

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil Perusahaan

2.1.1 Sejarah Perusahaan

Semakin kompetitif persaingan pengantaran tepat yang waktu, status kiriman dan layanan yang prima menjadi modal utama suatu kelangsungan perusahaan kurir. PT. Satria Antaran Prima memulai kegiatan usahanya dalam bidang jasa pengiriman ekspres dan kargo. Dibentuk tahun 2013, PT. Satria Antaran Prima merupakan perintis jasa kurir dan kargo di Indonesia yang menggunakan sistem *online* di seluruh cabang maupun jaringan di seluruh Indonesia. PT. Satria Antaran Prima dikelola oleh para profesional dibidangnya selama puluhan tahun.

PT. Satria Antaran Prima diresmikan berdiri tahun 2014 oleh Bapak Budianto,S.E. Perusahaan ini memulai kegiatan di Jakarta dan dalam waktu beberapa bulan saja perusahaan ini telah memiliki puluhan cabang di seluruh Indonesia. Pusat kegiatannya adalah pengiriman barang antar kota dan pengiriman *billing statement* perbankan ke seluruh daerah Indonesia.

Pendatang baru di bisnis jasa kurir ini tidak bisa disepelekan. Bagaimana tidak baru Agustus 2014 lalu beroperasi tapi PT. Satria Antaran Prima melejit menjadi pemain jasa kurir dengan memiliki 45

jumlah cabang utama. Sedangkan cabang pembantunya mencapai 200 tersebar di Kota Madya. Jaringan bisnisnya-pun sudah berada di 34 Provinsi dan 400 Kabupaten dan memiliki 800 tenaga kurir yang tersebar di berbagai wilayah Nusantara. Belum lagi PT. Satria Antaran Prima juga memiliki sekitar 50 agen *franchise* di Jabodetabek.

Pesatnya pertumbuhan PT. Satria Antaran Prima tidak mengejutkan jika melihat manajemen yang berdiri di belakangnya. Mereka adalah orang-orang berpengalaman bekerja di perusahaan jasa kurir ternama. Budiyanto Darmastono misalnya yang menjadi Direktur Utama. Dia merupakan *founder* dan *CEO NCS Courier* periode 1994-2013. Lalu ada Dendy Hartono, *General Manager SDM SAP* ini pernah bekerja sebagai *Senior Manager HRD NCS Courier* periode 2005-2014. Ada pula Arief Rahadi, Direktur Operasional SAP yang pernah bekerja di *JNE, NCS, dan ESL Courier*.

Pertumbuhan bisnis PT. Satria Antaran Prima-pun meroket pesat meski baru tahun lalu berdiri. Saat ini jumlah armadanya kian meningkat dengan memiliki 50 mobil. Jasa layanan yang ditawarkannya-pun macam-macam. Mulai dari kurir, *sea freight* (pengiriman *less container load* dan *full container load*), *air freight* via udara, *domestic cargo* dan internasional express, distribusi *city courier* dan luar kota, dan lain sebagainya.

Untuk mendukung berbagai layanannya perusahaan ini memiliki *warehouse management* yang berfungsi menangani

penyimpanan dan pengiriman, serta dukungan program pelanggan dalam menjalani usaha. Tidak sampai di situ, perusahaan ini juga mempunyai aplikasi atau *SAP Application* yang terhubung yaitu *desktop application (C#, SQL Server 2008 R2)*, *website/include tracing module (PHP/MySQL, jQuery)* dan *android*. “Ketiga aplikasi itu saling terhubung, sehingga ada relasi data dan sinkron. Jadi barang yang diantar itu bisa *real time online*, nilai tambah yang ditawarkan adalah *customer* bisa akses data via internet tentang keberadaan barangnya. Untuk *customer corporate*, mereka bisa akses data dan menarik laporan serta tagihan. memberi garansi paket yang hilang diganti, memberikan keamanan data kepada setiap -nya. memiliki kurir yang berpengalaman, kurir dibekali *handphone android* yang gunanya untuk memberikan laporan langsung ke *server* pusat apabila barang sudah sampai.

Selain sebagai salah satu perintis jasa kurir di Indonesia yang memiliki sistem *online* PT. Satria Antaran Prima juga satu-satunya kurir yang menggunakan HP android saat ini. “Dengan android kita bisa memantau keberadaan kurir per menit dan perdetik. Kita juga bisa mengetahui posisi kurir lewat GPS melalui android. Sehingga benar-benar *real time*. Meski terlihat mudah ditiru, android yang kita punya tidak sembarangan karena terdapat sistem dan aplikasi yang terhubung dengan pusat.

Dengan visi menjadi perusahaan kurir tercepat dan terpercaya di Nusantara, PT. Satria Antaran Prima menargetkan untuk membuka 1000 agen *franchise* di 2015. Oleh karena itu, ia merekrut dan mempertahankan pekerja-pekerja terbaik di bidangnya. “Semua kurir adalah pegawai tetap, tidak ada yang *freelance* maupun *outsourcing*. Karena mereka merupakan aset dan ujung tombak perusahaan, ungkapnya Untuk mencapai targetnya, perusahaan terus menggenjot pertumbuhan bisnisnya. Salah satunya dengan menawarkan peluang *franchise* menjadi agen PT. Satria Antaran Prima. Untuk menjadi agen konter, mematok investasi yang sangat rendah. Mulai dari Rp 1 juta hingga Rp 3,5 juta. Adapun pembagiannya adalah 25% untuk agen, dan 75% untuk perusahaan karena semua keperluan kita yang tanggung.

2.1.2 Visi dan Misi PT. Satria Antaran Prima (SAP)

A. Visi

Menjadi perusahaan kurir tercepat dan terpercaya di nusantara

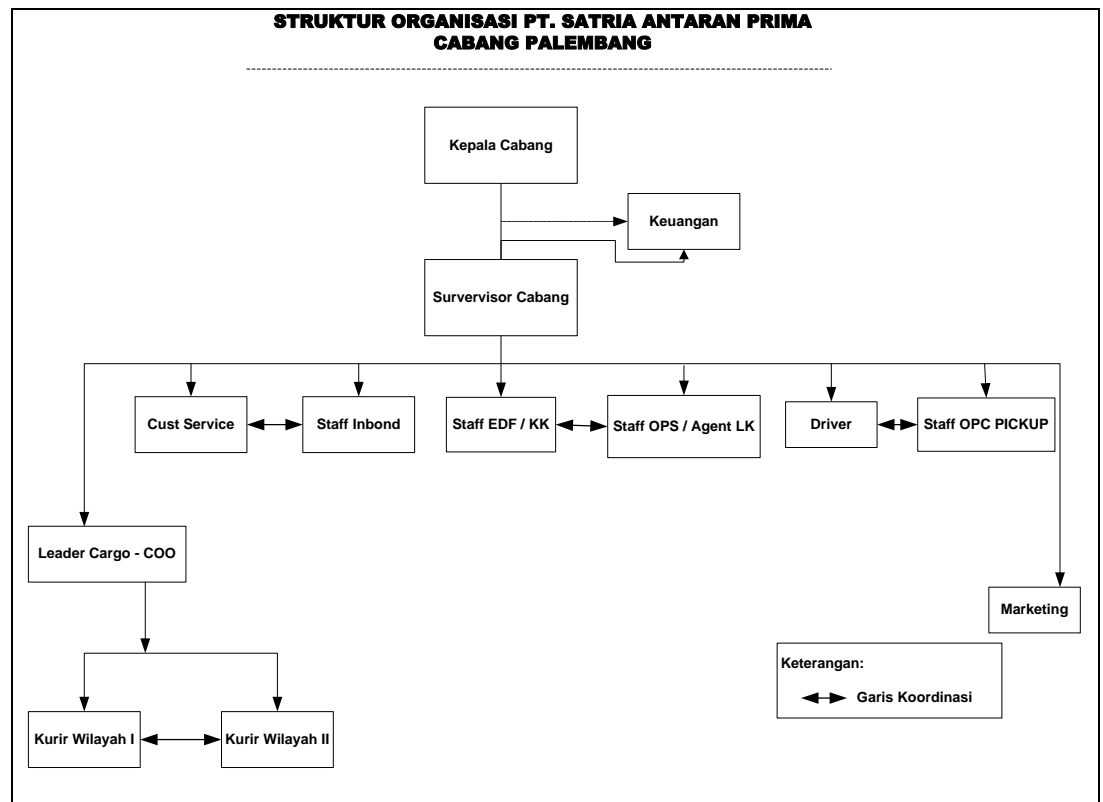
B. Misi

1. Meningkatkan manfaat bisnis bagi pelanggan dan rekan kerja.
2. Merekrut, menghasilkan dan mempertahankan karyawan karyawan terbaik.
3. Menuntut komunikasi yang terus menerus dengan seluruh anak perusahaan untuk memastikan keefektifan kerja tim yang sosial dan terpadu.

4. Menyediakan tambahan pelayanan yang memudahkan pelanggan dan rekan kerja.
5. Meningkatkan *upgrade* teknologi terbaru.

2.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi menjelaskan tingkat dari jabatan pada PT. Satria Antaran Prima (SAP) Palembang yang dapat dilihat pada gambar 2.1.



Sumber: PT. Satria Antaran Prima (SAP) Palembang

Gambar 2.1 Struktur Organisasi

2.1.4 Tugas dan Wewenang

1) Kepala cabang

- a. Bertanggung jawab mengawasi kinerja bawahannya guna kemajuan perusahaan.
- b. Bertanggung jawab atas kemajuan perusahaan.
- c. Menilai kinerja karyawan perusahaan.

2) Supervisor cabang

- a. Mengawasi kinerja masing-masing divisi yang ada dibawah tanggung jawabnya.
- b. Membuat laporan kemajuan perusahaan terhadap kepala cabang.

3) Keuangan

- a. Bertanggung jawab mengurus pengeluaran dan pemasukan perusahaan.
- b. Memberikan laporan pengeluaran dan pemasukan terhadap supervisor dan kepala cabang setiap bulannya.
- c. Membuat laporan keuangan perusahaan setiap bulannya.

4) Marketing

- a. Bertugas mencari klien baru untuk menggunakan jasa perusahaan.
- b. Membuat penawaran kepada perusahaan lain untuk memakai jasa perusahaan.
- c. Bertanggung jawab mempertahankan klien yang sudah ada untuk terus memakai jasa perusahaan.

5) Customer service

- a. Melayani *customer* yang melakukan pengiriman.
- b. Menanggapi komplain dari pelanggan.
- c. Memberikan laporan pengiriman *customer* kepada staff *inbound* dan *outbound* .

6) Staff Inbound dan Outbound

- a. Bertanggung jawab terhadap barang masuk dan keluar.
- b. Bertanggung jawab untuk meng-input pengiriman dari pelanggan yang diserahkan dari *customer service*.

7) Staff EDP Kartu Kredit

- a. Bertanggung jawab terhadap keluar masuk kartu kredit.
- b. Bertanggung jawab membagikan kartu kredit kepada setiap kurir untuk didistribusikan sesuai alamat.
- c. Membuat laporan status kartu kredit untuk dilaporkan ke bank kartu kredit yang bersangkutan.

8) Staff OPS atau Agen Luar Kota

- a. Bertanggung jawab terhadap pengiriman diluar daerah Palembang.
- b. Melakukan pengiriman barang keluar kota.

9) Staff OPS atau Pickup

- a. Bertanggung jawab mengambil barang dari pelanggan.
- b. Bertanggung jawab dalam melakukan tagihan terhadap pelanggan

10) Driver

- a. Bertanggung jawab melakukan pengambilan dan pengiriman barang dari bandara.
- b. Melakukan pengiriman barang-barang besar dalam kota.

11) Leader kargo

- a. Bertanggung jawab mengenai paket yang masuk dan keluar.
- b. Bertanggung jawab membagikan paket terhadap kurir sesuai wilayah masing-masing.
- c. Mengambil laporan paket dari kurir.

12) Kurir

- a. Bertanggung jawab mendistribusikan paket sesuai alamat.
- b. Bertanggung jawab mendistribusikan kartu kredit .
- c. Membuat laporan mengenai status paket dan kartu kredit.