

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Tanu Alvindo Perkasa merupakan perusahaan distribusi cat yang menjadi bagian dari pengembangan merek TANAL Paint. Cikal bakal perusahaan ini dimulai pada tahun 1992 ketika Tan Man Kiat memproduksi cat secara mandiri dari rumahnya di Karawang. Permintaan pasar yang meningkat membuat perusahaan memperluas kapasitas produksinya dengan membeli lahan pada tahun 1993 dan 1995 sebagai fasilitas produksi dan gudang.

Seiring perkembangan bisnis, pada tahun 2000 resmi didirikan PT Tanu Alvindo Perkasa sebagai entitas distribusi untuk memperluas jangkauan pasar. Dua tahun kemudian, perusahaan membangun pabrik pertama secara penuh untuk meningkatkan skala produksi. Meskipun sempat mengalami musibah kebakaran pada tahun 2005, perusahaan mampu bangkit dan terus mengembangkan sistem distribusinya.

Ekspansi distribusi dilakukan dengan mendirikan gudang di berbagai kota seperti Cirebon, Tasikmalaya, Yogyakarta, Purwokerto, dan Palu. Tak hanya itu, perusahaan juga memperkuat struktur bisnisnya dengan membentuk beberapa anak perusahaan seperti PT TANFloor Globalvindo Perkasa (cat epoxy), PT Mitralvindo Pratama Indonesia (cat dekoratif), dan PT Warna Kreasi Indonesia (cat aerosol). Pada tahun 2019, TANAL Paint juga memperoleh sertifikasi ISO 9001:2015 dan membangun pusat distribusi di atas lahan 4000 m².

Sampai saat ini, PT Tanu Alvindo Perkasa terus menunjukkan komitmennya terhadap pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dengan mengedepankan inovasi, pelayanan, serta loyalitas mitra usaha. Perusahaan juga aktif menjalankan program penghargaan seperti incentive tour sebagai bentuk apresiasi kepada mitra toko bangunan yang telah berkontribusi dalam distribusi produk TANAL Paint.

2.1.1 Visi Misi Perusahaan

Berikut adalah visi misi PT Tanu Alvindo Perkasa

VISI

Menjadi produsen cat yang dibanggakan oleh Indonesia.

MISI

Meningkatkan kuantitas layanan dan inovasi yang berbasis kepada kepuasan pelanggan. Memperkuat jaringan distribusi untuk meningkatkan nilai kompetitif

2.1.2 Logo Perusahaan

Logo baru PT Tanu Alvindo Perkasa menandai komitmen perusahaan dalam menyelaraskan identitas visual dengan arah strategis dan nilai-nilai inti yang dianut perusahaan. Dengan tampilan yang lebih modern dan bersih, logo ini mencerminkan citra perusahaan yang terus berinovasi dan siap menghadapi tantangan industri cat yang semakin kompetitif.

Desain logo dirancang untuk dapat digunakan secara fleksibel di berbagai media, baik cetak maupun digital. Hal ini menunjukkan prinsip terencana dalam pengembangan identitas visual perusahaan agar tetap relevan dengan kebutuhan komunikasi saat ini.

Makna warna dan bentuk grafis logo secara rinci, pembaruan ini selaras dengan semangat perusahaan untuk terus memberikan manfaat, memperkuat rasa kebersamaan dengan mitra usaha, serta mendorong budaya kerja yang berinovasi dan kolaboratif.



Gambar 2.1 Logo PT Tanu Alvindo Perkasa
Sumber Gambar: Dokumen Perusahaan. (2025)

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Berdasarkan informasi yang saya dapat berikut merupakan tugas dari setiap posisi pada struktur organisasi PT Tanu Alvindo Perkasa.

a. *Chief Executive Officer (CEO)*

Bertanggung jawab atas keputusan dan kebijakan strategis perusahaan. CEO mengambil keputusan utama yang berdampak pada pertumbuhan dan kelangsungan bisnis, serta memastikan koordinasi yang optimal antar divisi seperti operasional, keuangan, dan pemasaran.

b. *Chief Operation Officer (COO)*

Mengelola dan mengawasi aktivitas operasional sehari-hari perusahaan. COO memastikan bahwa proses produksi dan operasional berjalan efisien, sesuai target, dan selaras dengan standar kualitas yang telah ditetapkan perusahaan.

- *Production Division Head*

Bertugas mengelola proses produksi cat, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga pengawasan mutu. Posisi ini juga bertanggung jawab memastikan efisiensi penggunaan bahan baku dan pencapaian target produksi.

- *Plant Operation Division Head*

Memastikan semua mesin dan fasilitas produksi berfungsi dengan optimal. Posisi ini juga mengawasi pemeliharaan pabrik dan pelaksanaan prosedur operasional untuk mendukung kelancaran proses produksi.

c. *Chief Financial Officer (CFO)*

Memimpin divisi keuangan perusahaan dan bertanggung jawab atas pengelolaan anggaran, pencatatan akuntansi, pelaporan keuangan, dan kepatuhan perpajakan. CFO juga berperan penting dalam pengambilan keputusan finansial strategis perusahaan.

- *Finance Accounting & Tax Division Head*

Bertugas menyusun laporan keuangan, mengelola arus kas, serta memastikan pelaporan dan pembayaran pajak sesuai peraturan. Posisi

ini juga memantau efisiensi penggunaan dana operasional dan mendukung audit internal.

d. *Chief Marketing Officer (CMO)*

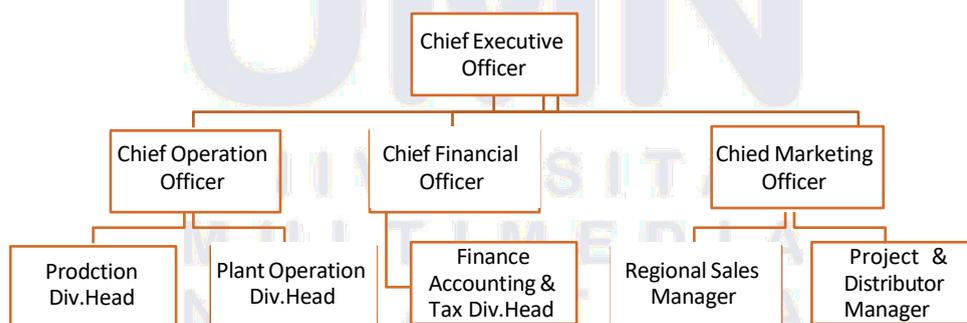
Bertanggung jawab atas pengembangan strategi pemasaran, promosi, dan distribusi produk. CMO memastikan aktivitas pemasaran mendukung pertumbuhan merek TANAL Paint dan menjangkau target pasar yang tepat.

- *Project & Distributor Manager*

Mengelola hubungan dengan distributor dan mitra proyek. Tugasnya mencakup pelaksanaan program promosi, pengembangan jaringan distribusi, serta pemantauan performa penjualan di wilayahnya. Mereka juga menjadi penghubung antara perusahaan dan toko bangunan atau kontraktor.

- *Regional Sales Manager*

Bertugas untuk memimpin dan mengawasi tim sales di wilayah operasional tertentu. *Regional Sales Manager* bertanggung jawab atas pencapaian target penjualan regional, pelaksanaan program promosi, serta menjalin hubungan yang kuat dengan mitra toko dan kontraktor di area masing-masing. Posisi ini juga menjadi penghubung antara strategi pusat dan implementasi taktis di lapangan, serta aktif memberikan masukan kepada manajemen terkait dinamika pasar wilayah.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi (PT Tanu Alvindo Perkasa) Sumber
Sumber: Dokumen Perusahaan. (2025)

2.3 Struktur Organisasi Mikro (Divisi Sales & Marketing)

Di dalam struktur organisasi PT Tanu Alvindo Perkasa, penulis ditempatkan pada divisi Sales & Marketing yang berada di bawah tanggung jawab Chief Marketing Officer (CMO). Divisi ini membawahi sejumlah tim penjualan yang tersebar di berbagai wilayah.

Dalam praktiknya, alur koordinasi dimulai dari CMO yang merancang strategi pemasaran secara umum, kemudian diteruskan ke Regional Sales Manager yang menangani wilayah tertentu Selanjutnya, tanggung jawab pengawasan dalam target penjualan yang dijalankan oleh Supervisor Sales dan Tim Sales dan bertugas sebagai persetujuan dalam memberikan diskon atau promo yang diberikan,.

Supervisor inilah yang membawahi dan mengarahkan sales lapangan, mulai dari pembagian wilayah kerja, pemantauan aktivitas penjualan, hingga mendampingi proses negosiasi dengan mitra toko apabila diperlukan. Sales lapangan sendiri bertugas menjalin komunikasi langsung dengan calon mitra toko bangunan, menawarkan produk, menjelaskan spesifikasi dan keunggulan produk, serta melakukan tindak lanjut pasca penawaran. Selain itu, mereka juga menyampaikan laporan kunjungan, kendala, dan hasil negosiasi kepada supervisor



Gambar 2.3 Struktur Organisasi Mikro (Divisi Sales & Marketing)
Sumber: Dokumen Perusahaan. (2025)