

BAB II

DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN

A. Latar Belakang PT. Siaga Medika Abadi Karya

Menurut website PT. Siaga Medika Abadi Karya (<https://www.ptsiagamedika.com/index.php>. Diakses pada 9 Juni 2022), PT. Siaga Medika Abadi Karya adalah perusahaan yang menyalurkan alat-alat kesehatan untuk wilayah Indonesia Timur khususnya di Makassar dan sekitarnya. PT. Siaga Medika Abadi Karya beroperasi di Makassar, tepatnya beralamat di Jalan Abd. Kadir No.9d, Balang Baru, Kec. Tamalate, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Berdiri sejak 2010 dan menjadi PT pada 2013, perusahaan ini merupakan perusahaan penyalur alat-alat kesehatan untuk Indonesia bagian timur, alat-alat kesehatan yang disalurkan cukup lengkap dengan berbagai jenis.

B. Visi dan Misi PT. Siaga Medika Abadi Karya

1. Visi PT. Siaga Medika Abadi Karya

PT Siaga Medika sebuah perusahaan retail peralatan Kesehatan, kedokteran dan laboratorium diseluruh Indonesia Timur sebagai yang terkemuda oleh karyawan, pelanggan, pesaing, investor dan masyarakat. PT Siaga Medika akan menjadi standar ukur kinerja bagi perusahaan lain. Keunggulan emas kami adalah akan menjadi inovasi, inisiatif menjalin Kerjasama dengan masyarakat luas dan dengan segenap kapasitas kami merespon perubahan dan menciptakan kesempatan (Dokumen PT. Siaga Medika Abadi Karya)

2. Misi PT Siaga Medika Abadi Karya

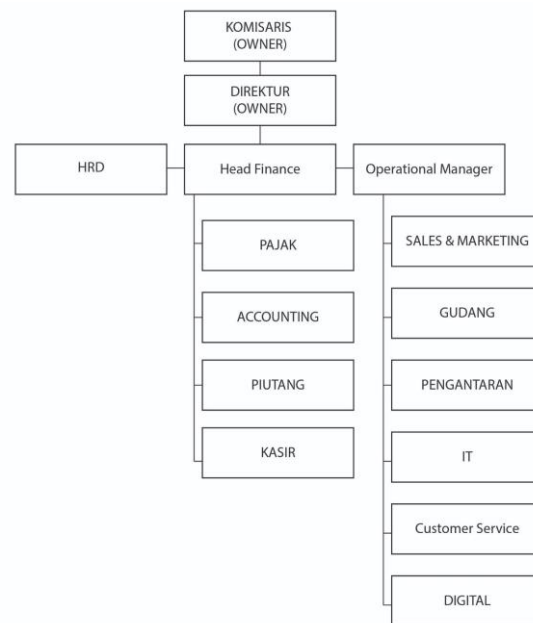
Misi PT. Siaga Medika Abadi Karya adalah sebagai berikut:

(Dokumen PT. Siaga Medika Abadi Karya)

- a. Membangkitkan minat dan kebutuhan masyarakat akan Kesehatan sebagai salah satu pondasi membangun manusia yang sehat fisik dan mental.
- b. Menyediakan segala jenis alat Kesehatan dari semua kategori sambil memberikan pelayanan prima pada konsumen atau pelanggan untuk membangun masyarakat sehat.
- c. Mendukung pemerintah daerah dalam upaya peningkatan Kesehatan masyarakat serentak berperan serta dalam pembentukan watak bangsa.
- d. Meningkatkan kompetensi dan menghargai profesionalitas SDM sebagai aset utama perusahaan.
- e. Ikut serta menciptakan iklim usaha yang berlandaskan etika-bisnis dan yang sadar akan tanggung jawab sosialnya.

C. Struktur Organisasi PT. Siaga Medika Abadi Karya

Berikut struktur Organisasi PT. Siaga Medika Abadi Karya yang peneliti olah dan telah diverifikasi oleh HRD PT. Siaga Medika Abadi Karya dikarenakan struktur organisasi PT. Siaga Medika Abadi Karya belum terbaru (Dokumen PT. Siaga Medika Abadi Karya).



Gambar 6 Struktur Organisasi PT. Siaga Medika Abadi Karya

Sumber: Disusun oleh peneliti dan telah di verifikasi HRD PT. Siaga Medika Abadi Karya

Struktur organisasi tersebut kewenangan tertinggi dipegang oleh komisaris, yang kemudian membawahi *CEO*. *CEO* membawahi *HRD*, *Head Finance*, dan *Operational Manager*. Dibawah ketiga posisi tersebut mereka masih membawahi masing-masing divisi. Berdasarkan wawancara yang dilakukan pada 19 Juni 2022, menurut HRD PT. Siaga Medika Abadi Karya, setiap jabatan dan divisi yang ada di PT. Siaga Medika Abadi Karya memiliki *jobdesc* nya masing-masing.

1. HRD (*Human Resources Development*)

HRD atau *Human Resources Development* adalah orang yang menetapkan kebijakan dan peraturan di dalam perusahaan dan juga memastikan kebijakan dan peraturan tersebut dijalani oleh semua karyawan yang bekerja di PT. Siaga Medika Abadi Karya. HRD di PT. Siaga Medika

Abadi Karya juga melakukan penghitungan gaji. Tidak jarang juga HRD PT. Siaga Medika Abadi Karya juga melakukan evaluasi SOP dengan karyawan di divisi-divisi lain untuk melihat masalah-masalah yang terjadi di PT. Siaga Medika Abadi Karya.

2. Head Finance

Head Finance adalah orang yang memimpin bagian keuangan yang ada di PT. Siaga Medika Abadi Karya. Head Finance memiliki jobdesk sebagai pemimpin dan memberikan laporan mengenai keuangan kepada *owner*. Head Finance juga memastikan tidak adanya permasalahan yang terjadi di bagian keuangan. Head Finance juga membawahi 4 (empat) divisi lainnya yaitu divisi Pajak, Accounting, Piutang, dan Kasir.

a. Pajak

Divisi Pajak adalah orang yang pekerjaannya adalah mengurus perpajakan yang ada di PT. Siaga Medika Abadi Karya. Pekerjaan yang dilakukan sehari-hari adalah meringkas penjualan yang nantinya akan digunakan sebagai bukti pelaporan pajak PPN, PPh Final, dan lain sebagainya. Divisi pajak ini juga yang akan langsung menjadi perwakilan untuk berkomunikasi dengan *Account Representative* (AR) Pajak.

b. Accounting

Divisi Accounting adalah divisi yang melakukan pencatatan pembelian dan penjualan barang. Divisi Accounting terbagi menjadi 2 yaitu admin pembelian dan admin penjualan. Admin pembelian

bertugas untuk melakukan input pembelian ke dalam sistem dan mengatur jadwal pembayaran pembelian barang dagang. Sedangkan admin penjualan bertugas untuk melakukan input penjualan ke dalam sistem yang akan merilis faktur. Admin penjualan juga harus melakukan komunikasi kepada divisi Piutang terkait pelanggan yang akan di input penjualannya karena agar tidak terjadinya pelanggan belum membayar namun membeli barang lagi.

c. Piutang

Divisi Piutang adalah divisi yang mengerjakan data piutang pelanggan kepada perusahaan. Divisi Piutang ini melakukan kontrol dan *monitoring* kepada pelanggan lama dan pelanggan baru dalam memberikan kredit. Divisi Piutang yang membuat keputusan pelanggan berhak diberi kredit ataupun tidak. Divisi Piutang juga memiliki seorang *Collector* yang bekerja untuk bertemu pelanggan dan menagih hutangnya.

d. Kasir

Divisi Kasir adalah orang yang memegang uang untuk pengeluaran keperluan kantor. Divisi kasir yang memiliki kewenangan untuk melakukan pembelian keperluan kantor dan perancangan pengeluaran setiap bulannya. Divisi kasir juga berkewajiban untuk memasukkan uang pendapatan tunai ke dalam rekening bank perusahaan.

3. Operational Manager

Operational Manager adalah orang yang bekerja untuk memimpin jalannya perusahaan di sisi penjualan dan *marketing*. *Operational Manager* melakukan kontrol kepada setiap divisi di bawahnya agar bisa saling bekerja satu sama lain dengan baik. *Operational Manager* juga melakukan komunikasi kepada *Head Finance* untuk perihal piutang dan uang masuk dari pelanggan. Bawahan *Operational Manager* antara lain divisi *Sales & Marketing*, divisi Gudang, divisi Pengantaran, divisi IT, divisi *Customer Service*, dan divisi Digital.

a. Divisi Sales & Marketing

Divisi *Sales & Marketing* adalah divisi yang mencari pelanggan untuk terjadinya transaksi penjualan. Divisi *Sales & Marketing* setiap harinya pergi ke pelanggan yang sudah ditentukan oleh *Operational Manager* untuk mendapatkan penjualan. Divisi *Sales & Marketing* juga dibagi menjadi 3 kelompok yaitu bagian *Sales Hospital*, bagian *Product Specialist*, dan bagian Sales Retail. *Sales Hospital* adalah bagian yang mencari penjualan di rumah sakit, *Product Specialist* adalah orang yang memperkenalkan produk kepada calon pelanggan ataupun pelanggan, dan Sales Retail adalah mencari penjualan kepada pelanggan-pelanggan yang berada di ranah Retail (Contohnya: apotek, klinik, hotel, restoran, kantor, pabrik, dan lain sebagainya).

b. Divisi Gudang

Divisi Gudang adalah divisi yang mengatur dan memiliki kewenangan untuk mengeluarkan barang dagang yang tersimpan di dalam gudang.

Divisi ini memberikan *update* stok barang yang ada di gudang kepada divisi *Sales & Marketing* agar mengetahui barang apa yang bisa dijual. Divisi Gudang ini juga akan melakukan perancangan penambahan barang dagang kepada *Operational Manager*.

c. Divisi Pengantaran

Divisi Pengantaran adalah divisi yang mengatur pengantaran barang dagang kepada pelanggan. Setiap harinya divisi ini mengumpulkan faktur-faktur penjualan dan merancang rute pengantaran yang akan dilakukan oleh kelompok pengantaran. Setelah rancangan selesai, pengantaran mengantar barang dagang kepada pelanggan.

d. Divisi IT

Divisi IT adalah orang yang melakukan perawatan komputer yang ada di PT. Siaga Medika Abadi Karya. Selain itu, divisi IT juga melakukan pengembangan sistem yang ada di PT. Siaga Medika Abadi Karya. Pengembangan sistem tersebut dilakukan sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan berdasarkan evaluasi setiap divisi yang ada di PT. Siaga Medika Abadi Karya.

e. Divisi Customer Service

Divisi Customer Service adalah orang yang akan berhadapan dengan tamu-tamu yang datang ke PT. Siaga Medika Abadi Karya. Selain itu, divisi ini juga yang menjadi pertama kali berhadapan dengan orang lain melalui telepon PT. Siaga Medika Abadi Karya. Divisi ini juga melakukan evaluasi penjualan yang dilakukan divisi *Sales & Marketing*

dengan cara menelpon kembali pelanggan dan menanyakan pengalaman bertransaksi dengan PT. Siaga Medika Abadi Karya.

f. Divisi Digital

Divisi Digital adalah divisi yang melakukan pekerjaan menjadi admin media sosial dan e-commerce yang dimiliki oleh PT. Siaga Medika Abadi Karya. Divisi ini terbagi menjadi 2 kelompok yaitu *E-commerce* dan divisi Media Sosial. *E-commerce* menjadi admin dari *E-commerce* yang dimiliki oleh PT. Siaga Medika Abadi Karya dan melakukan *update* barang dan menjalankan penjualan online. Sedangkan media sosial bekerja sebagai membuat konten di media sosial yang dimiliki oleh PT. Siaga Medika Abadi Karya.