

## BAB III

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1. Sejarah Perusahaan.

P.T. Komunikaindo Sembadasejati adalah sebuah perusahaan berbentuk perseroan yang bergerak di bidang pembangunan sebagai '*contractor and developer*'. Perusahaan yang berdiri pada tanggal 24 April 1990 ini semula terletak di jalan Kendangsari III/51, Surabaya, namun kemudian memindah lokasi kantornya ke jalan Jemur Andayani XVI/11, Surabaya.

Perusahaan berdiri dengan tujuan memborong segala macam pekerjaan bangunan, jalan, jembatan, irigasi dan lain sebagainya, sebagai perencana, pelaksana, pengawas dan pemelihara, termasuk sebagai instalatur listrik, telepon, gas, air leiding, dan lain-lain usaha dalam bidang pemborongan.

Perusahaan berdiri dengan susunan pengurus sebagai berikut:

Direktur Utama : Ir. Jimmy Kaware

Direktur : Priyanta Lumantarna

Komisaris Utama : Ir. Hendra Lumantarna

Komisaris : Archie Jauwena

Adapun proyek-proyek yang telah terselesaikan oleh perusahaan ini antara lain penyelesaian struktur dan finishing pada Jembatan Merah Plaza, juga pada Terminal

Tambak Oso Wilangun, juga pembangunan proyek gedung Bank Pacific, Bank Danamon, BDNI, Hotel Tunjungan, Gedung Graha Pangeran, dan masih banyak lagi.

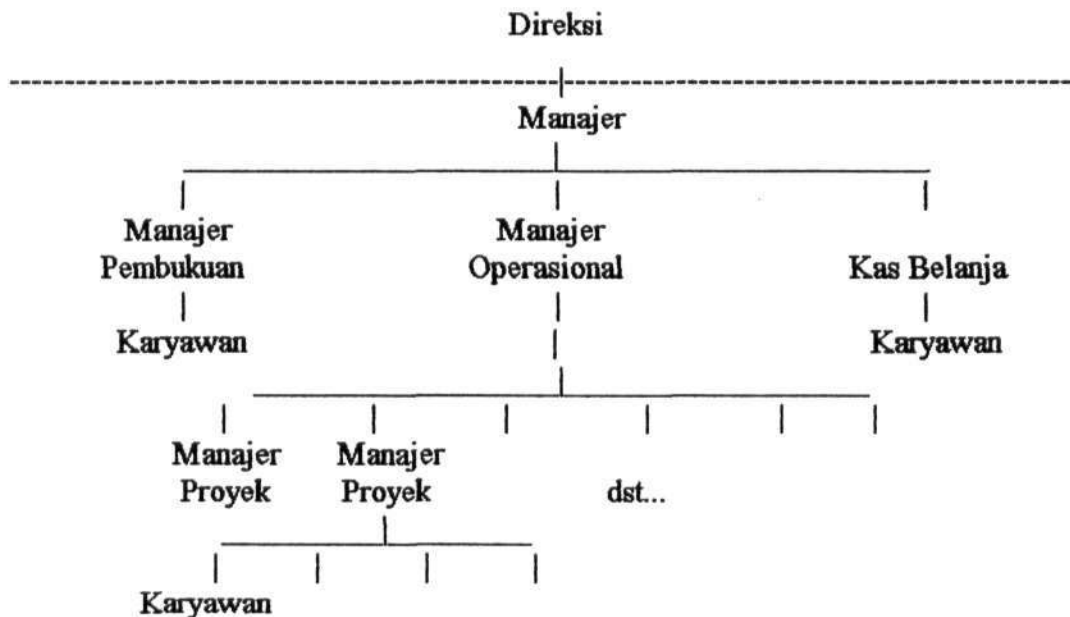
Pada beberapa proyeknya perusahaan ini bertindak sebagai sub kontraktor dari P.T. Murthy Kurnia Utama (P.T. MKU), hal ini dikarenakan beberapa personil pendiri perusahaan ini sebelum mendirikan perusahaan sendiri adalah merupakan karyawan dari P.T. MKU.

### 3.2. Struktur Organisasi.

Adapun bentuk bagan perusahaan ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2

Struktur Organisasi Perusahaan.



Sumber: Intern.

Bagan tersebut tampak begitu sederhana karena perusahaan adalah sebuah perusahaan kecil, namun jika perusahaan berkembang, maka masing-masing bagian tersebut dapat dikembangkan lagi.

Dan definisi tugas dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

**Direksi :** Terdiri dari pemegang saham perusahaan.

**Presiden Manajer :** Mendapat otoritas penuh dan bertanggung - jawab pada direksi untuk melaksanakan kebijaksanaan perusahaan.

**Manajer Pembukuan :** Bagian pembukuan bertugas dalam bidang pencatatan pengeluaran, dan pemasukan pada perusahaan, juga membukukan keuntungan dan kerugian proyek yang ditangani oleh manajer operasional

**Manajer Operasional :** Bagian Operasional adalah bagian yang menjalankan proyek - proyek, untuk itu Manajer Operasional ini membawahi Manajer-Manajer Proyek. Manajer Operasional ini bertanggung jawab kepada Presiden Manajer dalam hal pemakaian keuangan untuk operasional proyek.

**Kas Belanja :** Bagian Kas Belanja bertanggung jawab kepada Presiden Manajer dalam hal hubungannya dengan bank, berkaitan dengan pengeluaran dan pemasukan valuta.

**Manajer Proyek :** Bertanggung - jawab kepada Manajer Operasional atas masing - masing proyek yang dikerjakan/ditugaskan.

### 3.3. Sistem Pembayaran Proyek.

Dalam sistem pembayaran proyek, perusahaan ini menggunakan sistem *percentage of completion method* yang sering pula disebut sistem progress. Contoh perhitungan dengan sistem progress dari perusahaan dapat dilihat pada Lampiran 1 dan 2 yang diambil dari pembangunan Gedung Panti Surya yang sedang ditangani oleh perusahaan.

Adapun perhitungannya adalah sebagai berikut:

- Untuk penawaran harga dari perusahaan kepada customer :

$$\text{Harga} = \text{Volume} \times \text{Harga Satuan}$$

Dimana:

Volume adalah jumlah yang harus dikerjakan / dipasang oleh perusahaan dalam rangka penyelesaian proyek.

Contoh: A.1. (data dapat dilihat pada Lampiran 1)

Lantai Keramik 30 x 30 harus dipasang seluas 380 m<sup>2</sup>, dimana harga satuan per m<sup>2</sup> adalah Rp.30.000,- maka harganya adalah  $380 \times 30.000 = 11.400.000$ .

Harga Total + Fee = Harga yang harus dibayar customer.

Contoh:

$$\text{Harga Total} = \text{Rp. } 254.506.502,85$$

$$\text{Fee } 7,5 \% = \text{Rp. } 254.506.502,85 \times 7,5 \% = \text{Rp. } 19.087.987,71$$

Harga yang harus dibayar oleh customer:	Rp. 254.506.502,85
	Rp. 19.087.987,71
	----- +
	Rp. 273.594.490,56

- Untuk perhitungan progress:

$$\text{Nilai Progress} = \frac{\text{Harga}}{\text{Harga Total}} \times 100 \%$$

Contoh: A.1. (data dapat dilihat pada Lampiran 2)

$$\text{Nilai Progress} = \frac{11.400.000}{254.506.502,85} \times 100 \% = 4.48$$

$$\text{Progress Dalam \%} = \frac{\text{Jumlah terselesaikan}}{\text{Volume yang Ada}} \times 100 \%$$

Progress Bulan Ini = Progress Dalam % x Nilai Progress

Progress Saat Ini = Jumlah Progress Bulan Ini per Item

Contoh: A.1. (data Lampiran 2)

Jika pada bulan ini terselesaikan / terpasang keramik seluas 200 m<sup>2</sup>, sedangkan volume seluruhnya yang harus terpasang adalah 380 m<sup>2</sup>, maka:

$$\text{Progress Dalam \%} = \frac{200}{380} \times 100 \% = 0,53$$

$$\text{Progress Bulan Ini} = 0,53 \times 4,48 = 2,3744$$

Penagihan pembayaran akan dikirimkan atau diajukan oleh perusahaan kepada customer pada saat progress bulan ini mencapai jumlah persen tertentu sesuai yang telah tercantum pada perjanjian. Pembayaran yang diberikan oleh customer (biasanya dalam bentuk cek atau sejenisnya) paling lambat harus dapat cair pada jangka waktu tertentu (biasanya dalam jangka kurang-lebih 1-10 hari) setelah penagihan.

Ketentuan pembayaran telah ditetapkan pada perjanjian awal antara perusahaan dan customer, dimana persen yang ditentukan (seperti pembayaran 20 % sebagai uang muka, pembayaran 20 % berikutnya setelah pekerjaan 25 % terselesaikan, dan seterusnya) tergantung pada tingkat pendekatan antara customer dan perusahaan pada perjanjian awal yang dibuat sebelum proyek mulai dilaksanakan.

Pada prakteknya, pembayaran oleh customer seringkali tidak dapat dicairkan sesuai dengan waktu yang telah disepakati, pembayaran seringkali mundur sampai jangka waktu beberapa hari lamanya atau bahkan diundur dan dibayar bersamaan dengan tahap pembayaran berikutnya, dan pada customer yang 'nakal' seringkali malah

pembayaran ditangguhkan hingga tidak dibayar sama sekali.

Pada perjanjian memang telah tercantum akan konsekwensi penuntutan oleh perusahaan kepada customer sampai ke jenjang pengadilan jika pembayaran tidak terselesaikan, atau perusahaan dapat menghentikan pembangunannya di tengah jalan dan menunggu hingga pembayaran terpenuhi, namun dalam prakteknya hal ini jarang dilakukan oleh perusahaan mengingat hubungan baik yang harus dijaga antara perusahaan dan customer. Seringkali yang terjadi adalah perusahaan tetap meneruskan pembangunan walaupun kewajiban pembayaran oleh customer belum dipenuhi, dikarenakan perusahaan masih terikat akan batas waktu penyerahan proyek. Hal inilah yang seringkali menjadi masalah besar bagi perusahaan kontraktor dewasa ini.