

## **BAB IV**

### **GAMBARA UMUM PERUSAHAAN**

#### **1.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

ORIFLAME adalah suatu perusahaan yang telah beroperasi di 60 negara diseluruh dunia yang telah berdiri pada tahun 1967, dengan 3000 karyawan dan ratusan ribu distributornya, yang telah mengembangkan usahanya antara lain: Eropa, Amerika, Timur jauh dan salah satunya adalah Indonesia. ORIFLAME di Indonesia dipercayakan pada PT. ORINDO ALAM AYU yang mulai beroperasi pada tahun 1986 di Jakarta, dan membuka cabang-cabangnya di sebagian kota di Indonesia yaitu: Jakarta, Bandung, Medan, Surabaya, Pekanbaru, Makasar.

ORIFLAME mengembangkan formulasi dan produk kosmetiknya dari bahan-bahan-bahan dasar alami yang dikombinasikan dengan ilmu pengetahuan yang canggih, pabrik utamanya berada di Republik Irlandia. ORIFLAME adalah salah satu dari perusahaan *direct selling* dengan Multilevel Marketing, produk-produk ORIFLAME dijual langsung kepada para konsumen oleh distributor Independen bukan oleh karyawan ORIFLAME. Tujuan ORIFLAME menggunakan *system direct selling* adalah untuk memperbesar jumlah penjualan dengan mengutamakan kualitas produk dan pelayanan, sehingga konsumen merasa puas.

Penjualan secara konvensional melibatkan seluruh jajaran perantara untuk meneruskan produk dari pabrik ke konsumen, dimana setiap orang mengambil keuntungan, ORIFLAME membagi keuntungan kepada distributor yang

seharusnya untuk para grosir, pengecer dan pemborong, dari biaya-biaya yang dapat dihemat tersebut memungkinkan ORIFLAME dapat menjual produk yang berkualitas yang tinggi dengan harga yang bersaing.

## **1.2 Visi dan Misi Perusahaan**

### **4.2.1 Visi Perusahaan**

Visi ORIFLAME adalah mencapai kesuksesan di seluruh dunia, ORIFLAME di beberapa negara, seperti: Maroko, Rumania, Polandia dan India, telah menguasai pasar dan menjadi produk unggulan. Setiap tahun ORIFLAME membuka pasar-pasar baru, ambisi ORIFLAME adalah menjadi pemimpin bagi perusahaan *direct selling* dan menjadi yang terbesar. Tetapi tujuan ORIFLAME tidak hanya berdasarkan ukurannya saja tetapi ingin menjadi pilihan utama, termudah, paling disukai, dan pilihan terbaik.

### **4.2.2 Misi Perusahaan**

Misi ORIFLAME adalah memberi kesempatan kepada semua:

**Pelanggan:** dengan meningkatkan pelanggan dan keunggulan produk-produk perawatan dan kosmetik berkualitas tinggi dari ORIFLAME serta memberikan harga yang pantas.

**Distributor:** memberikan kesempatan bisnis yang menarik kepada setiap orang di dunia untuk mendapatkan penghasilan tidak terbatas dan pengembangan pribadi sebagai bagian dari jaringan penjualan ORIFLAME.

**Karyawan:** menciptakan usaha yang berhasil bersama para staff yang terbaik di suasana yang penuh tantangan.

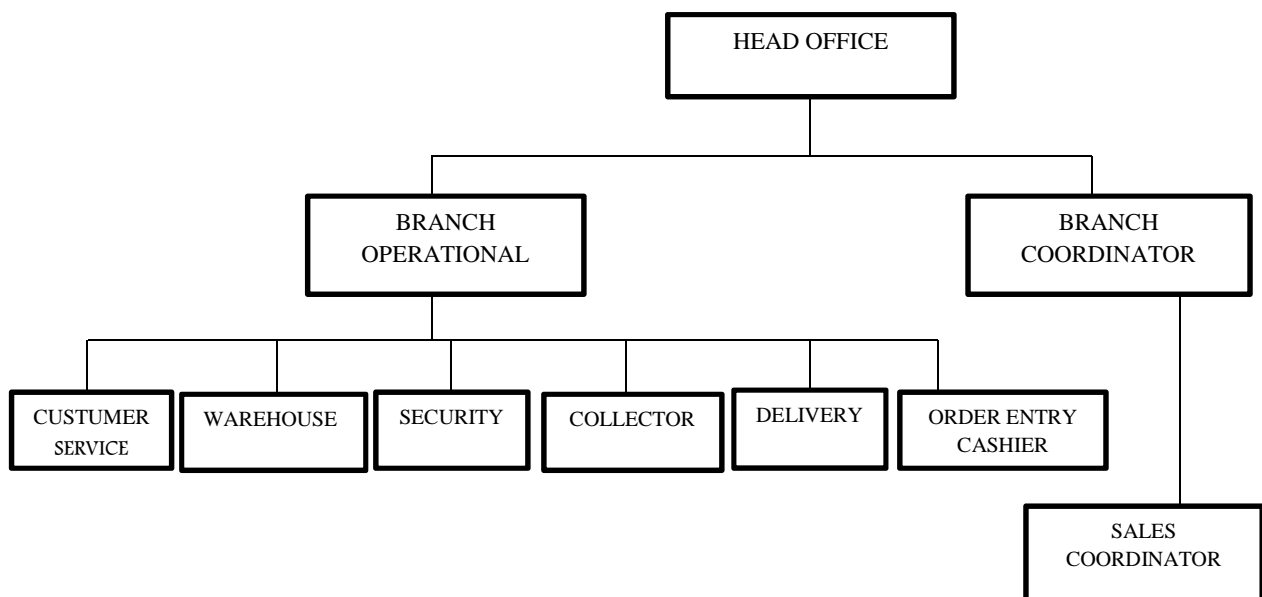
### 1.2.3 Struktur Organisasi

Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi yang berbeda satu dengan yang lainnya, semakin besar suatu perusahaan, semakin kompleks kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan tersebut. Agar seluruh kegiatan yang ada dapat dikoordinasi dengan baik, maka perusahaan harus didukung oleh struktur organisasi yang memadai.

Berikut ini akan penulis gambarkan struktur organisasi ORIFLAME cabang Bandung beserta uraian jabatannya.

**Gambar 4.1**

#### **STRUKTUR ORGANISASI ORIFLAME CABANG PEKANBARU**



### **1.3 Uraian Tugas**

Dari struktur organisasi di atas secara garis besar dapat dijelaskan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi ORIFLAME, cabang Pekanbaru.

#### **1. Branch Operasional**

- ❑ Mengkoordinasikan cabang-cabang operasional perusahaan.
- ❑ Mengkoordinasikan kegiatan dengan Branch Coordinator.
- ❑ Bertanggung jawab kepada Head Office.

#### **2. Customer Service**

- ❑ Melayani ID Card.
- ❑ Menjual katalog, formulir peranan distributor (DOF), formulir pendaftaran menjadi distributor (DAF).

#### **3. Ware House**

- ❑ Bertanggung jawab atas jumlah barang yang ada digudang.
- ❑ Bertanggung jawab atas keluar masuk barang yang ada di gudang.
- ❑ Bertanggung jawab atas kelancaran order dan distribusi.

#### **4. Collector**

- ❑ Melakukan kunjungan penagihan pada distributor/pelanggan.
- ❑ Bertanggung jawab atas penyetoran uang pada kasir.
- ❑ Melakukan perhitungan faktur.

#### **5. Delivery**

- ❑ Mengantarkan barang yang dipesan oleh distributor.

## **6. Cashier/order entry**

- Bertanggung jawab atas pemesanan barang kepusat.
- Bertanggung jawab atas kredit dan pembayaran pesanan barang.

## **7. Branch Coordinator**

- Memotivasi dan melayani distributor dalam masalah pemasaran dan penjualan.
- Mengkoordinasikan kegiatan dengan Branch Operational.
- Bertanggung jawab kepada manager pemasaran di head office.

## **8. Sales Coordinator**

- Memberikan pelatihan dan pengarahan mengenai cara-cara penjualan yang efektif kepada para distributor.