

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Profil Perusahaan

PT. Verena Multi Finance Tbk memulai usaha pembiayaan konsumen untuk kepemilikan mobil baru dan bekas pada tahun 2003. Pada saat itu, para pendiri Verena mempunyai keyakinan bahwa pasar pembiayaan otomotif akan bertumbuh sangat besar dan berkomitmen untuk mengembangkan Verena menjadi salah satu perusahaan pembiayaan ternama di Indonesia. Menyadari portofolio pembiayaan otomatis yang semakin besar, Verena perlu melakukan diversifikasi portofolio pembiayaan untuk menyeimbangkan risiko.

Dalam usianya yang hampir 13 tahun, Verena telah membangun keahlian dalam bisnis pembiayaan konsumen dan sewa guna usaha sehingga cukup disegani oleh para kompetitor. Keahlian ini merupakan hasil kerja keras seluruh manajemen dan karyawan Verena dalam membentuk citra perusahaan yang mudah dalam pengajuan pembiayaan, cepat dalam melayani konsumen dan mitra usaha, serta aman dalam penyimpanan jaminan pembiayaan.

Verena selalu berupaya melakukan perluasan jaringan dilokasi strategis yang mempunyai pertumbuhan ekonomis yang sehat dan industri unggulan. Prinsip kehati-hatian, sumber daya manusia yang kompeten, hubungan yang erat dengan mitra usaha, pelayanan pelanggan yang berkualitas, teknologi informasi yang terkini dan tepat guna, serta kerjasama manajemen yang solid beserta kerja seluruh karyawan untuk senantiasa meningkatkan kinerja menjadikan Verena siap

menghadapi tantangan masa depan untuk terus tumbuh dan berkembang secara sehat dan berkelanjutan.

4.2 Visi dan Misi

4.2.1 Visi

Menjadi perusahaan pembiayaan yang kuat dan memberikan nilai lebih bagi stakeholder.

4.2.2 Misi

1. Mengembangkan sumber daya manusia yang kompeten dan teknologi informasi yang tepat guna.
2. Memberikan pelayanan prima kepada pelanggan dalam bentuk pembiayaan konsumtif atau produktif dengan jaminan otomotif atau properti serta didukung jaringan kerja yang luas dan mitra kerja tercapai.

4.3 Tugas Pokok Dan Tanggungjawab PT. Verena Multi Finance Tbk Pekanbaru

1. Branch Manager

Merevisi, menunda dan membatalkan keputusan bawahan, melakukan teguran dan mengeluarkan surat peringatan pada bawahan, mengarahkan dan mengendalikan bawahannya agar mencapai tujuan kelompok target yang ditetapkan management dan membuat keputusan.

2. Marketing Head

Memantau pasar penjualan kendaraan diberbagai dealer, menyusun strategi penjualan , menentukan besarnya refund dengan persetujuan kepala cabang, membina dan memberikan arahan kepada marketing dalam melakukan survey, ikut menjaga hubungan baik dengan dealer dan meminta biaya pembatalan perjanjian kredit kepada dealer.

3. Marketing

Memberikan dan membantu calon konsumen mengisi form aplikasi permohonan pembiayaan, menawarkan kepada calon konsumen paket pembiayaan yang telah disetujui oleh kantor pusat, mengarahkan calon konsumen pada struktur kredit yang terbaik, melakukan survey kerumah calon konsumen dan melengkapi dokumen persyaratan kredit yang masih belum diserahkan oleh konsumen.

4. Branch Operation Head

Memeriksa keabsahan dan kelengkapan serta kebenaran baik terhadap data konsumen, memeriksa perjanjian kontrak yang sudah ditandatangani oleh konsumen dan dealer,memastikan transaksi teller, memastikan pekerjaan asuransi, mengontrol pengiriman kontrak kekonsumen dan memeriksa dan menyetujui daftar hadir karyawan serta lembur karyawan.

5. Asisten BOH

Mengatur bawahannya dalam bekerja serta mengawasi pekerjaan yang dilakukan karyawan tersebut dan menyampaikan maksud dari branch operation head pada perusahaan.

6. Branch Operation

Mengoordinasikan dan memonitoring kegiatan operasional cabang untuk memastikan aktivitas sehari-hari dan kualitas pelayanan cabang berjalan dengan baik, menjalankan fungsi operasi cabang secara keseluruhan sesuai dengan standar yang ada dan pengawasan dan pembinaan kinerja staff secara langsung maupun tidak langsung.

7. Credit Analisa

Memeriksa kelayakan dokumen persyaratan kredit calon konsumen, melakukan survey sampling kepada konsumen, membuat pemetaan dan pengumpulan data dan memberikan masukan kepada manajemen untuk memperbaharui kondisi kebijakan kredit.

8. Credit Investigasi

Melakukan survey investigasi atas kebenaran data calon konsumen dengan fakta dilapangan dan memberikan laporan hasil survey kepada kepala cabang terhadap hasil survey.

9. Collection Head

Mengelola overdue dan mengurangi atau memperkecil resiko kerugian dan mengejar target collection yang dibebankan oleh management.

10. Coordinator Field Collection

Mengatur dan mengawasi tugas atau pekerjaan bawahannya dalam bekerja serta menyampaikan maksud dari head collection pada perusahaan.

11. Field Collection

Melakukan penagihan pembayaran kepada konsumen yang sudah jatuh tempo, melakukan survey rumah ke rumah kantor ke kantor, menciptakan keadaan yang baik dengan konsumen dan sesama rekan kerja, mencapai target yang diberikan perusahaan, membuat laporan harian, mingguan, dan tahunan dan mengerjakan tugas-tugas yang ddiberikan perusahaan.

4.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Sebagaimana telah kita ketahui bahwa setiap perusahaan yang didirikan sudah pasti mempunyai tujuan. Untuk mencapai tujuan tersebut maka diperlukan suatu manajemen yang baik, yang mampu mengendalikan dan memanfaatkan tenaga kerja secara efektif dan efisien sehingga akan tercipta keseimbangan antar tujuan perusahaan dengan tujuan individu.

Struktur organisasi bagi suatu perusahaan sangat penting artinya, karena dalam struktur organisasi akan terlihat pembagian kerja dan tanggungjawab yang jelas sehingga dapat mempermudah dan mengarahkan serta mengawasi

pengaturan hubungan kerja individu-individu setiap karyawan dalam perusahaan. Hubungan kerja ini diciptakan sedemikian rupa sehingga tidak terjadi kesimpangsiuran yang dapat memboroskan tenaga kerja dan materi dalam pelaksanaannya.

Pembentukan struktur organisasi ini dimaksudkan agar wewenang dan tanggungjawab dapat dibagi sehingga pekerjaan mulai dari awal sampai akhir tidak dikerjakan oleh satu orang saja. Sejumlah aktivitas dalam perusahaan juga dibedakan dalam beberapa bagian (divisi) dimana besar kecilnya peranan karyawan dalam organisasi ditentukan oleh pembagian tugas yang ada dalam organisasi tersebut sehingga dapat berdaya guna dan berhasil guna.

Berikut ini dapat dilihat bagan/struktur organisasi PT. Verena Multi Finance Tbk Pekanbaru:

**Gambar 4.1 Struktur organisasi
PT. Verena Multi Finance Tbk Pekanbaru**

