

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Perusahaan

Pada tahun 1998, Kantor distributor High Point Center didirikan. Ketika pertama kali melangkah ke industri mebel. Yang mengambil barang penjualan dari PT. Timur Jaya Prestasi. Menjadi salah satu anak perusahaan High Point Center.

Seluruh produk yang dipasarkan oleh perusahaan dijual ke Jakarta, furnitur tradisional Indonesia pasar ritel. Tanggapan awal dari setiap klien sangat banyak, dan memicu kebutuhan ekspansi kapasitas produksi yang signifikan untuk mengatasi permintaan yang luar biasa. Tujuan utama distributor ini adalah untuk menawarkan mebel bagus, harga wajar, ke suite kebutuhan individu, kantor-kantor dan pertokoan. Melalui ketekunan terus-menerus berusaha untuk yang terbaik dan menjalin kerjasama yang baik. Kini pendistributoran menluas ke berbagai daerah seperti; Medan, Surabaya, dll. Terletak di Jl. Bandengan Utara No. 95A-B.

Pendistributoran kali ini kembali mengambil langkah besar dengan bergeser dari produksi mebel rumah perabot kantor komersial.

Manajemen percaya bahwa perusahaan akan unggul dalam manufaktur furnitur kantor komersial, karena penelitian pasar yang mendalam dan terdata.

Dorongan yang diberikan oleh setiap pasangan merespons untuk komit pada memperjuangkan kualitas dan inovasi pada desain.

Pengembangan dan pembangunan sistem kantor asli merupakan titik awal produk dan layanan yang kami tawarkan. Merek High-Point ® adalah dijunjung tinggi oleh mitra dagang kami baik lokal maupun internasional.

Saat ini, High-Point aneka produk termasuk berdiri bebas Meja, Kantor Duduk, Partisi Sistem dan meja komputer. High-Point produk terus disempurnakan dan dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan pasar saat ini dan tren oleh in-house R & D departemen.

Resep kesuksesan kami berasal dari berpikir secara global, kesadaran kualitas, inovasi terus-menerus, dan keunggulan layanan. Komitmen ini telah memungkinkan kita untuk menjamin kesuksesan kepada mitra perdagangan kami, dan memberikan solusi kantor yang dinamis untuk semua pelanggan terbaik kami yang setia menggunakan produk.

Saat ini, rantai perusahaan yang bekerja sama dengan kami terus memberikan inovasi-inovasi untuk meningkatkan mutu dan kualitas pelayanan Distributor High Point Center. sehingga produk-produk High-Point dapat mengintegrasikan variabel bahan dan desain untuk menyelesaikan untuk secara optimal.

Pemasaran

Dalam pemasarannya sebagian besar marketing-marketing menawarkan kepada setiap perusahaan-perusahaan yang akan dibangun. penawaran-penawaran dari Distributor juga sangat bersaing dengan kompetitif perusahaan lain. Dalam pelayanan Distributor dapat menjamin tentang berbagai macam kerusakan-kerusakan yang terjadi karena kesalahan pabrik.

3.2 Visi

Visi dari yaitu “ *Good Product and Good Service by Good Leader* ” yang berarti mutu yang dihasilkan lebih baik daripada yang diharapkan para pelanggan Distributor High Point Center. Mutu juga dapat membuat para pelanggan gembira, tidak hanya sekedar memuaskan hati para pelanggan. Hal itu lah yang di gunakan oleh HIGH POINT CENTER sebagai komitmen dari perusahaan, bagi perusahaan mutu bukan hanya slogan, melainkan upaya yang dilakukan

dengan sangat sungguh-sungguh. HIGH POINT CENTER juga meyakini meningkatkan usaha untuk menghasilkan produk-produk yang baik dan pelayanan yang baik oleh pemimpin-pemimpin yang baik, hal itulah yang membuat HIGH POINT CENTER istimewa di dalam persaingan.

3.3 Misi

HIGH POINT CENTER mempunyai misi bahwa senantiasa memperbaiki standar mutu dari produk yang di produksinya, juga melakukan perbaikan-perbaikan produk sehingga satu produk yang baik akhirnya akan digantikan oleh yang lebih baik lagi. Hal itu dilakukan melalui penelitian dan pengembangan dan juga akumulasi pengetahuan melalui pengalaman yang sudah dijalani

Untuk menjadi penyedia furniture yang sangat kompetitif HIGH POINT CENTER tidak membatasi usahanya dalam melayani pelanggan global, mereka memahami bahwa budaya yang berbeda mempunyai kebutuhan yang berbeda pula. Maka itu HIGH POINT CENTER memahami bahwa pelayanan terhadap pelanggan merupakan suatu misi yang diutamakan.

3.4 Tujuan

Tujuan pada HIGH POINT CENTER yaitu sebagai berikut :

1. Memberikan pelayanan yang memuaskan terhadap pelanggan dan supplier.
2. Membuat produk berkualitas sesuai dengan standar mutu perusahaan.
3. Terus berinovasi dan berkarya agar seluruh karyawan dan para pemegang saham sejahtera.

Struktur organisasi itu harus ada dalam suatu perusahaan karena suatu struktur organisasi itu merinci pembagian dari aktivitas kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi atau kegiatan yang berbeda-beda itu dihubungkan, sampai batas tertentu yang juga menunjukkan spesialisasi kegiatan kerja. Struktur organisasi disusun sedemikian rupa dengan maksud agar dapat terjadi koordinasi kerja yang baik antara masing-masing fungsi yang terdapat dalam perusahaan.

3.5 Tugas, Wewenang, dan Tanggung Jawab

Berdasarkan struktur organisasi HIGH POINT CENTER maka uraian tugas organisasinya sebagai berikut :

- **Presiden Direktur** adapun tugasnya :

Bertanggung jawab mengawasi dan membawahi para direktur dan pejabat-pejabat yang melaksanakan fungsi dan staf lainnya. Secara singkat pekerjaan dan tanggung jawab presiden direktur adalah memimpin dan mengendalikan perusahaan sesuai dengan garis kebijaksanaan yang ditetapkan Dan membawahi :

- **IT Departemen** tugasnya :
 - Mengelola teknologi informasi pada perusahaan agar tercipta akses informasi yang cepat & akurat
 - Menciptakan lajur informasi yang dapat mendukung kegiatan tiap departemen
 - **Hardware**

Merawat semua hardware yang ada di perusahaan agar terpakai secara optimal dan melakukan penghitungan budget apabila harus membeli perangkat yang baru
 - **Software**

Merawat semua software yang ada di perusahaan dan melakukan penghitungan budget apabila harus menambah aplikasi yang baru.
 - **Jaringan**

Menciptakan arsitektur jaringan perusahaan agar terhubung tiap departemen guna mendapat akses dan laju informasi yang dibutuhkan

- **Marketing Departemen** adapun tugasnya :
 - Mengelola intern dan customer perusahaan dengan secara khusus mencari expand market untuk mengisi kapasitas produksi dan merealisasikan target penjualan.
 - Mensosialisasikan kualitas produk dan mendapatkan konsumen untuk produk.
 - Ikut serta dalam memastikan standar produk sesuai standar proses yang ada agar mampu mempertahankan atau memperluas market.

Marketing Director membawahi :

- GKJ & Ekspedisi
Perencanaan dan pengelolaan order yang diterima dari sales mulai dari greige sampai pengiriman kain kepelanggan.
- Promotion
Bertanggung jawab membuat rencana promosi atau *promotion plan* untuk pasar lokal serta implementasinya dilapangan, serta branding management.
- Sales
Bertanggung jawab melakukan dan mengatur penjualan.

- **Production Departemen** adapun tugasnya :
 - Mengelola intern perusahaan, khususnya dalam proses produksi untuk mencapai level customer satisfaction yang tinggi dengan produktivitas dan cost yang kompetitif
 - Memperhatikan dan mengolah permintaan konsumen dengan memperhatikan kapasitas produksi serta memastikan kualitas proses dan kualitas bahan baku dilingkungan produksi

Production membawahi :

- **Supply Chain Manager**
 - Mengelola order untuk diproses dan mengevaluasi hasilnya berdasarkan spesifikasi yang diberikan oleh marketing sehingga menjadi barang yang menjadi siap dikirimkan kekonsumen.
- Purchasing

Melaksanakan aktifitas pembelian bahan-bahan dan barang-barang yang diperlukan proses pembedulan, seperti :

 - Kayu
 - Cat
 - Sparepart mesin
 - Mesin-mesin

- Alat tulis kantor dst.

- o **Preparation**

Bertanggung jawab dalam pengolahan kayu, cat menjadi tekstur yang bermutu melalui proses Biflex 25EC(*pengawet kayu*) sesuai dengan target kuantitas dengan kualitas kayu dan lapisannya.

- **Administration Departemen** bertanggung jawab dalam :

- Mengoptimalkan efektifitas sistem pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia dan *general affair*.
- Optimalisasi dan efektifitas fungsi administrasi (*finance and accounting*) dan sistem kontrol di HIGH POINT CENTER.
- Memastikan kesesuaian jalannya sistem kualitas serta memastikan kelayakan sumber daya manusia.

Administration Departemen membawahi :

- o HR & GA

- Bertanggung jawab dalam mengusahakan tersedianya karyawan perusahaan yang cakap dan penuh dedikasi.
- Memilih dan menempatkan karyawan sesuai dengan pengetahuan pendidikannya, dan kemampuan kerjanya.
- Mengawasi dan membantu memecahkan yang timbul dibidang umum

- FICO

Bertanggung jawab dalam penagihan, cash flow dan draw back dan perpajakan serta dalam hal :

- Pencatatan utang piutang, pembuatan laporan keuangan, dan mengawasi aktifitas perusahaan
- Perhitungan biaya produksi.

Dan hubungannya dengan sistem dan kontrol adalah :

- Mengendalikan likuiditas perusahaan dan bank.
- Mengendalikan resiko keuangan dan perusahaan.

3.6 Portfolio aplikasi saat ini

Portfolio aplikasi saat ini adalah analisis yang digunakan untuk menilai aplikasi yang digunakan oleh perusahaan saat ini, apakah masuk kategori *high potential*, *strategic*, *key operational* atau *support*, sesuai dengan kontribusi yang diberikan tiap-tiap aplikasi pada bisnis perusahaan. Berikut adalah portfolio aplikasi pada **HIGH POINT CENTER**.

Tabel 3.1 portfolio aplikasi HIGH POINT CENTER

STRATEGIC	HIGH POTENTIAL
<ul style="list-style-type: none"> - Financial, - Production Planning, - Controlling, - Material Management, - Sales & Distribution. 	<ul style="list-style-type: none"> (*) Office Automation (*) Microsoft Office 2003 (*) Absensi (*) Server Mail Exchange (*) Server File Share
KEY OPERATIONAL	SUPPORT

Keterangan :

(*) = Aplikasi yang sedang berjalan dan cukup memuaskan.

3.7 Masalah yang dihadapi oleh HIGH POINT CENTER

Berdasarkan hasil analisis di atas yang berkaitan dengan lingkungan internal dan eksternal bisnis perusahaan serta lingkungan internal dan eksternal SI/TI perusahaan, maka dapat disimpulkan beberapa masalah yang dihadapi , diantaranya adalah sebagai berikut:

1. *Paper works*, dimana kegiatan operasional perusahaan sebagian besar masih membutuhkan kertas (*hardcopy*), terutama untuk keperluan dokumen *Inventory*. Sehingga tidak jarang perusahaan mengalami *unmanageable*, dengan banyaknya penggunaan kertas maka perusahaan akan semakin sulit untuk *me-manage*-nya sehingga sering terjadi kehilangan data.
2. Belum adanya sistem informasi yang mendukung dalam penyelesaian masalah dan pengambilan keputusan manajerial. Sebagai contoh untuk pengambilan keputusan produksi bahan produk baru harus diadakan rapat yang cukup menghabiskan waktu , para eksekutif masih sering turun tangan untuk masalah yang kecil. Seharusnya hanya persetujuan atasan dan dalam pelaksanaannya dilakukan oleh production department.
3. Pemanfaatan *website* perusahaan yang belum optimal dan informasi yang tersedia tidak di-*update* secara berkala. Dengan pemanfaatan yang belum maksimal , maka dapat menghambat laju informasi baik yang di butuhkan perusahaan maupun bagi pihak yang ingin mengetahui tentang HIGH POINT CENTER.

Masalah *paper works* di atas dianggap *crucial* dan *costly* khususnya pada saat *procurement approval*. *Crucial* karena dapat

menghambat proses bisnis sehingga perusahaan harus mengeluarkan biaya yang lebih besar. Sedangkan masalah pengembangan *website* perusahaan perlu diperhatikan agar bisa memberikan informasi yang bermanfaat bagi pihak yang ingin mengetahui lebih jelas mengenai perusahaan.

3.8 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu alat yang digunakan untuk mengetahui keberadaan perusahaan di dalam persaingan bisnis yang semakin ketat ini.

Untuk menentukan suatu strategi yang digunakan oleh HIGH POINT CENTER, maka analisis yang didapatkan antara lain :

3.8.1 *Strengths* (Kekuatan)

- Produk yang dihasilkan berkualitas tinggi.
- Sudah terdaftar dalam ISO.
- Nama perusahaan yang sudah dikenal baik
- Produk sudah dipakai di luar negeri.

3.8.1.2 Produk yang dihasilkan berkualitas tinggi;

- Terbukti pemakai produk HIGH POINT CENTER sudah masuk ke luar kota dan pemakain furnitur sendiri mencapai lebih dari 1000 unit setiap minggunya.
- Setiap perusahaan mulai melirik produk HIGH POINT CENTRE sendiri untuk perlengkapan kantor mereka dan mulai mempercayai setiap hasil dari produk HIGH POINT SENDIRI.

3.8.1.3 Sudah terdaftar dalam ISO

- Dimana produk HIGH POINT sudah sesuai standart, dan berikut penghargaan tersebut; *FDA Registered and ISO 9001:2000 and ISO 13485-2003 Certified* *FDA Registered and ISO 9001:2000 and ISO 13485-2003 Certified.*

3.8.1.4 Nama perusahaan sudah dikenal baik

- Dimana setiap apartemen dan kantor-kantor baru sudah menggunakan barang

furniture HIGH POINT sendiri dan setiap mereka mengembangkan bisnisnya penggunaan produk HIGH POINT sendiri melonjak tajam.

3.8.1.5 Produk sudah dipakai di luar negeri

- Pemakaian produk HIGH POINT telah dipakai negara Singapore, Hongkong, Australia, dll.

3.8.2 Weaknesses (Kelemahan)

- Harga produk yang relatif mahal.
- Kurangnya pemanfaatan website untuk peningkatan bisnis
- Pengiriman yang kurang lengkap.

3.8.2.1 Harga produk yang relatif mahal

- Penggunaan bahan baku yang baik membuat produk lebih mahal dari produk lain. Oleh karena itu salah satu pertimbangan.

3.8.2.2 Kurangnya pemanfaatan website untuk peningkatan bisnis;

- Pemanfaat website dalam pemasaran sangatlah kurang dimana pemasaran masih menggunakan sales untuk mengorder barang.
- Pembelian barang melalui barang juga masih dalam pengembangan.

3.8.2.3 Pengiriman yang kurang lengkap;

- Pengiriman barang-barang furniture yang masih kurang untuk bahan-bahan seperti; baut, besi(untuk kursi dan meja),dll.

3.8.3 Opportunities (Peluang)

- Produk dapat sesuai dengan keinginan customer
- Meningkatnya daya beli masyarakat dan dapat menghasilkan daya tampung yang lebih banyak.
- Banyaknya perusahaan pesaing yang mengalami kebangkrutan
- Perdagangan bebas.

3.8.3.1 Produk dapat sesuai dengan keinginan customer;

- Setiap produk dapat disesuaikan dengan permintaan customer, dengan itu dapat lebih menguntungkan perusahaan melambungkan harga.

3.8.3.2 Meningkatkan daya beli masyarakat dan dapat menghasilkan daya tampung yang lebih banyak;

- Dengan banyaknya promosi dan cara pemasaran yang baik dan tepat meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk memakai produk HIGH POINT.

3.8.3.3 Banyaknya perusahaan pesaing yang mengalami kebangkrutan;

- Salah satu peluang yang meningkatkan kepercayaan diri dimana HIGH POINT sendiri sudah cukup dikenal dimata masyarakat dalam negeri dan luar negeri.

3.8.3.4 Perdagangan bebas;

- Perdagangan bebas yang membuat perusahaan HIGH POINT lebih fleksibel untuk menguasai pasar dunia, dan Memperkenalkan produknya lebih dikenal masyarakat luas.

3.8.4 Treats (Ancaman)

- Barang impor murah.
- Adanya produk pengganti.
- Adanya pembajakan SDM yang berkualitas oleh perusahaan lain.

3.8.4.1 Barang impor yang murah;

- Banyaknya barang impor yang murah mengancam pemasaran dan persaingan harga lebih murah.

3.8.4.2 Adanya produk pengganti

- Banyak pesaing yang mengikuti model yang sama dengan kualitas berbeda. Ini yang menjadi ancaman untuk perusahaan HIGH POINT.

3.8.4.3 Pembajakan SDM yang berkualitas oleh perusahaan lain.

- Pembajakan SDM oleh perusahaan lain yang masih dalam tahap pertimbangan.

3.9 Keterangan S – O:

1. S1 – O2: Karena HIGH POINT CENTER distribusi yang sudah cukup dikenal masyarakat dan memiliki daya beli tinggi sehingga dapat menghadapi persaingan yang kompetitif.
2. S2 – O3: Karena produk HIGH POINT CENTER yang berkualitas, banyak sekali customer yang dulunya merupakan customer perusahaan pesaing menjadi beralih
3. S3 – O4: Dengan adanya sertifikasi dari ISO 9002 perusahaan lebih percaya diri dalam menghadapi perdagangan bebas.

3.10 Analisa CSF Distributor

CSF(*critical success factor*) adalah faktor – faktor yang menjadi penentu keberhasilan sebuah organisasi dalam pencapaian tujuannya. CSF adalah faktor yang memerlukan perhatian khusus dari sebuah organisasi, untuk itu diperlukan suatu ukuran atau indikator(*KPI-Key Performance Indicator*) yang dapat memberitahukan sampai sejauh mana kinerja mereka didalam mencapai faktor – faktor penentu keberhasilan tersebut.

Faktor – faktor penting yang merupakan kunci keberhasilan pada Distributor High Point Center serta indikator yang dijadikan sebagai alat ukurnya adalah sebagai berikut :

1. Kualitas barang yang berkualitas dan internasional

Key Performance Indicator :

- ❖ Barang yang dijual kepada masyarakat baik.
- ❖ Sistem penjualan yang cepat dan baik.

2. Pemasaran yang baik dan tepat sasaran

Key Performance Indicator :

- ❖ Pemasaran sudah mencapai luar negeri.
- ❖ Banyaknya masyarakat yang beralih ke High Point.
- ❖ Terjaganya hubungan yang baik antara Distributor dengan mitranya.

3. Sumber daya manusia yang berkualitas

Key Performance Indicator :

- ❖ Eksekutif yang memiliki jiwa kepemimpinan dalam pembinaan manajerial
- ❖ Eksekutif yang berpengalaman sesuai dengan bidang kerjanya
- ❖ Karyawan yang telah memenuhi standard penilaian kerja
- ❖ Karyawan yang mengerti penggunaan teknologi dengan baik

