

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Tempat Perusahaan

PT. Buana Jaya Agri adalah *dealer* resmi YANMAR BIG AGRI, yang menyediakan berbagai alat pertanian seperti *Tractor* (alat pengolah tanah pertanian), *Combine* (alat panen), *Transplanter* (alat tanam padi), *Combine Attachments* (perlengkapan alat panen), dan juga *Tractor Implements* (perlengkapan alat pengolahan tanah pertanian). Selain penjualan alat pertanian, PT. Buana Jaya Agri juga menawarkan Pelayanan Purna Jual, Layanan Purna jual ini mencakup garansi, penjualan onderdil atau suku cadang, serta pemeliharaan atau perawatan rutin.

PT. Buana Jaya Agri didirikan pada tanggal 18 Desember 2015 dengan dokumen Akta Notaris No. 82 yang dibuat oleh Notaris Asvi Maphilindo Volta, S.H dan didaftarkan pada Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia dengan bukti keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia nomor AHU-2475005.AH.01.01.TAHUN 2015. Pada awalnya perusahaan bergerak di bidang produksi dan penjualan mesin pertanian. Seiring dengan perkembangan jaman dan kemajuan teknologi pertanian, pada tanggal 10 November 2016 PT. Buana Jaya Agri ditunjuk menjadi *dealer* untuk memasarkan Produk BIG AGRI MACHINERY Merek YANMAR dan *spareparts* di wilayah provinsi Lampung.

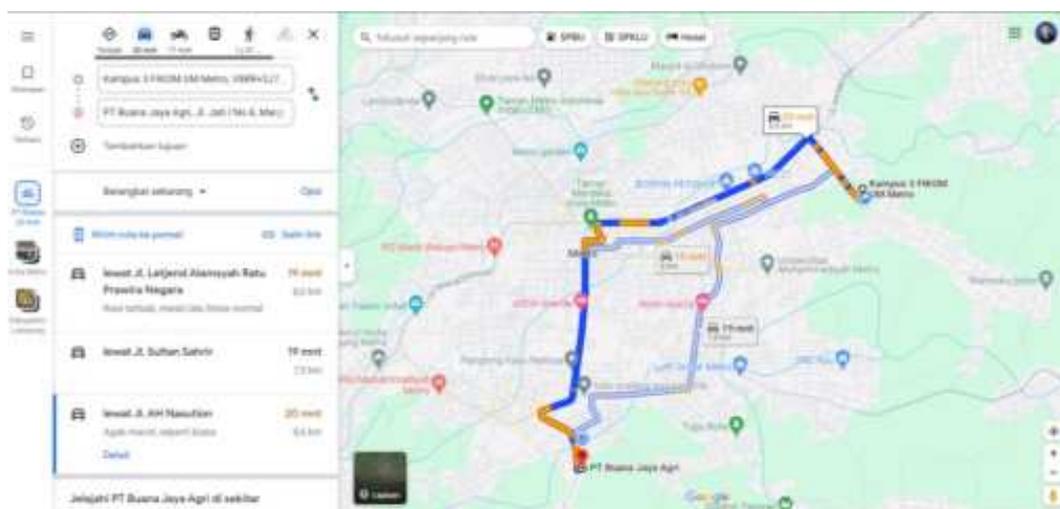
Pada awalnya PT. Buana Jaya Agri Berpusat di Kota Metro, Lampung seiring dengan berkembangnya bisnis PT. Buana Jaya Agri memperluas jaringan bisnisnya dengan mendirikan 2 *service center* yang berada di Tulang Bawang barat dan Lampung Selatan. Logo PT. Buana Jaya Agri dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Logo PT. Buana Jaya Agri (Sumber: PT. Buana Jaya Agri)

B. Lokasi Tempat Perusahaan

PT. Buana Jaya Agri beralamatkan di Jalan Budi Utomo, Gang Jati VIII, Kelurahan Margodadi, Kecamatan Metro Selatan, Kota Metro, Lampung, 34122. Kurang lebih 8,6 KM atau 15 menit mengemudi dari kampus 3 FIKOM Universitas Muhammadiyah Metro. Melewati jalan Gatot Subroto, belok kiri melewati jalan AH Nasution, kemudian belok kiri melewati jalan Ahmad Yani, lalu belok kanan melewati jalan Brigjend Sutowo, kemudian belok kiri melewati jalan Letjen Alamsyah Ratu Perwira Negara, lalu belok kiri melewati jalan Budi Utomo, dan terakhir belok kiri melewati gang Jati VIII. Lokasi dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Lokasi PT. Buana Jaya Agri (Sumber: <https://www.google.com>)

C. Sistem Manajemen Perusahaan

Sistem Manajemen Perusahaan adalah kerangka kerja yang digunakan oleh organisasi untuk mengoordinasikan dan mengelola berbagai aspek dari operasi mereka. Ini mencakup proses, kebijakan, prosedur, dan praktik yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan secara efisien dan efektif. Sistem Manajemen Perusahaan dapat mencakup berbagai area seperti manajemen sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, produksi, dan lain-lain, yang semuanya bekerja bersama-sama untuk mencapai visi dan misi perusahaan. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kinerja organisasi dan memastikan bahwa semua sumber daya digunakan secara optimal untuk mencapai tujuan perusahaan. Sistem Manajemen pada perusahaan PT. Buana Jaya Agri diuraikan sebagai berikut:

a. Visi

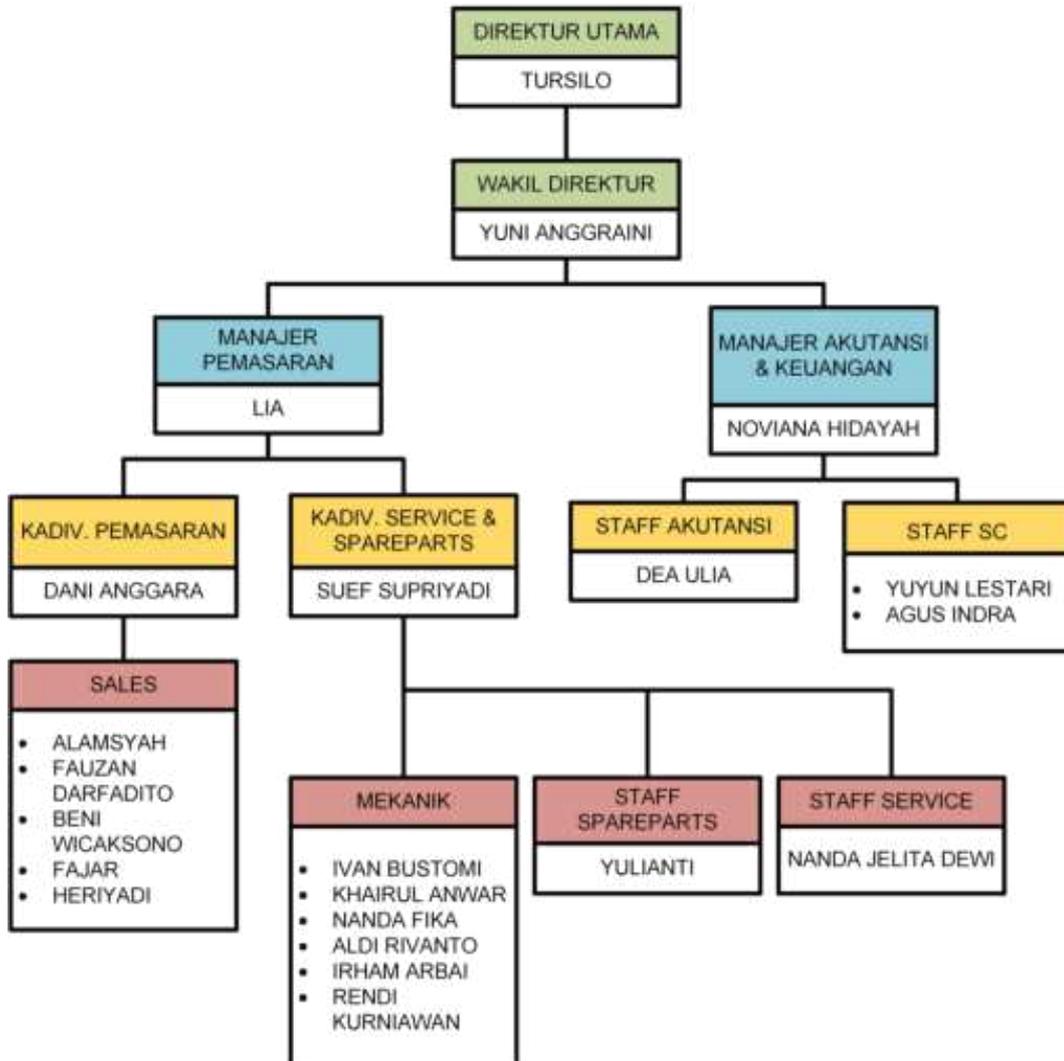
Menjadi Perusahaan penjualan alat pertanian dengan jaringan terluas di Provinsi Lampung serta menjaga kualitas pelayanan terbaik bagi seluruh pelanggan dan mitra bisnis.

b. Misi

- 1) Menjalinkan hubungan baik dan saling menguntungkan dengan seluruh pelanggan dan mitra bisnis.
- 2) Memperluas jaringan distribusi hingga ke daerah.
- 3) Menjaga, mengawasi, dan memastikan produk yang didistribusikan sampai ke tangan konsumen dalam kondisi baik.
- 4) Memberikan pelayanan terbaik dengan didukung oleh tenaga kerja yang ahli di bidangnya.
- 5) Memberikan pelayanan Purna jual yang baik untuk produk yang didistribusikan.

D. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah kerangka atau susunan yang menggambarkan hierarki, hubungan, dan tugas yang terorganisir dalam sebuah entitas. Ini mencakup cara pengambilan keputusan, komunikasi, dan pembagian tugas dalam organisasi. Struktur organisasi pada PT. Buana Jaya Agri dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 9. Struktur Organisasi PT. Buana Jaya Agri (Sumber: PT. Buana Jaya Agri)

Adapun Tugas dan Wewenang pada struktur organisasi PT. Buana Jaya Agri sebagai berikut:

1. Direktur Utama

a. Tugas

Bertanggung jawab atas visi, arah, dan strategi keseluruhan perusahaan. Mengawasi kinerja manajemen tingkat tinggi. Membuat keputusan besar terkait dengan pertumbuhan dan perkembangan perusahaan.

b. Wewenang

Memutuskan kebijakan utama perusahaan, menyetujui anggaran besar, dan menetapkan tujuan jangka panjang.

2. Wakil Direktur

a. Tugas

Mendukung Direktur Utama dalam menjalankan tugasnya. Biasanya mengelola area tertentu dalam perusahaan seperti operasional atau keuangan.

b. Wewenang

Mengambil keputusan operasional dalam area tanggung jawabnya dan mewakili Direktur Utama jika diperlukan.

3. Manajer Pemasaran

a. Tugas

Mengembangkan strategi pemasaran untuk produk atau layanan perusahaan. Mengelola tim pemasaran untuk pelaksanaan strategi tersebut.

b. Wewenang

Menetapkan anggaran pemasaran, menyetujui kampanye iklan, dan mengelola kemitraan strategis.

4. Manajer Akuntansi dan Keuangan

a. Tugas

Mengelola semua aspek keuangan perusahaan, termasuk pencatatan transaksi, pelaporan keuangan, dan perencanaan keuangan jangka panjang.

b. Wewenang

Menyetujui anggaran departemen keuangan, menyetujui pembayaran besar, dan memberikan saran keuangan kepada manajemen tingkat tinggi.

5. Kepada Divisi Pemasaran

a. Tugas

Melaksanakan strategi pemasaran yang ditetapkan oleh Manajer Pemasaran. Mengembangkan materi pemasaran dan menjalankan kampanye pemasaran.

b. Wewenang

Mengatur pengeluaran anggaran pemasaran divisi dan mengambil keputusan operasional terkait pemasaran.

6. Kepada Divisi *Service* dan *Spareparts*

a. Tugas

Menangani layanan pelanggan dan perawatan produk setelah penjualan. Mengelola inventaris suku cadang.

b. Wewenang

Mengambil keputusan terkait penjadwalan layanan, manajemen inventaris suku cadang, dan menyelesaikan masalah layanan pelanggan.

7. Staff Akuntansi**a. Tugas**

Membantu Manajer Akuntansi dan Keuangan dalam tugas-tugas sehari-hari seperti pencatatan transaksi, persiapan laporan keuangan, dan analisis biaya.

b. Wewenang

Menangani tugas-tugas yang diberikan oleh manajer akuntansi, memberikan masukan dalam penyusunan anggaran, dan memantau pengeluaran sesuai dengan anggaran.

8. Staff SC (Service center)**a. Tugas**

Memberikan dukungan teknis kepada pelanggan terkait produk atau layanan perusahaan. Melakukan perbaikan atau pemeliharaan produk.

b. Wewenang

Menentukan langkah-langkah perbaikan yang diperlukan, memberikan estimasi biaya perbaikan kepada pelanggan, dan melaporkan masalah yang tidak dapat diselesaikan kepada manajemen.

9. Sales**a. Tugas**

Menjalin hubungan dengan pelanggan potensial, menjual produk atau layanan perusahaan, dan mencapai target penjualan.

b. Wewenang

Menetapkan harga jual, menegosiasikan kontrak penjualan, dan memberikan laporan penjualan kepada manajemen.

10. Mekanik**a. Tugas**

Memperbaiki dan melakukan pemeliharaan terhadap produk atau peralatan perusahaan. Melakukan inspeksi untuk mengidentifikasi masalah.

b. Wewenang

Mengambil keputusan terkait perbaikan dan pemeliharaan, meminta persetujuan jika diperlukan untuk penggantian suku cadang atau biaya tambahan.

11. Staff Spareparts

a. Tugas

Mengelola inventaris suku cadang, menerima dan mengeluarkan suku cadang sesuai dengan permintaan perbaikan atau pemeliharaan.

b. Wewenang

Memantau stok suku cadang, mengatur pemesanan suku cadang baru, dan mengelola sistem inventaris.

12. Staff Service

a. Tugas

Memberikan layanan pelanggan terkait permintaan perbaikan atau pemeliharaan produk. Mengatur jadwal layanan dan mengkoordinasikan dengan mekanik.

b. Wewenang

Menetapkan jadwal layanan, menyediakan perkiraan biaya perbaikan kepada pelanggan, dan memberikan solusi untuk masalah yang muncul selama proses perbaikan.

E. Analisis Sistem Yang Berjalan

Analisis sistem yang berjalan adalah prosedur metode yang bertujuan untuk memahami dan mengevaluasi fungsionalitas suatu sistem dalam lingkungannya saat ini. Proses ini melibatkan identifikasi berbagai elemen sistem, seperti proses, *input*, *output*, dan infrastruktur, dan pemeriksaan hubungan dan interaksi antara mereka. Melalui pemahaman sistem yang ada, kita dapat membedakan kelebihan dan kekurangan, serta area potensial untuk perbaikan. Studi ini sangat penting untuk menjamin relevansi berkelanjutan, efisiensi, dan adaptabilitas sistem terhadap pengaturan yang berkembang atau persyaratan pengguna.

1. Aliran Informasi Penjualan

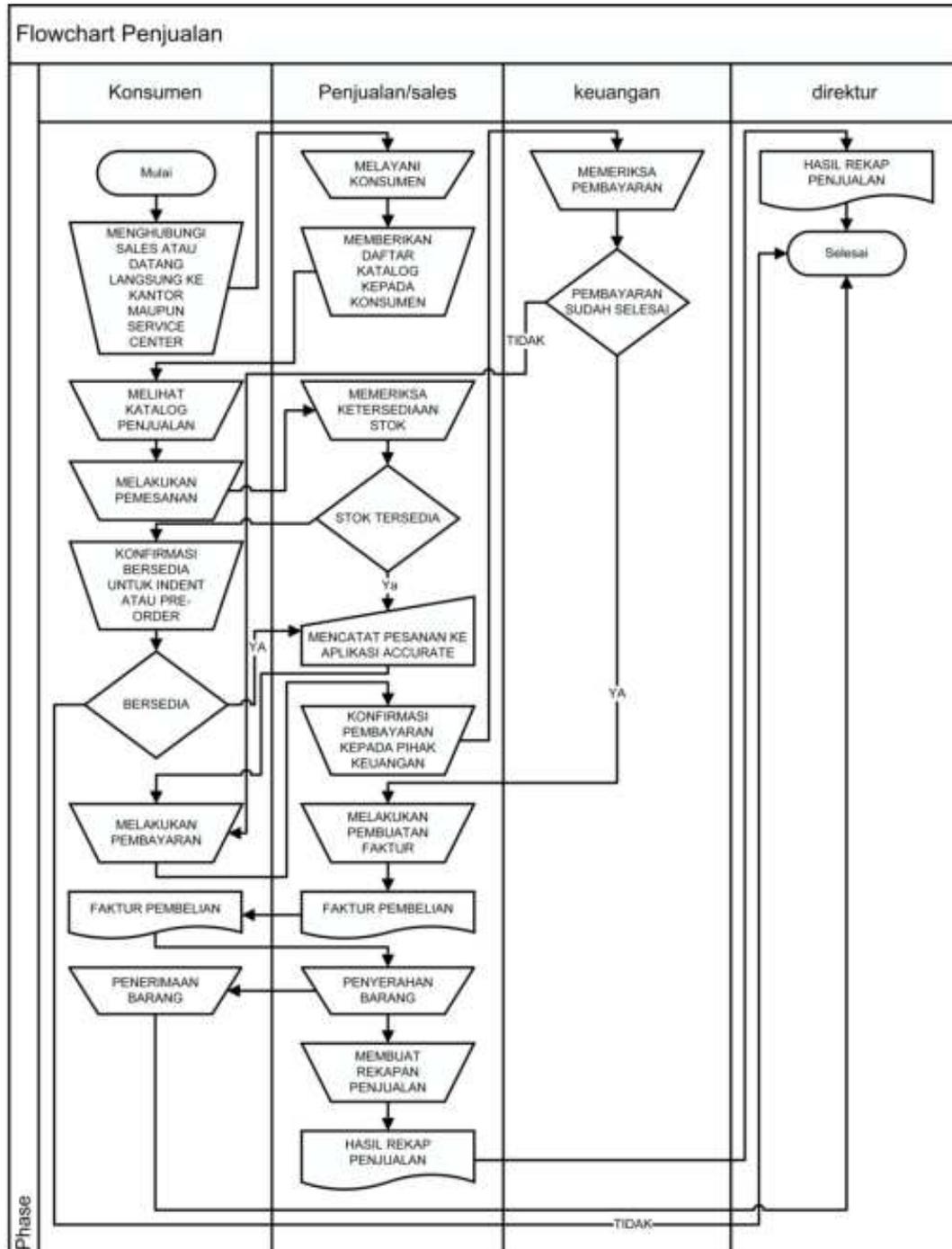
Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan penulis aliran informasi yang ada pada PT. Buana Jaya Agri sebagai berikut:

- a. Konsumen menghubungi *sales* atau datang ke kantor PT. Buana Jaya Agri maupun *Service center*.
- b. Bagian penjualan atau *sales* memberikan daftar katalog kepada konsumen.
- c. Konsumen melakukan pemesanan.
- d. Bagian penjualan atau *sales* memeriksa ketersediaan stok.

- e. Jika stok tersedia maka dilanjutkan pada proses mencatat pesanan ke aplikasi *Accurate*, dan jika stok tidak tersedia bagian penjualan atau *sales* mengkonfirmasi kepada konsumen apakah bersedia untuk melakukan *indent* atau *pre-order*.
- f. Jika bersedia maka dilanjutkan ke tahap konsumen melakukan pembayaran berdasarkan nominal yang diberikan Bagian penjualan atau *sales*.
- g. Bagian penjualan atau *sales* melakukan konfirmasi kepada bagian keuangan jika pembayaran telah dilakukan dilanjutkan dengan pembuatan faktur, jika pembayaran belum masuk kembali ke tahap melakukan pembayaran.
- h. Faktur pembelian diserahkan ke konsumen, setelah itu dilanjutkan dengan penyerahan barang kepada konsumen.
- i. Bagian penjualan atau *sales* membuat rekapitan penjualan, hasil rekapitan penjualan diberikan kepada direktur PT. Buana Jaya Agri.

2. *Flowchart*

Berdasarkan Sistem penjualan PT. Buana Jaya Agri yang sudah diuraikan Berikut adalah gambar aliran diagram dalam bentuk *flowchart* pada gambar 10.



Gambar 10. *Flowchart* Sistem Yang Berjalan Pada PT. Buana Jaya Agri
(Sumber: Penulis, 2024)

3. Kendala Sistem

Kendala utama yang dihadapi oleh PT. Buana Jaya Agri adalah keterbatasan aksesibilitas informasi. Konsumen yang tertarik dengan produk mereka harus menghubungi kantor atau *service center* perusahaan, atau bahkan datang secara langsung untuk mendapatkan informasi produk dan melakukan pemesanan. Hal ini dapat menjadi kendala signifikan karena tidak semua konsumen memiliki waktu atau kemampuan untuk melakukan kunjungan langsung. Selain itu, sistem penjualan yang ada tidak menyediakan informasi yang cukup detail tentang produk. Konsumen mungkin tidak memiliki akses kepada informasi yang mereka butuhkan, seperti spesifikasi teknis, harga, ketersediaan stok, dan lain sebagainya. Hal ini dapat menghambat keputusan konsumen dan mempengaruhi pengalaman mereka dalam bertransaksi dengan perusahaan. Kemudian, keterbatasan interaksi juga menjadi masalah. Konsumen tidak dapat melakukan pemesanan secara *online* melalui sistem yang ada. Hal ini menyulitkan konsumen yang menginginkan kemudahan dalam proses pembelian, terutama bagi mereka yang tinggal di luar wilayah kantor atau *service center* perusahaan.

4. Kebutuhan Sistem

Kebutuhan sistem yang dibutuhkan oleh PT. Buana Jaya Agri adalah sistem aksesibilitas informasi. Konsumen yang tertarik dengan produk mereka tidak perlu menghubungi kantor atau *service center* perusahaan, atau bahkan datang secara langsung tetapi dengan hanya mengakses melalui *online* untuk mendapatkan informasi produk dan melakukan pemesanan. Hal ini dapat menjadi solusi bagi konsumen yang tidak memiliki waktu atau kemampuan untuk melakukan kunjungan langsung. Selain itu, membutuhkan sistem *online* dapat menyediakan informasi yang cukup detail tentang produk. Sehingga, Konsumen memiliki akses kepada informasi yang mereka butuhkan, seperti spesifikasi teknis, harga, ketersediaan stok, dan lain sebagainya. Hal ini dapat mempercepat keputusan konsumen. Kemudian, membutuhkan sistem yang dapat melakukan pemesanan secara *online*. Hal ini dapat memudahkan konsumen yang menginginkan kemudahan dalam proses pembelian, terutama bagi mereka yang tinggal di luar wilayah kantor atau *service center* perusahaan.

5. Analisis Dokumen

Dalam perancangan *website*, analisis dokumen sangat penting karena kita dapat mengidentifikasi berbagai data yang terdapat di dalamnya.

a. Dokumen Katalog

Analisis terhadap dokumen katalog merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan PT. Buana Jaya Agri. Adapun fungsi dari dokumen katalog tersebut untuk mengetahui jenis barang, yang bersumber dari bagian penjualan atau *sales* untuk diberikan kepada konsumen. Dokumen katalog akan diuraikan pada tabel 4.

Tabel 4. Dokumen Katalog

No.	Nama	Keterangan
1	Nama Dokumen	Katalog
2	Tujuan	Konsumen
3	Sumber	Bagian penjualan atau <i>sales</i>
4	Kegunaan	Untuk mengetahui jenis barang apa saja yang dijual
5	Isi	Nama Barang, harga barang, dan informasi detail barang

(Penulis, 2024)

b. Dokumen Stok Barang

Analisis terhadap dokumen stok barang merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan PT. Buana Jaya Agri. Adapun fungsi dari dokumen stok barang tersebut untuk mengetahui stok barang, yang bersumber dari bagian penjualan atau *sales* untuk diberikan kepada konsumen. Dokumen stok barang akan diuraikan pada tabel 5.

Tabel 5. Dokumen Stok Barang

No.	Nama	Keterangan
1	Nama Dokumen	Stok Barang
2	Tujuan	Konsumen
3	Sumber	Bagian penjualan atau <i>sales</i>
4	Kegunaan	Untuk mengetahui stok barang yang tersedia
5	Isi	Nama Barang, dan stok barang

(Penulis, 2024)

c. Dokumen Faktur Penjualan

Analisis terhadap dokumen faktur penjualan merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan PT. Buana Jaya Agri. Fungsi dari dokumen faktur penjualan tersebut untuk mengetahui jumlah pembelian, dan sebagai bukti

pembelian yang bersumber dari bagian penjualan atau *sales* untuk diberikan kepada konsumen. Dokumen faktur penjualan akan diuraikan pada tabel 6.

Tabel 6. Dokumen Faktur Penjualan

No.	Nama	Keterangan
1	Nama Dokumen	Faktur penjualan
2	Tujuan	Konsumen
3	Sumber	Bagian penjualan atau <i>sales</i>
4	Kegunaan	Sebagai bukti pembelian, dan jumlah pembelian
5	Isi	No. faktur, tanggal, nama pembeli, item, nama barang, jumlah, harga satuan, diskon, jumlah total.

(Penulis, 2024)

d. Dokumen Rekapitulasi Penjualan

Analisis terhadap dokumen rekapitulasi Penjualan merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan PT. Buana Jaya Agri. Adapun fungsi dari dokumen rekapitulasi penjualan tersebut untuk mengetahui laporan penjualan, yang bersumber dari bagian penjualan atau *sales* untuk diberikan kepada direktur. Dokumen rekapitulasi penjualan akan diuraikan pada tabel 7.

Tabel 7. Dokumen Rekapitulasi Penjualan

No.	Nama	Keterangan
1	Nama Dokumen	Rekapitulasi penjualan
2	Tujuan	Direktur
3	Sumber	Bagian penjualan atau <i>sales</i>
4	Kegunaan	Untuk mengetahui laporan penjualan
5	Isi	Nama Barang, jumlah penjualan, total nominal penjualan

(Penulis, 2024)