

BAB III

ANALISA SISTEM BERJALAN

3.1. Tinjauan Perusahaan

PT. Hasta Prima Industri merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa *Molding & Plastic Injection* yang telah berdiri sejak tahun 1987. PT. Hasta Prima Industri telah berpengalaman dalam melayani *customer* dan *product* yang bervariasi, mulai dari *food grade product* sampai *industrial product*..

PT. Hasta Prima Industri telah menerapkan standar mutu internasional yang dibuktikan dengan diperolehnya ISO 9001:2008 pada tahun 2000. Produk hasil injeksi telah digunakan oleh perusahaan-perusahaan terkemuka di Indonesia, seperti perusahaan otomotif (Yamaha dan Honda), perusahaan *baby care product* (Pigeon) hingga perusahaan bidang peternakan. Pengawasan kualitas yang ketat dan harga yang kompetitif merupakan *concern* PT. Hasta Prima Industri dalam membangun pertumbuhan bersama *customer*.

3.1.1. Sejarah Perusahaan

Sekitar tahun 1960-an Otje Honoris memiliki toko yang sangat sederhana di bilangan Pasar Baru Jakarta. Pada masa itu proses cuci-cetak foto berwarna belum dapat dilakukan di Indonesia. Film-film berwarna hasil pemotretan harus diproses di luar negeri (Singapura, Jepang, Australia, dll) akibatnya perlu waktu lama dan biaya yang relatif besar serta resiko terjadinya kerusakan film sangat tinggi dalam pengiriman.

Otje Honoris melihat kendala-kendala ini sebagai tantangan untuk diatasi. Pada saat bersamaan, suatu perusahaan fotografi Jepang FUJI PHOTO FILM Co. sedang mencari agen tunggal untuk produk-produknya di Indonesia.

Berdasarkan kesepakatan dengan pihak Fuji Photo Film Co., Otje Honoris membentuk badan usaha dengan nama “PT. Modern Photo Film Co.” pada tanggal 12 Mei 1971 di Jakarta. Perusahaan ini menjadi agen tunggal produk-produk fotografi Fuji Photo Film Co. di Indonesia.

Berkat ketekunan dan keuletan Otje Honoris dan putra-putranya, PT. Modern Photo Film berkembang pesat, sehingga memiliki cabang dan agen-agen di seluruh Indonesia. Bukan hanya di kota-kota besar saja PT. Modern Photo Film meraih sukses, akan tetapi juga di kota-kota kecil dan di daerah pelosokpun orang mengenal merk Fuji Film.

Untuk memenuhi kebutuhan bahan-bahan cetakan (sampul, album sederhana, kalender, dll) dari hasil keuntungan usahanya dikembangkan suatu usaha untuk membantu perkembangan PT. Modern Photo Film Co. dibentuklah suatu usaha percetakan yang diberi nama PT. Kartika Naya dan diresmikan pada tanggal 19 September 1974. Usaha tersebut selain untuk mendukung intern juga melayani kebutuhan-kebutuhan di luar PT. Modern Photo Film Co.

Walaupun sudah ada perkembangan dalam usahanya, namun Otje Honoris tidak mudah cepat puas begitu saja, karena semboyannya adalah ingin membantu pemerintah mengurangi pengangguran di Indonesia. Pada tanggal 20 Januari 1978, kegiatan usaha Otje Honoris meluas ke bidang industri manufaktur dengan berdirinya PT. Modern Photo Industri. Perusahaan ini menangani repacking film dan kertas foto Fuji, yang selanjutnya diedarkan ke pasaran. Bahan baku diperoleh

dari Fuji Photo Film Co. dan sebagian produksinya dijual kembali melalui Fuji Photo Film Co. Japan.

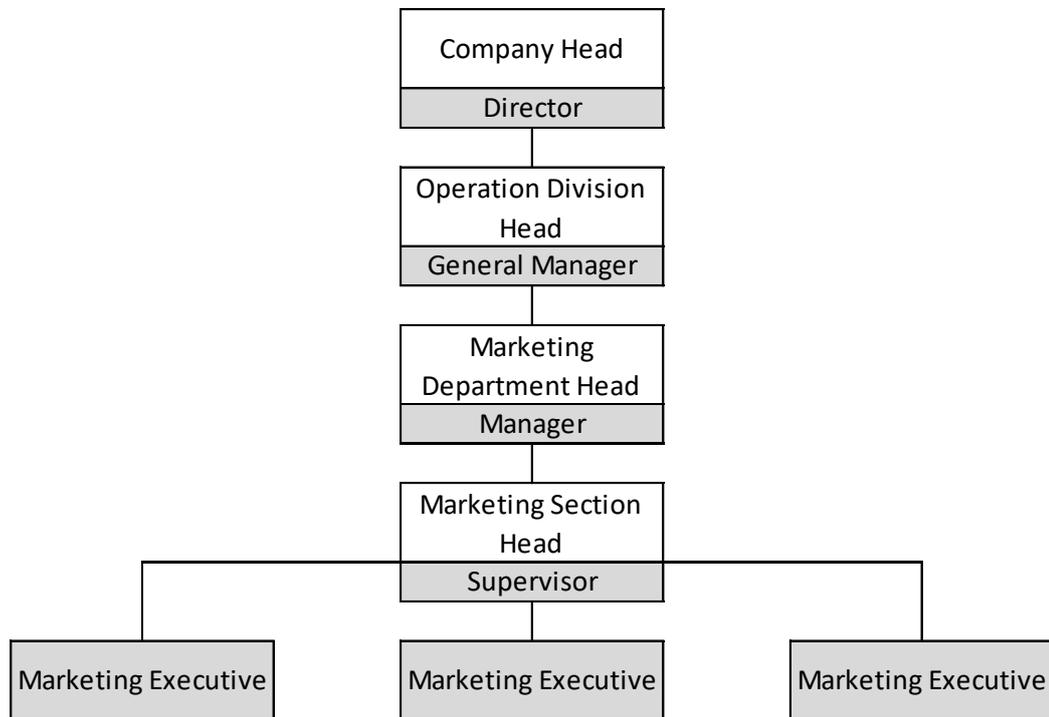
Hasil kerja keras Otje Honoris mulai tampak dan semakin bertambah. Namun pada saat kelahiran satu perusahaan yang mendukung cita-citanya, Otje Honoris meninggal dunia. Tanggal 24 Agustus 1981 Otje Honoris pergi untuk selamanya, namun cita-cita dan semangatnya diteruskan oleh putra-putranya.

Melalui rintisan yang dibuat oleh Otje Honoris, maka usaha perluasan bisnis pun dilakukan dengan membentuk suatu usaha yang tidak kalah canggih di masa-masa itu, yaitu putra-putranya meneruskan usahanya dengan membentuk PT. Honoris Industry yang diresmikan pada tanggal 14 September 1981. Pada masa awal kelahirannya, perusahaan ini hanya memproduksi kamera sederhana. Sejak awal tahun 1983, mulailah produk-produk kamera tersebut diekspor ke berbagai penjuru dunia.

Dari tahun ketahun PT. Honoris Industry makin berkembang pesat dengan hasil karya rakyat Indonesia dan mengembangkan sayapnya untuk pemekaran produksinya yang pada waktu itu produksi yang dikelolanya sangat banyak dan dikembangkan menjadi 2 (dua) divisi, yaitu divisi kamera dan non kamera.

Meninjau dari segi produknya yang sangat padat didirikanlah sebuah perusahaan yang cita-citanya ke bidang elektronik yaitu PT. Honoris Perdana Industri diresmikan pada tanggal 11 Desember 1987 di Jakarta, dan untuk perkembangan perusahaan tersebut pada tahun 1991 diresmikan cabang perusahaan di wilayah Cikande tepatnya Jl. Raya Serang Km. 68 Cikande - Serang. Sejak tahun 2005, PT. Hasta Prima Industri tidak lagi memproduksi elektronik, namun telah berubah menjadi industri manufaktur *injection plastic and mould maker specialist*.

3.1.2. Struktur Organisasi dan Fungsi



Sumber: Arsip PT Hasta Prima Industri

Gambar III.1 Struktur Organisasi *Marketing* PT Hasta Prima Industri

1. *Director*(Direktur)

Direktur merupakan jabatan tertinggi dalam sebuah perusahaan yang bertanggung jawab mengatur perusahaan secara keseluruhan. Melakukan pengawasan dan memberikan nasihat kepada *General Manager* dalam mengambil keputusan serta bertanggung jawab dalam seluruh aktifitas yang terjadi pada PT. Hasta Prima Industri.

2. *General Manager (GM)*

General Manager (GM) adalah fungsi jabatan tertinggi pada sebuah perusahaan setelah direktur. *GM* bertugas memimpin, mengelola, dan

mengkordinasikan semua hal yang berkaitan dengan jalannya roda perusahaan.

Tugas dan tanggung jawab dari seorang *GM* diantaranya adalah:

- a. Memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi seluruh karyawannya.
- b. Mengelola operasional harian perusahaan.
- c. Merencanakan, melaksanakan, mengkordinasi, mengawasi, dan menganalisis semua aktivitas bisnis perusahaan.
- d. Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.
- e. Membuat prosedur dan standar perusahaan.
- f. Memastikan setiap departemen melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal.

3. *Marketing Department Head (Marketing Manager)*

Marketing Manager bertanggung jawab langsung kepada *GM*. Tugas dan tanggung jawab dari *Marketing Manager* antara lain adalah:

- a. Menetapkan sasaran, tujuan, dan strategi perusahaan.
- b. Membuat analisa terhadap pangsa pasar dan menentukan strategi penjualan terhadap konsumen.
- c. Bertanggung jawab terhadap perolehan hasil penjualan dan mengatur dana promosi.
- d. Membina dan membimbing seluruh karyawan dibagian pemasaran.

4. *Marketing Section Head (Marketing Supervisor)*

Marketing Supervisor adalah suatu jabatan dalam perusahaan yang ada diatas posisi *Marketing*, *Marketing Supervisor* bertugas mengawasi dan

memastikan tenaga pemasaran melakukan atau melaksanakan pemasaran sesuai dengan arahan dari *marketing Manager* dan menjalankan aturan yang berlaku di perusahaan.

5. *Marketing Executive*

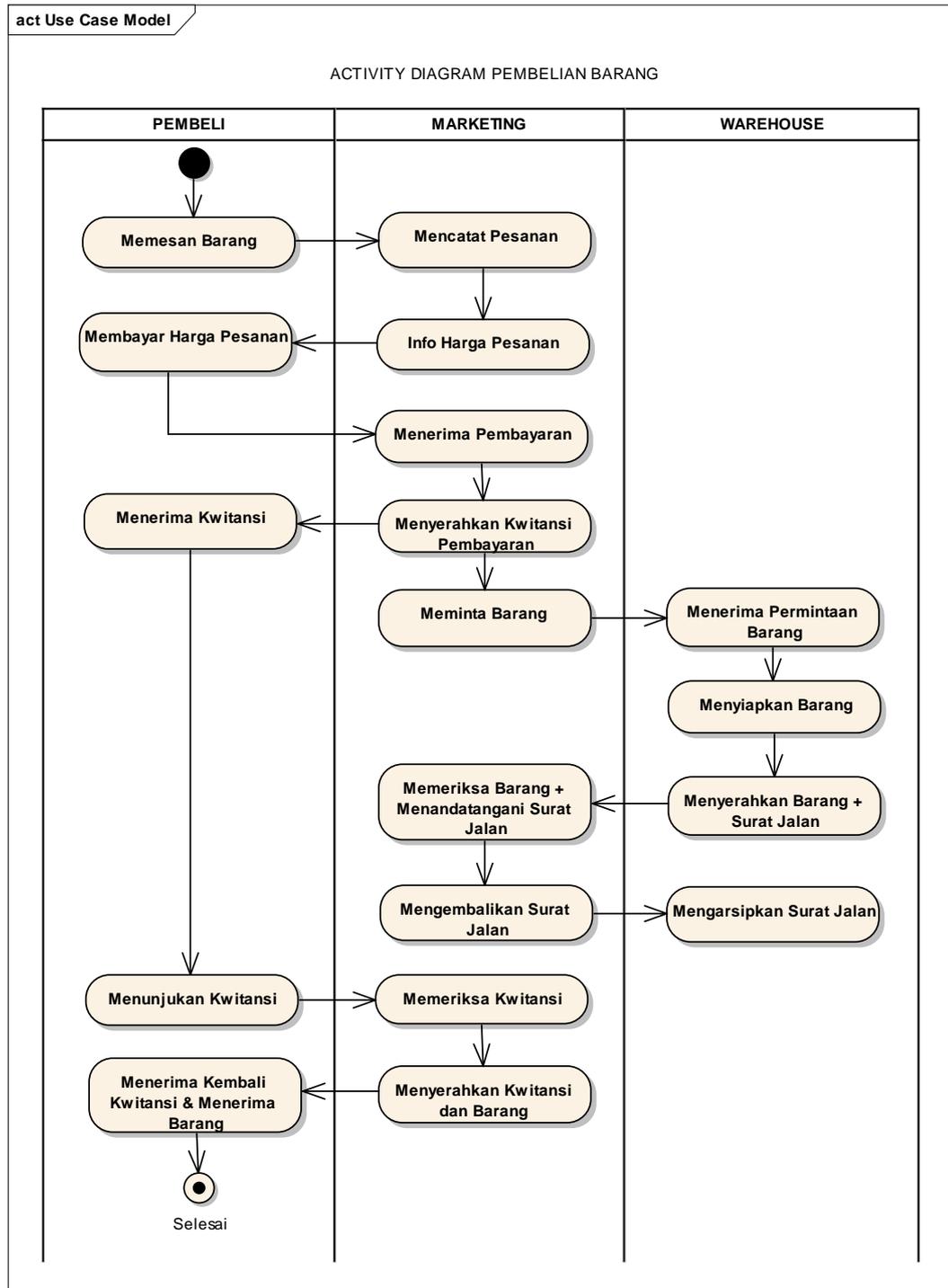
Marketing Executive adalah ujung tombak perusahaan dalam menghasilkan laba. Beberapa tugas dan tanggung jawab dari seorang *Marketing Executive* antara lain adalah:

- a. Memperkenalkan produk perusahaan baik melalui promosi langsung kepada konsumen maupun melalui iklan di suatu tempat atau media elektronik.
- b. Menjual produk sesuai dengan program dan target perusahaan.
- c. Melayani kebutuhan konsumen dengan baik.
- d. Membuat program-program pemasaran yang jitu dan efektif untuk mendapatkan konsumen yang lebih banyak.
- e. Membina dan memelihara hubungan dengan konsumen yang menjadi pelanggan tetap.

3.2. Proses Bisnis Sistem

Sistem penjualan yang selama ini dilakukan di divisi marketing PT Hasta Prima Industri dilakukan secara manual. Konsumen yang ingin membeli barang menemui bagian *marketing* dan memesan barang, Bagian *marketing* akan merekap barang yang dipesan kemudian memberikan kwitansi kepada konsumen sebagai bukti pembayaran, Konsumen melakukan pembayaran sejumlah total harga barang yang dibeli. Barang yang dibeli biasanya baru bisa diambil 2 (dua) hari setelah pemesanan dan pada saat pengambilan pesanan, konsumen harus menunjukkan

kwitansi yang diterima dari *marketing* pada saat pembayaran. Bagian *marketing* akan merekap pesanan dari konsumen dan akan memberikan rekapan pesanan tersebut pada bagian *Warehouse*(gudang) sebagai bentuk permintaan barang, bagian *Warehouse* akan menyiapkan barang kemudian akan diserahkan kepada bagian *marketing* disertai dengan surat jalan yang harus di tanda tangani bagian *marketing*. Jika bagian *marketing* sudah menerima barang dari bagian *warehouse*, maka barang tersebut akan diberikan kepada konsumen.



Gambar III.2 Activity Diagram Sistem Berjalan

3.3. Spesifikasi Dokumen Sistem Berjalan

1. Spesifikasi Bentuk Dokumen Masukan

- a. Nama Dokumen : Daftar Pesanan Barang

Fungsi : Bukti Pemesanan Barang
 Sumber : *Customer*
 Tujuan : Bagian *Marketing*
 Frekuensi : Setiap mendapatkan pesanan barang
 Media : Kertas
 Jumlah : Satu Lembar
 Bentuk : Lampiran A.1

- b. Nama Dokumen : Surat Jalan
 Fungsi : Ijin mengeluarkan barang dari gudang
 Sumber : Bagian *Warehouse*
 Tujuan : Bagian *Marketing*
 Frekuensi : Setiap mengeluarkan barang
 Media : Kertas
 Jumlah : 1 Lembar
 Bentuk : Lampiran A.2

2. Spesifikasi Bentuk Dokumen Keluaran

- a. Nama Dokumen : Kwitansi Pembayaran
 Fungsi : Bukti Pembayaran Lunas
 Sumber : *Marketing*
 Tujuan : *Customer*
 Frekuensi : Setiap pembayaran pesanan
 Media : Kertas
 Jumlah : 1 Lembar
 Bentuk : Lampiran A.3
- b. Nama Dokumen : Rekap Pesanan Barang
 Fungsi : Permohonan pengadaan barang

Sumber	: Bagian <i>Marketing</i>
Tujuan	: Bagian <i>Warehouse</i>
Frekuensi	: Setiap mendapatkan pesanan barang
Media	: Kertas
Jumlah	: Satu Lembar
Bentuk	: Lampiran A.4