setelah diangkat menjadi dealer resmi kendaraan Mitsubishi, susunan pengurusan perusahaan pada saat itu mengalami perubahan, yaitu :

- a. Dewan Komisaris : - Sutan Kasim
 - Mayordi Kasim
 - Djaswir Darwis
- b. Dewan Direksi : - Zairin Kasim
 - Rani Ismail

Pada tahun 1982 Djaswir Darwis keluar dari kepengurusan sehingga tahun 1985 Mayordi Kasim di perbantukan sebagai General Manager.

Setelah tahun berganti tahun perusahaan berkembang pesat, maka perusahaan ingin mengembangkan sayapnya dengan mendirikan kantor cabang di beberapa tempat di Indonesia, yaitu:

- a. Cabang PT. Sutan Kasim : - Pekanbaru (1992)
 - Jambi (1992)
 - Muaro Bungo (1995)
- b. Cabang PT. Suka Fajar : - Payakumbuh (1991)
 - Pekanbaru (1991)
 - Solok (1986)

Untuk PT. Suka Fajar cabang Pekanbaru telah memiliki kantor dengan bangunan permanen berlantai tiga yang berlokasi di Jl. Soekarno Hatta Kav. 142 Pekanbaru yang diresmikan pada tanggal 7 September 1995.

1.2 Visi dan Misi

Visi dari PT. Suka Fajar Pekanbaru adalah menjadikan perusahaan distributor otomotif khususnya “Mitsubishi” yang paling sukses di Indonesia dengan memberikan kepuasan pelanggan dalam kepemilikan kendaraan.

Sedangkan Misi PT. Suka Fajar Pekanbaru adalah :

1. Secara berkesinambungan menyediakan produk dan jasa yang berkualitas tinggi serta memenuhi kebutuhan pelanggan melalui program pemasaran terbaik.
2. Mengembangkan karyawan berkompeten dengan menciptakan lingkungan kerja yang baik untuk menciptakan tercapainya kepuasan pelanggan.
3. Memperkuat kerjasama dengan produsen, dealer-dealer lain melalui komunikasi yang lebih baik.
4. Mewujudkan sistem manajemen yang efektif dan efisien, transparan, dan akuntabel.
5. Untuk mengembangkan operasi perusahaan yang sehat dalam segala aspek.

1.3 Struktur Organisasi

a. Kepala cabang

Tugas pokoknya adalah sebagai berikut :

1. Memimpin, mengurus dan mengelola PT.Suka Fajar sesuai tujuan dan tugas pokok perusahaan
2. Melaksanakan kebijakan umum yang ditentukan oleh tingkat pusat
3. Mengangkat dan memberhentikan pegawai sesuai dengan peraturan yang berlaku

Untuk menyelenggarakan tugas tersebut, kepala cabang mempunyai fungsi-fungsi sebagai berikut :

1. Pengelolaan keuangan PT.Suka Fajar pekanbaru
2. Pengembangan organisasi dan manajemen PT.Suka Fajar
3. Pengembangan sumber daya manusia

b. Internal control

Departemen internal control mempunyai tugas untuk membantu pimpinan dalam melaksanakan pengawasan dan pemeriksaan internal dalam lingkungan SUKA GROUP dengan memberikan informasi yang bermanfaat dalam mengambil keputusan dan juga bertujuan dalam pengawasan aktifitas perusahaan.

c. DGM Marketing Dept

Tugas dari marketing ini adalah melakukan penjualan dengan merk Mitsubishi. Yang mana sasarannya adalah untuk komersial dan pribadi, selain itu tujuan lain dari departemen sales adalah berusaha

mempertahankan sekaligus meningkatkan penjualan omzet penjualan untuk mencapai laba yang maksimal bagi perusahaan

1. Tugas manager sales

- Sales Manager bersama Branch Manager membuat Target penjualan dan Strategi pencapaiannya.
- Sales Manager membuat Activity Plan bulanan dan Tahunan.
- Sales Manager mengarahkan dan menggerakkan masing-masing team Supervisor sesuai rencana aktifitas (Activity Plan) disesuaikan dengan Segmentasi dan Target market.

Adapun tugas dari supervisor sales adalah :

- Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.
- Membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan memaintain konsumen.

2. Tugas manager adm sales adalah mengontrol semua kegiatan administrasi penjualan dari penerimaan surat pesanan sampai pada penagihan. Yang terdiri dari :

- kabag keur = mengkoordinir anggota supaya melakukan uji keur

- kabag STNK & BPKB = bertanggung jawab atas STNK & BPKB kendaraan baru
- kabag gudang mobil = mengawasi kendaraan di gudang
- kabag adm sales = membuat laporan penjualan per bulan

d. Manager spare parts dept

Departemen spare part adalah departemen yang bertanggung jawab terhadap penjualan dan penyediaan suku cadang, khususnya merk Mitsubishi. Yang terdiri dari :

1. Bagian gudang

Bertugas untuk melakukan penerimaan dan pembongkaran serta mengecek barang yang masuk

2. Bagian tagihan

Bertugas untuk mengurus pembayaran pembelian spare part dari konsumen

e. Manager work shop dept

Departemen work shop bertugas untuk melayani jasa perbaikan kendaraan dengan merk Mitsubishi ataupun merk lainnya sebagai simpanan, dimana jasa reparasi dan servis diberikan kepada pihak luar seperti pelanggan yang melakukan pembayaran secara tunai.

Bagian-bagian yang terdapat pada departemen ini antara lain :

a. Bagian mekanik

Semua kegiatan dilakukan oleh leader serta diawasi oleh kepala bagian bengkel.