

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

ITU adalah pabrik manufaktur seluas 21.000 m² dan terletak 25 km dari Jakarta, desa Sukadamai, sebuah distrik terkemuka, di Tangerang, Banten. Lokasi dikelilingi oleh jaringan jalan tol yang menyediakan akses mudah ke pelabuhan internasional Tanjung Priok dan akses jalan raya yang mudah ke pulau Sumatera melalui pelabuhan penyeberangan Merak. Sudah banyak karyawan yang sudah bekerja dengan terlatih dan professional dalam hal pekerjaannya sejak dari tahun 1982. Jadi setiap produk atau jasa yang ditawarkan oleh ITU sudah maksimal dan terpercaya.

PT ITU Airconco merupakan produsen Central Air Conditioner pertama di Indonesia yang sudah didirikan pada tahun 1979, dan untuk peluncuran produk ITU yang pertama yaitu pada tahun 1982. Sejak produksi dimulai, produk ITU telah dipasang di lebih dari 950 gedung komersial dan pemerintahan besar serta keperluan industri. ITU dimulai dan dikembangkan di bawah lisensi dari York Borg Warner, Inc., AS (sekarang York International, AS). Tujuan utama dari ITU sendiri adalah menghasilkan produk yang andal dan terjangkau bagi masyarakat walaupun dengan harga murah akan tetapi kualitas dari produk yang ditawarkan oleh ITU sendiri tidak kalah dengan pesaing, serta menyediakan layanan jual yang cepat. PT ITU Airconco sendiri lebih mementingkan kepuasan pelanggan serta terus melakukan inovasi baik itu dari produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar maupun jasa. Untuk produk sendiri ITU yang diperjualbelikan kepada konsumen adalah Air Handling Unit, Split Duct, Fan Coil Unit, Cooling Coil, Coil Condenser, Spare Part HVAC.



Gambar 2.1 Logo PT ITU Airconco
Sumber: (Website PT ITU Airconco)

2.2 Visi Misi Perusahaan

Visi dari PT ITU Airconco yaitu menjadi perusahaan manufaktur pendingin udara terbaik dan terkemuka di Indonesia, sedangkan misi dari PT ITU Airconco adalah sebagai berikut:

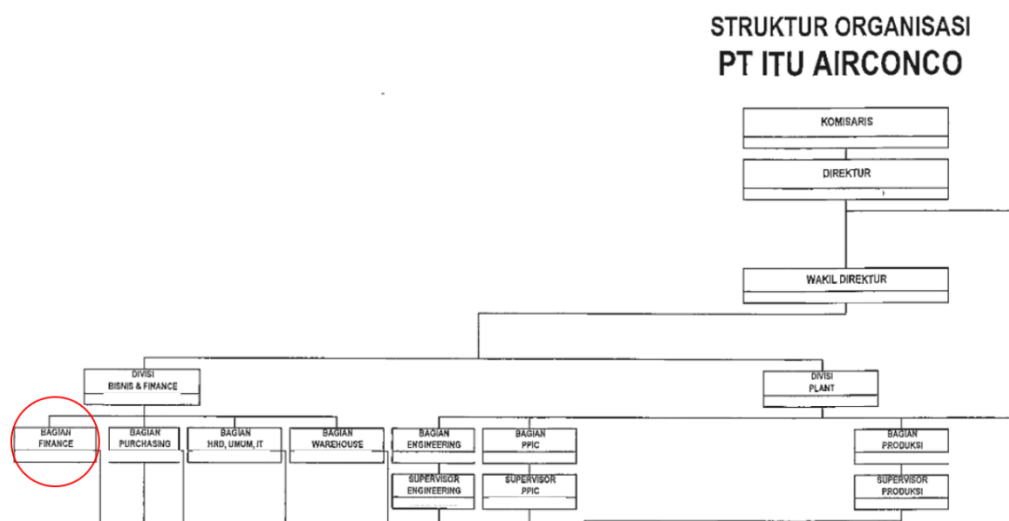
1. Meningkatkan kemampuan dan kesejahteraan seluruh karyawan
2. Menjamin kepuasan dan nilai tambah bagi pelanggan
3. Memberikan manfaat bagi pemegang saham dan pemegang saham lainnya
4. Tumbuhkan perusahaan agar berkelanjutan
5. Meningkatkan pangsa pasar di pasar nasional

Untuk melaksanakan misi tersebut PT. ITU Airconco melakukan beberapa hal untuk dapat tercapainya visi yaitu menjadi perusahaan manufaktur AC terbaik dan terkemuka di Indonesia yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan Training, dan menyetarakan gaji sesuai dengan standard yang berlaku di Indonesia. Tujuan dari adanya training karyawan adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian karyawan, berdasarkan Undang – Undang Republik Indonesia No.13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan menyebutkan bahwa “pelatihan karyawan adalah keseluruhan kegiatan untuk memberi, memperoleh, meningkatkan, serta mengembangkan kompetensi kerja, produktivitas, disiplin, sikap, dan etos kerja pada tingkat keterampilan dan keahlian tertentu sesuai dengan jenjang dan kualifikasi jabatan atau pekerjaan”
2. Menangani keluhan pelanggan serta memberikan beberapa saran tentang bagaimana melakukan perbaikan yang dapat dilakukan sendiri tanpa memanggil tukang servis
3. Untuk menjaga hubungan dengan investor PT ITU Airconco memberikan manfaat berupa keuntungan dan dividen perusahaan

4. Meningkatkan target konsumen, dan mengembangkan produk – produk yang dapat diterima di masyarakat
5. Untuk meningkatkan pangsa pasar PT.ITU Airconco melakukan dengan cara membuka beberapa dealer di daerah yang masih belum ada pesaingnya

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT ITU Airconco

Sumber: (Website PT ITU Airconco)

Berdasarkan dari struktur organisasi diatas, PT ITU Airconco dikepalai oleh dewan komisaris yang bertugas dalam mengatur dan mengontrol kinerja perusahaan, setelah dari dewan komisaris ada direktur yang memiliki tugas untuk menjadi *coordinator*, pengambil keputusan, pengelola, sekaligus menjadi eksekutor. Setelah dari direktur, ada wakil direktur yang bertugas dalam membantu tugas dari direktur sehingga semua pekerjaan kantor dapat terselesaikan dengan baik.

Dibawah wakil direktur dibagi menjadi 3 kepala divisi yang pertama kepala divisi bisnis & *finance* yang bertanggung jawab atas semua kegiatan bisnis & *finance* itu sendiri. Di bawah dari kepala divisi ada kepala bagian finance yang bertugas sebagai *coordinator* dalam mengatur keuangan, kemudian ada kepala bagian

purchasing yang bertugas di bagian pembelian barang atau *purchase order* serta negosiasi.

Kepala HRD umum IT yang bertugas dalam seleksi calon karyawan baru, kepala bagian *warehouse* yang bertugas untuk mengecek barang yang sudah masuk. Setelah dari kepala divisi bisnis & *finance* ada kepala divisi *plant* yang bertugas dalam kegiatan pabrik, di bawah dari kepala divisi *plant* ada bagian *engineering* yang bertugas dalam membangun relasi dengan konsumen, mengelola anggaran dan mengalokasikan sumber daya yang ada,

bagian PPIC yang bertugas dalam merencanakan produksi dan mengontrol persediaan, bagian produksi yang bertugas dalam melakukan dan pengoprasian sistem produksi, bagian *maintenance* yang bertugas dalam berbagai instalasi, bagian *quality control* yang bertugas dalam memastikan standarisasi suatu produk yang akan dihasilkan oleh perusahaan sehingga ketika diperjualbelikan kepada konsumen tidak terjadi masalah dengan produk tersebut, bagian *after sales* yang bertugas dalam membuat SOP serta mengawasi setiap masalah yang terjadi di divisi *service* dan memberikan support sehingga masalah tersebut terselesaikan.

Untuk kepala divisi selanjutnya adalah *general manager* yang bertugas dalam menaikkan efektivitas manajemen, di bawah kepala divisi *general manager* ada beberapa bagian divisi yang pertama *customized* dan *part* yang bertugas ketika ada pemesanan barang yang di custom atau sesuai dengan permintaan konsumen, dibawah dari divisi *customized & part* ada bagian *sales engineer* yang bertugas dalam mempresentasikan tentang teknis akan tetapi juga harus melakukan riset pasar, yang kedua kepala divisi *sales unit* yang bertugas dalam menjalankan produksi atau penjualan ke konsumen, dibawah dari kepala divisi *sales* produksi ada bagian *sales engineering*, setelah itu ada bagian jasa *service* yang bertugas dalam melayani konsumen, *entry data* dan mengelola administrasi dengan baik, dan memberikan informasi tentang produk atau layanan kepada konsumen.