BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Tentang Perusahaan

PT Kasa Husada Wira Jatim adalah pabrik alat kesehatan yang didirikan oleh pengusaha Belanda dengan nama NV Verbandstoffen Fabriek Soerabaia pada tanggal 11 Juni 1926. Saat ini, PT Kasa Husada Wira Jatim berada di bawah manajemen Holding Company PT. Panca Wira Usaha Jatim yang merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) Provinsi Jawa Timur. Saat ini PT Kasa Husada Wira Jatim memproduksi kapas dan kasa untuk keperluan kesehatan dan kosmetika, serta pembalut wanita bersalin dan haid. Lokasi PT Kasa Husada Wira Jatim berada di Jalan Kalimas Barat 17-19 Surabaya.

Untuk meningkatkan produk dan pelayanan kepada pelanggan, PT Kasa Husada Wira Jatim menerapkan standar internasional dalam manajemen mutu berdasarkan pada ISO 9001:2008. Standar ini bukan standar yang diberikan kepada produk yang di produksi, namun lebih kepada standarisasi terhadadap manajemen penjaminan mutu atas produk yang diproduksi.

Saat ini, terdapat lima distributor besar yang menjadi penyalur produk PT Kasa Husada Wira Jatim. Kelima distributor tersebut memiliki kantor cabang hampir di seluruh wilayah Indonesia.

INSTITUT BISNIS & INFORMATIKA stikom SURABAYA

2.2 Visi dan Misi

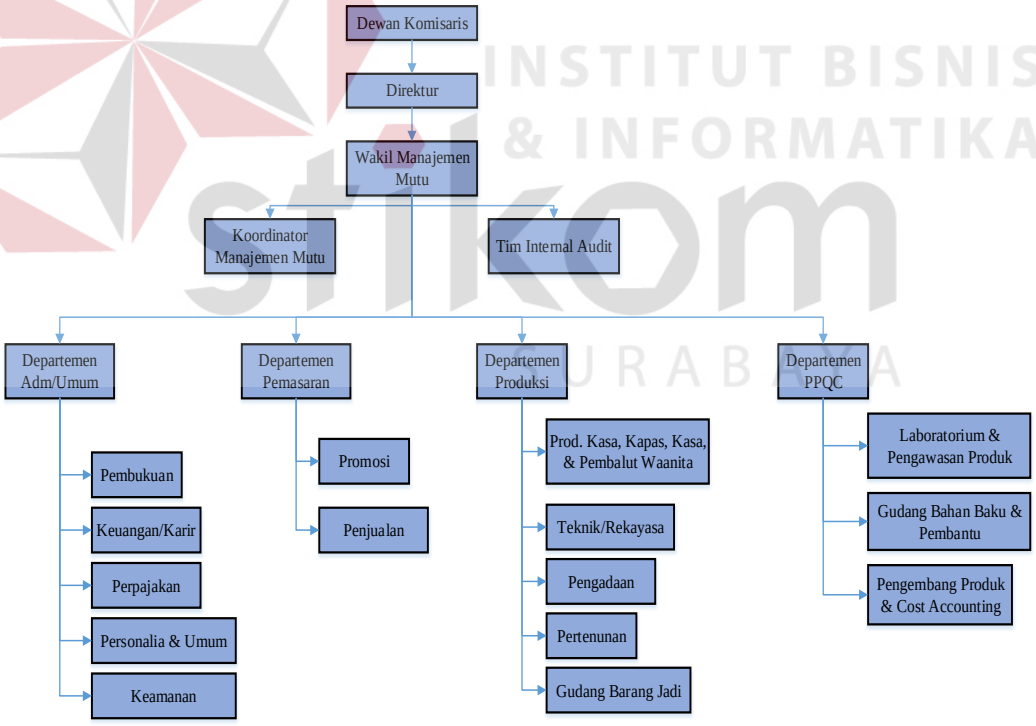
A. Visi

Menjadi perusahaan nasional terkemuka di sektor kesehatan untuk memenuhi kebutuhan rumah sakit dan rumah tangga.

B. Misi

Menghasilkan produk di bidang alat kesehatan dengan kualitas yang memenuhi standar Farmakope Indonesia dengan harga yang kompetitif dalam rangka mendukung pembangunan sumber daya di bidang kesehatan.

2.3 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

INSTITUT BISNIS & INFORMATIKA stikom SURABAYA

2.4 Departemen Pemasaran

Pada laporan kerja praktik ini, yang dibahas adalah departemen pemasaran. Pembagian tugas dan wewenang dari departemen pemasaran dijelaskan pada tabel berikut.

Tabel 2.1 Tabel *Job Description* Departemen Pemasaran

DEPARTEMEN PEMASARAN		
1	Atasan Langsung	Direktur
2	Penanggung Jawab	Manajer Pemasaran
3	Tugas Utama/ Tanggung Jawab	- Merencanakan dan mengevaluasi penjualan - Merencanakan dan mengevaluasi program promosi dan pemasaran - Memelihara hubungan baik dengan pelanggan - Menginformasikan desain, kualitas dan harga produk pesaing serta perkembangannya - Menetapkan diskon dan kondisi harga - Menetapkan status distributor - Mengkoordinir proses penjualan dan pemasaran serta pengiriman produk. - Memasarkan produk - Menjalin kerjasama dengan pelanggan. - Mengkontrol proses penjulan (surat jalan, nota, barang , diskon, pengiriman)

INSTITUT BISNIS & INFORMATIKA stikom SURABAYA

DEPARTEMEN PEMASARAN		
3	Tugas Utama/ Tanggung Jawab	- Mengunjungi dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan/distributor. - Membuat laporan penjualan secara periodik. - Melayani kebutuhan informasi tentang produk, harga dan kondisi yang berlaku kepada pelannggan/calon pelanggan. - Membuat data perkembangan pemasaran dan penjualan. - Membuat skedul dan perencanaan kiriman

INSTITUT BISNIS
& INFORMATIKA
stikom
SURABAYA