

BAB III

PERMASALAHAN

3.1. Perkembangan Perusahaan

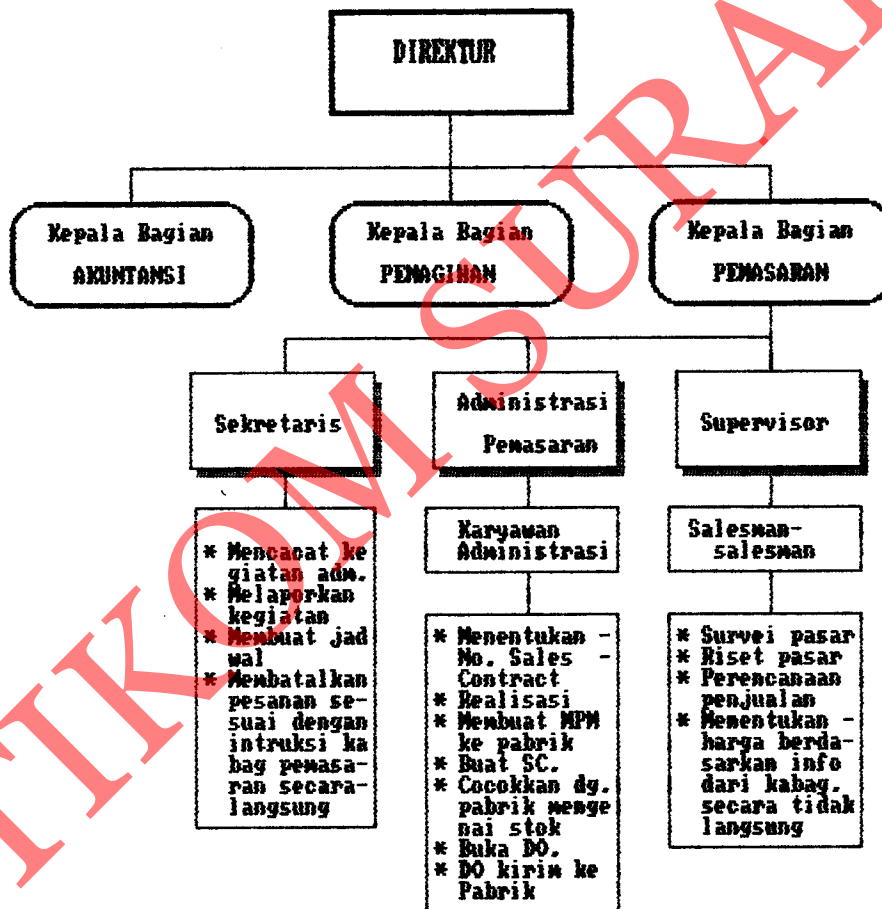
PT. Pakerin (Pabrik Kertas Indonesia) adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang kertas, spesifikasinya adalah kertas bungkus. Perusahaan ini berlokasi di daerah Buduran Sidoarjo, dan berdiri sekitar tahun 1965 dan saat itu masih memproduksi kertas bungkus jenis *Kraft Liner* maupun kertas *Coated Duplex*. Selain memproduksi kertas, PT. Pakerin juga memproduksi bahan kimia seperti soda, pulp (bubur kertas), kertas box/kemasan. Dari hasil promosi pada saat itu dan jarangya pabrik kertas yang ada, maka dari hari ke hari pesanan maupun permintaan dari customer atau konsumen semakin bertambah banyak, sedangkan kapasitas produksi terbatas, sehingga PT. Pakerin kewalahan melayani pesanan maupun permintaan yang begitu banyak. Pada tahun 1984, PT. Pakerin memperbesar kapasitas produksinya dengan membeli alat-alat pembuat kertas dari negara Jerman. Penambahan alat-alat ini digunakan supaya permintaan dari customer sedapat mungkin bisa dipenuhi seluruhnya. Setahun kemudian PT. Pakerin mengembangkan sayap dengan membuka kantor di Surabaya dan sekaligus mempromosikan produksinya. Kalau

di pabrik dikhususkan untuk urusan produksi dan penjualan bahan-bahan produksi yang sudah jadi maupun yang masih setengah jadi, maka kantor di Surabaya digunakan untuk administrasi dan pemasaran. Karena PT. Pakerin tidak hanya memproduksi kertas saja, dan banyak sekali yang menjadi customernya, maka pada tahun 1990 didirikanlah perusahaan PT. Inti Anugerah sebagai distributor kertas jenis *Coated Duplex, Non Coated Duplex, Ivory Board, Kraft Liner, Medium Liner.*

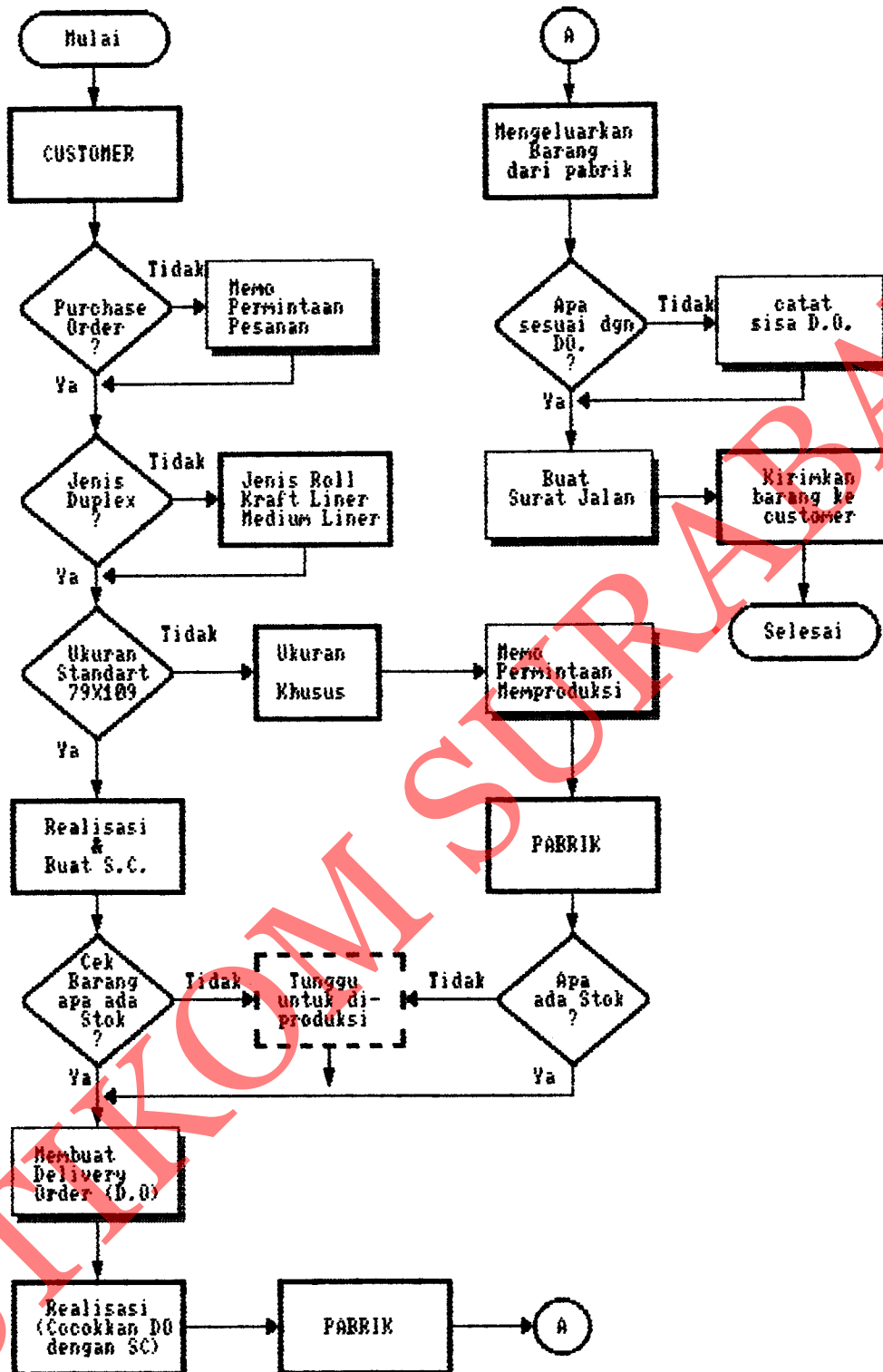
3.2. Timbulnya Permasalahan

PT. Inti Anugerah sebagai distributor PT. Pakerin disibukkan oleh mengalirnya pembelian dari customer-customer. Lebih kurang dalam satu hari PT. Inti Anugerah bisa mengirim kertas 1000 ton. Dalam mengerjakan pekerjaan ini sebagian besar masih menggunakan cara manual dan hanya sedikit pekerjaan yang menggunakan cara komputerisasi. Karena seringnya customer memesan kertas melalui *Purchase Order*, sehingga bagian pemasaran di perusahaan PT. Inti Anugerah disibukkan dengan membuat *Sales Contract (SC)*, sampai dengan pengiriman barang ke customer yang dikerjakan oleh bagian ekspedisi, terkadang pekerjaan itu oleh para karyawan harus dikerjakan di luar jam kerja (kerja lembur). Demikian juga bagian penagihan disibukkan dengan membuat faktur pajak, sampai dengan menagih ke customer barang apa saja yang telah terkirim dan telah jatuh tempo sesuai dengan *Sales Contract (SC)*

yang telah dibuat. Di bagian penagihan juga terjadi kerja lembur, karena begitu banyak faktor pajak yang dibuat. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengoptimalan kerja di PT. Inti Anugerah sangat kurang dan banyak waktu yang terbuang. Di sini penulis dapat gambarkan bagaimana cara kerja dan kekurangan-kekurangan yang ada sehingga timbul masalah. Adapun struktur organisasi di PT. Inti Anugerah adalah sebagai berikut :



Gambar 3.1. Struktur organisasi di PT. Inti Anugerah dilihat dari bagian pemasaran.



Gambar 3.2. Sistem kerja di bagian pemasaran

Dari gambar sistem kerja di atas permasalahan yang timbul adalah di bagian *customer, barang, sales contract (SC), purchase order (PO), memo permintaan produksi (MPP), delivery order (DO), dan surat jalan (SJ)*.

Permasalahannya meliputi :

3.2.1. Cara manual

Timbulnya permasalahan yang telah ditulis di atas yaitu bahwa pada bagian customer, daftar nama-nama customer yang meliputi nama, alamat, N.P.W.P., S.K. Pengukuhan, serta plafon masih diproses dengan menggunakan cara manual, dan jika namanya berubah atau alamatnya pindah maka harus dilakukan penggantian dengan yang baru, sehingga kerja dapat berulang-ulang hanya jika salah satu dari customer itu ganti nama atau pindah alamat.

Demikian juga yang terjadi pada daftar barang, dilakukan penulisan berulang-ulang karena beberapa barang pesanan atau yang diproduksi mungkin berganti ukuran, atau berganti nama barangnya. Akibatnya akan menimbulkan kerja yang berulang-ulang karena masih menggunakan cara manual dalam mengerjakan pekerjaan itu.

3.2.2. Informasi yang lamban

Timbulnya informasi yang kurang cepat karena dalam cara memproses masih menggunakan cara manual, sehingga informasi dari customer ke pemasaran, informasi dari pemasaran ke pabrik mengalami keterlambatan, sehingga kadang-kadang

barang yang terkirim terlambat sampai beberapa hari. Kurang optimalnya kerja khususnya di bagian pemasaran dapat mempengaruhi banyak sedikitnya produksi PT. Pakerin. Semakin baik pemasaran dalam memasarkan produknya semakin banyak produk yang dihasilkan oleh PT. Pakerin sebagai pabrik kertas. Meskipun demikian pengendalian produksi harus tetap diperhatikan, mengingat adanya keterbatasan kemampuan produksi yang dihasilkan oleh pabrik kertas PT. Pakerin ini. Informasi dalam *pendekatan serba sistem* yang artinya pemasaran sebagai bagian dari perusahaan berusaha mengetahui atau berinteraksi dengan pasar yang dituju. Tetapi jika informasi itu sudah didapatkan dengan baik tetapi dijalankan dengan kurang-optimalan kerja, itupun akan menghambat produksi atau mengurangnya.

3.3. Batasan Permasalahan

Melihat kompleksnya permasalahan yang ada serta dari hasil analisa bagian pemasaran PT. Inti Anugerah maka batasan-batasan permasalahan yang penulis uraikan di sini meliputi :

3.3.1. Kecepatan informasi yang didapatkan dengan menggunakan sistem komputerisasi.

3.3.2. Efisiensi waktu dan tenaga di bagian pemasaran.