BAB III
PROFIL PERUSAHAAN

3.1 Sejarah

Pada tahun 1903 Michael J. Owens menciptakan mesin pembuat botol Ptahun 1929, Owens Bottle Company bergabung dengan Illinois Glass Company dan membentuk Owens-Illinois Company.

Pada tahun 1965, perusahaan berganti nama menjadi Owens-Illinois, Inc (O-I). O-I Jakarta diresmikan tanggal 22 Februari 1973 oleh presiden Suharto dengan nama PT. Kangar Consolidated industries (KCI). Merupakan Joint Venture antar Australian Consolidated Industrie dan pengusaha Indonesia yaitu Mohammad Hasan. Diawali dengan satu Furnace dan pada tahun 1980 Furnace kedua dibangun untuk meningkatkan produksi.

PT. Kangar Consolidated Industries merupakan Perusahaan Multinasional Corporation (MNC). *Glass Is Life* merupakan gerakan global untuk mendorong alasan dalam memilih kemasan kaca: rasa, kesehatan, berkelanjutan dan kualitas. Ini merupakan gerakan konsumen, suatu landasan untuk membangun kemitraan dengan pelanggan dan meyakini bahwa *Glass Is Life* adalah prinsip yang diyakini.

Gambar 3.1 Logo PT. KCI

OWENS-ILLINOIS

Sumber : PT. KCI

3.2. Produksi

PT. KCI memproduksi berbagai wadah kaca untuk kebutuhan peralatan makanan, farmasi dan kimia, minuman non-alkohol, minuman beralkohol, minuman anggur dan bir. Di Indonesia, perushaan yang sudah bekerja sama dengan PT. KCI yaitu :

- PT. Asia Health Energy Beverages
- PT. Djojonegoro C-1000
- PT. Multi Bintang Indonesia TBK
- PT. Ultra Prima Abadi (Orang Tua Goup)
- PT. Astaguna Wisesa
- PT. Beverindo Indah Abadi
- PT. Sinar Sosro

Berikut beberapa hasil produksi botol kaca PT. KCI dari beberapa perusahaan yang bekerja sama :

Gambar 3.2 Botol Produksi PT. KCI

PT. Astaguna Wisesa

PT. Djojonegoro C-1000

PT. Sinar Sosro

PT. Asia Health Energi Beverages

Sumber : PT. KCI

3.3 Lingkup Unit Kerja

3.3.1 Lokasi Unit Kerja Praktek

Kegiatan kerja praktek dilakukan di PT. KCI (Kangar Consolidated Industries) yang beralamat di jalan raya bekasi KM.24,5 Ujung Menteng, Jakarta Timur, kode pos 13960. Penulis ditempatkan dibagian Finance karena sesuai dengan materi yang akan dibahas yaitu tentang penerimaan kas.

3.3.2 Lingkup Penugasan

Penulis mendapatkan banyak pengetahuan dan kegiatan apa saja dilakukan tenaga kerja bagian Finance di perusahaan yang didampingi oleh pembimbing lapangan. Lingkup penugasan selama melaksanakan kegiatan kerja praktek yaitu mencari data-data yang dibutuhkan baik yang sudah ada ataupun mencari secara mandiri yang untuk kebutuhan laporan.

3.3.3 Rencana dan Penjadwalan kerja

Pelaksanaa praktek kerja dimulai dari tanggal 8 Maret 2019 sampai dengan tanggal 8 juni 2019 yang ditempatkan pada divisi finance bagian Account Receivable

3.4 Struktur Organisasi PT. KCI (Kangar Consolidated Industries)

PT. KCI dibimbing oleh President Director yang membawahi beberapa divisi yaitu :

1. Total Quality And Continous Improvement Manager, yang memiliki sub divisi:
   a. Technical Service
   b. Continous Improvment
2. Finance Director, yang memiliki sub divisi :
   a. IT
   b. Finance & Commercial Controller
3. HR Director, yang memiliki sub divisi :
   a. Organization Development
   b. Reward
   c. Payroll
   d. Recruitment
   e. Training
   f. Corporate Affair
4. Sales Director, yang memiliki sub divisi :
   a. Customer Support
   b. Category Sales
   c. Business Development
5. Supply Chain Director, yang memiliki sub divisi :
   a. Warehouse

b. Planning

c. Procurment

6. Plant Manager, yang memiliki sub divisi :

a. Unit Plan

b. Production Support

c. Plant Reliability

d. EHS

e. Quality

3.5 Visi dan Misi Perusahaan

Adapun visi dan misi PT. KCI yaitu :

1. Visi :

Bertanggung jawab dalam menyediakan solusi kemasan yang inovatif dan kompetitif untuk perusahaan makanan dan minuman termuka diseluruh dunia.

Penjabaran cara agar menang yaitu :

a. O-I akan menjadi pemasok kemasan kaca pilihan dalam industri makanan dan minuman global

b. O-I akan menjadi produsen segmen kemasan kaca global yang paling hemat biaya

c. O-I akan memperluas bisnisnya dipasar dan segmen berkembang yang menjanjikan

2. Misi :

Mewujudkan kesuksesan dimasa depan bagi para pelanggan, karyawan dan pemegang saham.

Penjabaran misi yang dapat dilakukan yaitu dengan cara :

a. Pelanggan : Kita selalu melakukan pelanggan dengan benar ! berfokus pada hubungan pelanggan dan membangun ketentraman jangka panjang
b. Segmentasi : Kita memberikan hal yang dihargai pelanggan ! mengoptimalkan segmen dasar dan memposisikan ulang ke segmen bernilai tinggi
c. Biaya : kita unggul dalam persaingan !
   Membuat bisnis yang kompetitif sekaligus berhemat untuk berinvestasi dalam jangka panjang
d. Ekspansi : kita mencapai sasaran baru !
   Memanfaatkan inovasi, teknologi pendobrak, dan investasi pertumbuhan yang ditargetkan
e. Karyawan dan organisasi : kita adalah tim pemenang !
   Bertransformasi untuk menciptakan organisasi yang efisien, interaktif, dan efektif.

Implementasi dari cara yang harus dilakukan adalah :

a. Satu tim : Membangun hubungan kolaboratif, berkomunikasi dengan kejujuran, akuntabilitas permintaan dan model, mengembangkan karyawan dan tim
b. Satu perusahaan : Menunjukkan kepemimpinan perusahaan, menyusun prioritas dan mengambil keputusan yang tepat
c. Satu rencana : Mendukung orientasi pada pelanggan, memberikan hasil