

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan PT Rimba Kencana

PT Rimba Kencana didirikan pada tahun 1985 oleh Bapak Tanto Wadimuljo di Jalan Janti No. 1, Malang, Jawa Timur. PT Rimba Kencana bergerak di bidang produksi badan bus untuk kebutuhan seperti *seat recliner*, *seat slider*, kunci kaca, dan lain-lain.. Pada tahun 1992, PT Rimba Kencana memperluas lini produknya untuk memproduksi suku cadang bus antara *sunroof*, *electric bus mirror*, bus *interior lamp*, *recliner* untuk bus, kunci bagasi, dan lain-lain. Dengan latar belakang tersebut dan modernisasi fasilitas pada akhir tahun 2006 PT Rimba Kencana memulai produksi kursi bus. Berbagai perkembangan dan upaya perusahaan untuk menghasilkan kursi yang baik, fleksibel dan memberikan kenyamanan yang dibutuhkan konsumen menjadikan kursi PT Rimba Kencana sebagai salah satu kursi yang terkenal hingga saat ini.

Semangat untuk maju dan etos kerja yang tinggi telah membuat PT Rimba Kencana mampu bertahan menghadapi krisis ekonomi dan pergantian zaman, bahkan baik dari segi produk dan omzet masih mampu berkembang sebesar 20% - 30% per tahun (Permadi, 2022). Sejak Juli 2011, kepemimpinan perusahaan telah dialihkan dari Bapak Tanto Wadimuljo kepada Bapak Permadi, M.Sc. Kedepannya, PT Rimba Kencana berkomitmen untuk menjadi inovator terdepan bagi perusahaan *autoparts* Indonesia.

2.2 Visi Misi PT Rimba Kencana

Visi

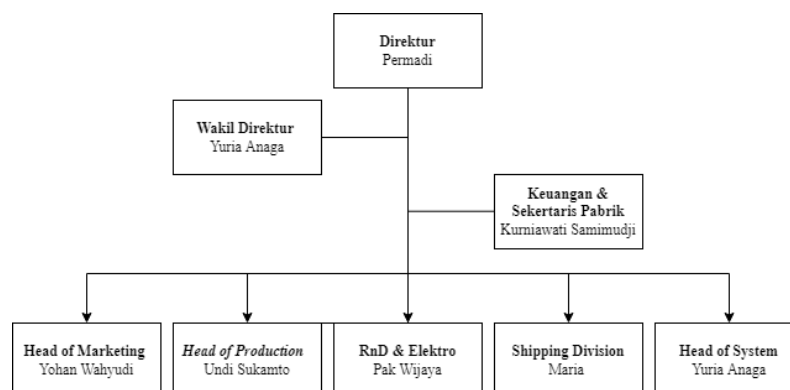
"Menjadi *innovator* terdepan bagi perusahaan *autoparts* Indonesia."

Misi

1. Mewujudkan perusahaan *autoparts* yang kuat, unggul, inovatif, profesional, dan berdaya saing dengan menyeimbangkan struktur bisnis, strategi pertumbuhan bisnis, dan pengelolaan portofolio perusahaan.
2. Membangun sinergi yang baik dan berkesinambungan dengan para pemegang saham, *customer*, *supplier*, dan semua mitra usaha.
3. Mengembangkan Sumber Daya Manusia (SDM) dan budaya perusahaan yang bertopang pada manajemen yang prima.
4. Berkontribusi positif terhadap pengembangan sosial masyarakat dan kelestarian lingkungan hidup.

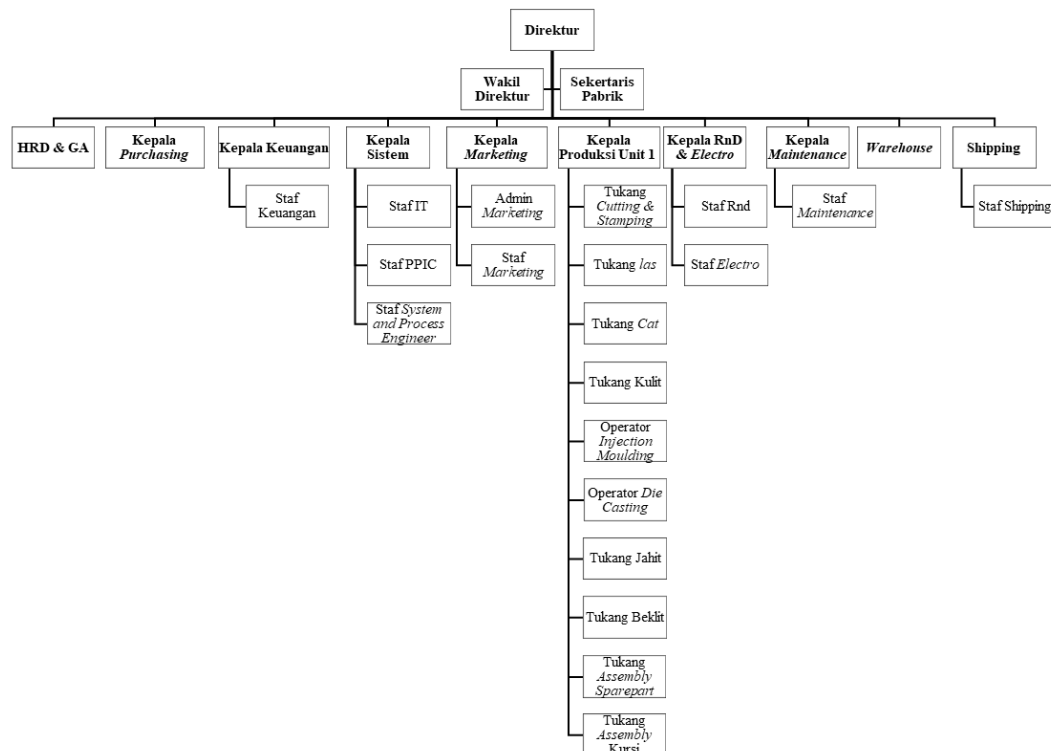
2.3 Struktur Organisasi PT Rimba Kencana

Berikut merupakan struktur organisasi PT Rimba Kencana Malang:



Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan
Sumber : PT Rimba Kencana (2022)

Direktur	: Bapak Permadi
Wakil Direktur	: Ibu Yuria Anaga
<i>Head of Marketing</i>	: Bapak Yohan Wahyudi
<i>Head of System</i>	: Ibu Yuria Anaga
<i>Head of Production</i>	: Bapak Undi Sukamto
<i>Head of Electro</i>	: Bapak Rachmat Widjaya
<i>Head of Accounting</i>	: Ibu Kurniawati Samimudji
<i>Shipping</i>	: Ibu Maria



Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan Revisi 2022
Sumber : Data diolah Penulis (2022)

Gambar di atas merupakan gambar struktur organisasi PT Rimba Kencana 2022 sebelum revisi. Terdapat 33 jabatan yang ada pada perusahaan yang meliputi Direktur, Wakil Direktur, Sekertaris Pabrik, HRD & GA, *Purchasing*,

Keuangan, Staf Keuangan, *Head of System*, IT, PPIC, *Process*, *Head of Marketing*, Admin *Marketing*, Staf *Marketing*, *Head of Production*, *Cutting & Stamping*, *Welding Painting*, *Leather*, *Injection plastic*, *Diecasting*, *Assembly Sparepart*, *Assembly Kursi*, Beklit, Jahit, Kepala RnD & Elektro, Staf R&D, Staf Electro, *Head of Maintenance*, Staf *Maintenance*, *Shipping*, Staf *Shipping*, *Warehouse*.

2.4 Deskripsi Pekerjaan

Berikut adalah deskripsi pekerjaan sesuai dengan struktur organisasi PT Rimba Kencana tahun 2022.

1. Direktur
 - a. Memimpin, mengelola, mengarahkan, mengawasi, dan mengkoordinasi jalannya perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.
 - b. Membuat keputusan yang berhubungan dengan perusahaan.
 - c. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas pada perusahaan.
 - d. Merencanakan kegiatan ke depannya yang akan berjalan pada perusahaan.
2. Wakil Direktur
 - a. Membantu direktur dalam menjalankan perusahaan.
 - b. Membantu direktur dalam pengambilan keputusan.
 - c. Melaksanakan tanggung jawab yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan perusahaan.

3. *Marketing*

- a. Membuat perencanaan dan koordinasi jadwal produksi dan pengiriman.
- b. Mengawasi karyawan divisi *marketing* agar menjalankan tugasnya dengan baik.
- c. Menjalin hubungan dan melayani *customer* dengan baik.
- d. Membuat penawaran dan penagihan kepada *customer*.
- e. Memastikan dan memasukkan *order* kepada bagian produksi.
- f. Melakukan koordinasi jadwal pengiriman produk.
- g. Bertanggung jawab dan mengikuti sistem pemasaran perusahaan untuk menjaga kepuasan pelanggan dan efisiensi perusahaan.

4. *Produksi*

- a. Melakukan kordinasi jadwal produksi.
- b. Melakukan kontrol kualitas bahan baku dan barang produksi.
- c. Memastikan stok bahan baku tidak mengalami kekurangan.
- d. Memastikan bahan baku yang datang sesuai dengan pesanan.
- e. Mengawasi karyawan produksi agar menjalankan tugasnya dengan baik.
- f. Melakukan pengecekan persediaan bahan baku.
- g. Membantu kepala produksi dalam menjalankan kegiatan produksi.

5. *Electro*

- a. Melakukan koordinasi jadwal pemasangan bagian *Electronik* pada produk.

- b. Melakukan pemasangan bagian Elektronik pada produk.
 - c. Memastikan produk dapat berfungsi dengan baik.
 - d. Melakukan pengecekan persediaan Elektronik yang diperlukan.
6. Keuangan
- a. Bertanggung jawab dalam proses bulanan dan proses akhir tahun (utang, piutang, penerimaan kas, buku besar, dan lainnya).
 - b. Mengawasi laporan anggaran perusahaan.
 - c. Membuat laporan keuangan (laba rugi, rekap penjualan, rencana anggaran biaya).
7. Pengiriman
- a. Menyiapkan dokumen pengiriman.
 - b. Menyiapkan produk yang akan dikirim.
 - c. Bertanggung jawab dalam pengiriman produk sesuai jadwal yang telah diterbitkan oleh divisi *marketing*.

Deskripsi pekerjaan di atas ini sudah tidak relevan dengan yang ada di lapangan, hal ini dikarenakan adanya penambahan jabatan dan struktur organisasi terbaru pada PT Rimba Kencana. PT Rimba Kencana juga belum memiliki spesifikasi jabatan, sehingga melalui proyek ini akan dibuat analisis jabatan yang terdiri atas deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan untuk seluruh divisi pada perusahaan sesuai dengan situasi yang terjadi saat ini.

2.5 Segmentasi

Segmentasi pada PT Rimba Kencana dibagi menjadi dua berdasarkan *business to business* (B2B) dan *business to consumer* (B2C). B2B merupakan bentuk transaksi yang dilakukan antar bisnis oleh satu perusahaan dengan perusahaan lainnya (Miletsky & Smith, 2009). B2C merupakan model penjualan secara langsung dari bisnis ke konsumen yang merupakan *end user* atau pengguna akhir (Arviana, 2021).

Pada PT Rimba Kencana, segmen B2B yaitu perusahaan yang memiliki bidang usaha transportasi baik darat dan laut. Adapun usaha transportasi darat yang menjadi segmen pasar PT Rimba Kencana dapat dibagi menjadi 3 yaitu usaha travel, usaha karoseri, dan kereta api. Usaha transportasi laut yang menjadi segmen pasar PT Rimba Kencana yaitu kapal feri. Jumlah armada terbagi atas 3 skala yaitu skala kecil, skala sedang, dan skala besar. Namun konsumen perusahaan didominasi oleh perusahaan dengan armada yang besar.

Tabel 1. Usaha Travel (Bus dan Hi Ace)

Skala	Jumlah Armada	Nama Klien
Kecil	<4	-
Sedang	4-10	Limas
Besar	>10	Rosalia Indah, Marissa Holiday, Juragan 99, dan sebagainya

Sumber : Data Diolah Penulis (2022)

Tabel 2. Usaha Karoseri (Bus)

Tipe Bus	Seat Capacity	Nama Klien
Big Bus	50-60 kursi	Adiputro
Medium Bus	35 kursi	Tentrem
Micro Bus (Elf)	15 kursi	Ediputra

Sumber : Data Diolah Penulis (2022)

Tabel 3. Usaha Transportasi Lain

Jenis Transportasi	Nama Klien
Kapal Feri	D'Camel
Kereta Api	KAI

Sumber : Data Diolah Penulis (2022)

Segmen B2C pada PT Rimba Kencana tertuju pada individual dengan mayoritas orang adalah laki-laki yang memiliki hobi akan interior mobil, namun tidak menutup kemungkinan individu tersebut adalah perempuan. Pada individual, memiliki kelas sosial ke atas dengan rata-rata pekerjaan pengusaha, memiliki tipe mobil minimal Alphard, dan berada pada kota besar seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, dan sebagainya.

PT Rimba Kencana selalu mengutamakan kenyamanan pelanggan dengan interior yang baru dan terawat. Strategi *positioning* yang diterapkan terbagi menjadi 3 yaitu harga, kualitas produk, dan fitur produk. Strategi harga yang diterapkan adalah semakin bagus kualitas dan banyaknya spesifikasi yang diminta oleh pelanggan, maka semakin tinggi harga. Strategi kualitas produk yang diterapkan adalah produk yang dijual tentunya menggunakan bahan yang sesuai dengan pasar dan berstandar nasional Indonesia (SNI), sehingga memiliki daya tahan yang tidak perlu diragukan lagi. Strategi fitur produk yang diterapkan adalah menyediakan berbagai macam fitur tambahan untuk produk seperti *legrest*, *footrest*, tablet, desain yang modern, dan mengikuti perkembangan zaman.

2.6 Produk PT Rimba Kencana

Berikut ini merupakan beberapa produk yang dijual atau ditawarkan PT Rimba Kencana:

1. *Custom made*

Selain produksi kursi yang sudah terdaftar di katalog, perusahaan juga menyediakan layanan pesanan khusus seperti pembuatan sofa, *sleeper*, dan kebutuhan *custom* lainnya.

2. Kursi

PT Rimba Kencana memproduksi kursi yang berkualitas tinggi untuk penggunaan *outdoor* dan *indoor*. Produk dari perusahaan ini berfokus pada kebutuhan *van*, minibus, bus, kereta api, kapal, dan kursi kantor. Produk dari perusahaan ini memiliki ciri khas berupa jenis kain atau kulit yang beragam, jenis jahitan, pola, warna *frame*, dan warna plastik. PT Rimba Kencana membuat setiap produknya berbeda dengan kompetitor lainnya, hal ini dilihat dari pola dan semua *part* yang dibuat oleh perusahaan itu sendiri.

Berikut merupakan daftar produk yang dijual atau ditawarkan PT Rimba Kencana:

Tabel 4. Daftar Produk PT Rimba Kencana

No	Nama Barang	Harga
1	TY Y231 (tanpa <i>armrest</i>)	Rp1.190.000
2	TY Y231 (+ <i>armrest</i>)	Rp1.430.000
3	TY Y231 Belakang (tanpa gas spring)	Rp1.050.000
4	TY Y231 (geser)	Rp1.530.000
5	TY Y232 (geser)	Rp1.125.000
6	TY Y232	Rp1.505.000

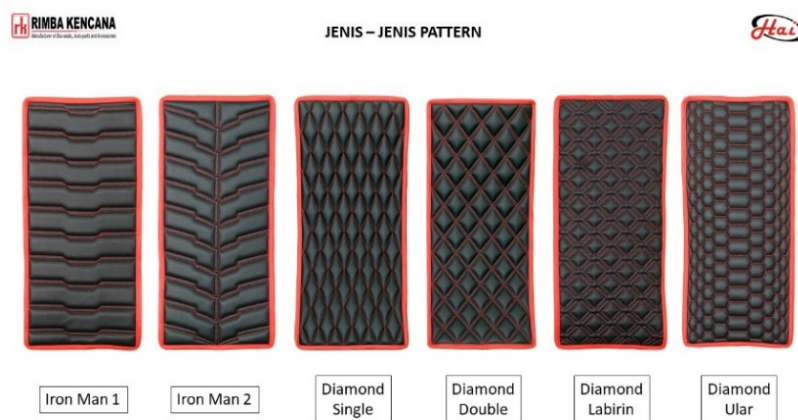
No	Nama Barang	Harga
7	TYY231 jumbo	Rp1.580.000
8	TYY231 jumbo belakang (tanpa gas spring)	Rp1.150.000
9	TYY231 jumbo (tanpa armrest)	Rp1.280.000
10	TCC241 standar	Rp1.705.000
11	TCC241 standar belakang (tanpa gas spring)	Rp1.305.000
12	TCC241 jumbo	Rp1.805.000
13	TCC241 jumbo Belakang (tanpa gas spring)	Rp1.405.000
14	TCC241 jumbo X cushion	Rp2.080.000
15	TCC241 jumbo X cushion belakang (tanpa gas spring)	Rp1.705.000
16	<i>Super executive</i>	Rp7.150.000
17	<i>Super executive electric</i>	Rp10.500.000
19	<i>Super executive electric + rotasi</i>	Rp11.700.000
19	<i>Sleeper</i>	Rp7.500.000
19	<i>Guide`</i>	Rp1.500.000
20	<i>Tour Leader (armrest)</i>	Rp1.580.000
21	<i>Tour Leader (tanpa armrest)</i>	Rp1.280.000
22	<i>Tour Leader TYY jumbo</i>	Rp1.680.000
23	TCC supir (<i>sliding, armrest</i> komplit)	Rp2.000.000
24	<i>Legrest TYY jumbo /TCC/TCC jumbo X cushion</i>	Rp575.000
25	<i>Legrest super executive</i>	Rp660.000
26	<i>Legrest lipat TCC</i>	Rp850.000
27	<i>Legrest lipat super executive</i>	Rp910.000
28	<i>Armrest komplit RL</i>	Rp175.000
Hitungan <i>armrest super executive per seat</i>		
29	<i>Armrest super executive komplit (pakai kaki) single seat</i>	Rp2.500.000
30	<i>Armrest super executive komplit (tanpa kaki) single seat</i>	Rp2.200.000
31	<i>Armrest super executive komplit (pakai kaki) double seat</i>	Rp1.250.000
32	<i>Armrest super executive komplit (tanpa kaki) double seat</i>	Rp1.100.000
33	<i>Armrest super executive komplit jalan (pakai kaki) double seat</i>	Rp625.000
34	<i>Armrest super executive kompli Jalan (tanpa kaki) double seat</i>	Rp550.000
Harga Jahitan		
35	Standar / Harjay	FREE
36	Siung / Spesial	Rp120.000
37	Tumpuk biasa / Tumpuk siung / Setra	Rp170.000
38	Tumpuk GIIAS 2019	Rp205.000
39	GIIAS 2019 tanpa tumpuk	Rp155.000
40	Juragan 99	Rp170.000
41	Tambahan siung	Rp35.000

No	Nama Barang	Harga
<i>Harga Pattern</i>		
42	Ironman 1	Rp35.000
43	Ironman 2	Rp70.000
44	<i>Diamond Single</i>	Rp125.000
45	<i>Diamond Double</i>	Rp200.000
46	Ular	Rp200.000
47	Labirin	Rp200.000
48	27 Trans	Rp70.000
49	Vtrans	Rp200.000
50	Juragan (Diamond 3D)	Rp400.000
51	Muji Jaya (Diamond 3D)	Rp400.000

Sumber: PT Rimba Kencana (2022)

Berikut adalah beberapa contoh gambar produk yang dijual oleh PT Rimba

Kencana:



Gambar 3. Jenis-Jenis *Pattern*
Sumber : PT Rimba Kencana (2021)



Gambar 4. Kursi TYY231
Sumber : PT Rimba Kencana (2021)



Gambar 5. Kursi TCC241 Jumbo
Sumber : PT Rimba Kencana (2021)



Gambar 6. Kursi Super *Executive*
Sumber : PT Rimba Kencana (2021)

Berikut ini adalah layanan yang diterima konsumen apabila membeli produk dari PT Rimba Kencana :

1. *Repair*

Keunggulan dari PT Rimba Kencana adalah menerima segala bentuk *repair*. Pelanggan dapat melakukan perbaikan kursi lama yang dimiliki agar terlihat baru dan nyaman digunakan. *Repair* produk hanya dilakukan untuk produk dari PT Rimba Kencana.

2. Pengiriman dan Instalasi

Semua barang yang keluar dari perusahaan akan diberi label yang jelas untuk menghindari kesalahan pengiriman. Selain itu, PT Rimba Kencana selalu memastikan setiap produknya terakit dan terpasang dengan benar sesuai dengan permintaan *customer*.