

PT. CITRA VAN TITIPAN KILAT DI KOTA JAMBI

1980-2013

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana

Pendidikan Pada Program Studi Pendidikan Sejarah



FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS BATANGHARIJAMBI

2018

LEMBAR PERSETUJUAN

Dengan ini pembimbing skripsi menyatakan bahwa skripsi yang disusun oleh:

Nama : Nurul Huda
Nim : 1300887201018
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Program Studi : Pendidikan Sejarah
Judul Skripsi : PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi
1980-2013

Telah disetujui sesuai dengan prosedur, ketentuan dan peraturan yang berlaku untuk diujikan.

Jambi, 15 Februari 2018

Pembimbing I

Pembimbing II

Siti Heidi Karmela, S.S M.A

Nur Agustiningsih, M.Pd

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini telah diterima dan dipertahankan dihadapan Panitia Penguji Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Batanghari Pada :

Hari : Kamis
Tanggal : 15 Februari 2018
Pukul : 16.00 WIB s/d Selesai
Ruangan : Microteaching FKIP Universitas Batanghari
Program Studi : Pendidikan Sejarah
Judul Skripsi : PT. Citra Van Titipan Kilat Di Kota Jambi
1980-2013

PENGUJI SKRIPSI

JABATAN	NAMA	TTD
KETUA PENGUJI :	SITI HEIDI KARMELA, S.S MA	_____
SEKRETARIS :	NUR AGUSTININGSIH, M.Pd	_____
PENGUJI UTAMA :	SATRIYO PAMUNGKAS, S.Pd , M.Pd	_____
PENGUJI KEDUA :	AURORA NANDIA FEBRIANTI, M.Pd	_____

Di Sahkan Oleh :

Jambi, 15 Februari 2018

Diketahui,

Ka. Prodi Pend. Sejarah

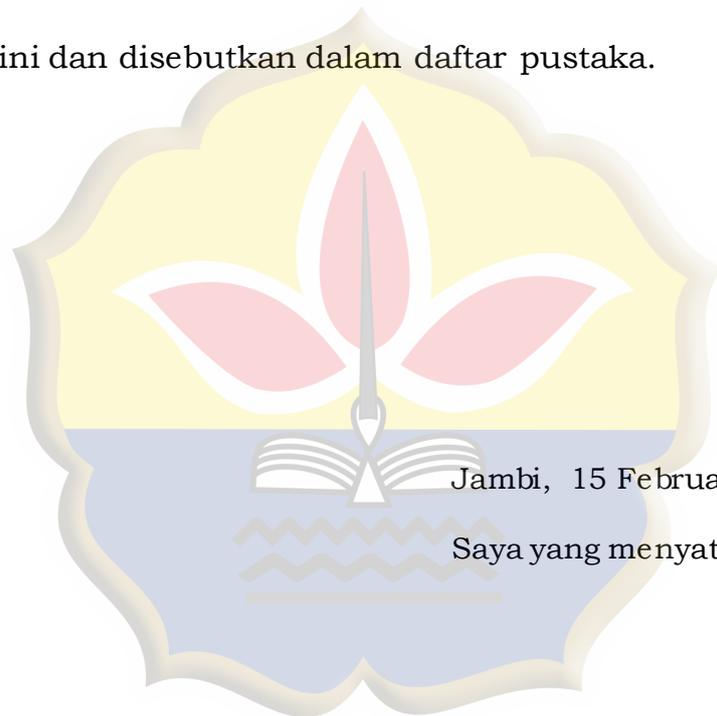
Dekan FKIP Univ. Batanghari

Siti Heidi Karmela, S.S MA

H. Abdoel Gafar, S.Pd, M.Pd

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar keserjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.



Jambi, 15 Februari 2018

Saya yang menyatakan,

Nurul Huda

Nim: 1300887201018

MO770

***"Pendidikan merupakan senjata paling ampuh
yang bisa kamu gunakan untuk merubah dunia"***

(Nelson Mandela)



DAFTAR SINGKATAN



ALS	: Antar Lintas Sumatera
ANS	: Aman Nyaman Sampai tujuan
BPS	: Badan Pusat Statistik
BT	: Bujur Timur
BUMN	: Badan Usaha Milik Negara
BUMD	: Badan Usaha Milik Daerah
CV	: Commanditaire Vennootschap
D3	: Diploma Tiga
DHL	: Dalsey, Hillblom and Lynn
HDS	: Holidays Service
IMS-GT	: Indonesia, Malaysia dan Singapore Growth Triangle
JAL	: Japan Airlines
JNE	: Jalur Nugraha Eka Kurir
KUHP	: Kitab Undang-undang Hukum Pidana
Km ²	: Kilometer Persegi
M ²	: Meter Persegi
MAS	: Malaysia Air Lines
MBG	: Money Back Gruantion
NPM	: Naikilah Perusahaan Minang
ONS	: One Night Service

PMTOH	:Perusahaan Motor Transport OndernemerHasan
PPJK	:Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanan
PT	: Perseroan Terbatas
REG	: Reguler
SIUP	: Surat Izin Usaha Perdagangan
SDM	: Sumber Daya Manusia
SMA	: Sekolah Menengah Atas
SS	: Spesial Service
TDPPT	: Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas
TDS	: Two Days Service
TIKI	: Titipan Kilat
TKS	: Titipan Kilat Soeprapto
TIKITA	: Titipan Kilat Wisata
TIKINDO	: Titipan Kilat Indonesia
TNT	:Trinitrotoluene
UU	: Undang-undang



GLOSARIUM

- Accounting : Suatu proses mencatat, mengklasifikasi, meringkas, mengolah dan menyajikan data, transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan
- Afdeeling :
Pemerintahansetingkatkabupatendimasa kolonialBelanda.
- Bios : Hidup atau kehidupan
- Brand : Kombinasi lengkap dari asosiasi yang orang bayangkan ketika mendengar sebuah nama perusahaan atau produk
- Comandite Veenontschap : Suatu persekutuan yang didirikan oleh seorang atau beberapa orang yang mempercayakan uang atau barang kepada seorang atau beberapa orang yang menjalankan perusahaan dan bertindak sebagai pemimpin
- Corporation : Mekanisme yang dibuat untuk memungkinkan berbagai pihak untuk memberikan kontribusi modal, keahlian, dan tenaga kerja untuk keuntungan maksimum dari semua
- Ekspedisi : Perjalanan yang dilakukan untuk tujuan tertentu, biasanya penjelajahan dan/atau penelitian
- Ekspres : Cepat/ Pesat
- Ekspansi : Aktivitas memperbesar/memperluas usaha yang ditandai dengan penciptaan pasar baru, perluasan fasilitas, perekrutan pegawai, dan lain-lain

Eksplisit	:Terus terang
Ekspor	: Penjualan barang ke luar negeri dengan menggunakan sistem pembayaran, kualitas, kuantitas dan syarat penjualan lainnya yang telah disetujui oleh pihak eksportir dan importir
Finansial	:Keuangan dan aset lainnya
Francise	: Badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.
Fouder	: Pendiri Perusahaan
Historiografi	: Ilmu yang mempelajari praktik ilmu sejarah, diwujudkan dalam berbagai bentuk termasuk metodologi sejarah dan perkembangan sejarah suatu disiplin akademik.
Implisit	: Termasuk (ket: terkandung) di dalamnya, namun tidak dijelaskan terang-terangan.
Impor	: Pengiriman Barang dari Luar Negeri Kedalam Negeri
Incoming	: Barang yang masuk
Insentif	: Kompensasi yang dirancang khusus untuk memotivasi kinerja
Kargo	:Barang bawaan atau bagasi
Logistik	: Sebuah proses mengenai penyimpanan, penyaluran dan pemeliharaan
Mall	:Tempat perbelanjaan
Motif	: Dorongan yang menggerakkan seseorang bertingkah laku dikarenakan adanya kebutuhan

Multidispliner	: Penggabungan beberapa disiplin untuk bersama-sama mengatasi masalah tertentu
Open Recruitmens	: Membuka Lowongan Pekerjaan
Office Boy	:Karyawan pesuruh
Out Going	: Barang Yang Keluar
Oral history	: Oral history
Onderafdeeling	: Sub daerah bagian dari afdeeling
Otonom	: Kesatuan masyarakat hukum yang mempunyai batas daerah tertentu, yang berwenang mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat.
Partnership	:Bentuk organisasi dan kerja sama bisnis, sebuah perusahaan gabungan, yang dimiliki bersama oleh beberapa badan hukum dan swasta
Pick Up	: Kendaraan truk ringan yang memiliki kabin tertutup dan bak terbuka
Plywood	: Papan material yang tersusun dari beberapa lapis kayu melalui proses perekatan dan pemampatan
Pendidikan formal	: Pendidikan yang dilaksanakan secara terstruktur dan berjenjang.
Pendidikan non formal	: Jalur pendidikan di luar pendidikan formal
Perintis	: Orang yg memulai mengerjakan sesuatu
Pioner	: Pelopor
Residensi	: Daerah setingkatprovinsidimasakolonialBelanda.

Route	: Proses untuk memilih jalur yang hendak dilalui atau ditempuh.
Restrukturisasi	: Penataan Kembali struktur organisasi
Segmen	: Pengguna yang membeli lini produk
Skill	: Kemampuan
Social system	: Sistem social sebagai suatu kompleks aktivitas serta tindakan berpolad manusia dalam masyarakat.
Shooping center	: Pusat perbelanjaan
Society	: Sekelompok orang yang membentuk sebuah system, dimana sebagian besar interaksi adalah antara individu-individu yang berada dalam kelompok tersebut.
Trayek	: Lintasan kendaraan umum atau rute untuk pelayanan jasa angkutan
Waralaba	: Salah satu bentuk kerja sama

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan keberadaan PT.Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi mulai dari berstatus perwakilan hingga menjadi cabang utama periode 1980-2013. Metode penelitian yang digunakan adalah metode sejarah meliputi tahapan heuristik, kritik sumber, interpretasi, dan historiografi. Sumber sejarah yang digunakan antara lain : arsip atau dokumen perusahaan, buku-buku, skripsi, tesis, dan rujukan tambahan dari internet, ditambah wawancara dengan informan yang berkaitan dengan topik penelitian.

Didalam penelitian ini digunakan pendekatan teoritis yang bersifat multidisipliner dengan menerapkan konsep ilmu-ilmu sosial yaitu pendekatan ekonomi untuk menghitung keuntungan dari penjualan produk dan pelayanan PT.Citra Van Titipan Kilat. Selain itu juga untuk mengetahui tingkat kesejahteraan pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan operasional PT. Titipan Kilat Jambi (Ket : Karyawan dan agen). Pendekatan lain yang digunakan adalah pendekatan sosiologis yang menitikberatkan pada pembahasan interaksi sosial antara lain; pimpinan dengan agen, pimpinan dengan karyawan, antar sesama karyawan, karyawan dengan konsumen, dan antara sesama konsumen.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Keberadaan PT.Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi semenjak dibawah pengelolaan Ratna Nilam dan PT.Titipan Kilat Jambi sebagai badan usahanya, memperlihatkan *progresitas* dalam bentuk perluasan pelayanan dengan mendirikan agen-agen di Kota Jambi. Dengan demikian baik PT.Citra Van Titipan Kilat maupun PT. Titipan Kilat Jambi sama-sama mendapatkan keuntungan yang besar dari segi finansial. Namun dalam perkembangannya tidak dapat di pungkiri PT.Titipan Kilat Jambi dihadapkan dengan beberapa perusahaan jasa titipan lainnya yang menjadi kompetitor di Kota Jambi.

Kata Kunci : PT.Citra Van Titipan Kilat Jambi, Sejarah, Perkembangan Perusahaan.

KATA PENGANTAR

الشُّكْرُ أَكْرَمُ عِلْمٍ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Syukur Alhamdulillah akhirnya penulisan skripsi yang berjudul: **“PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi 1980-2013”** dapat diselesaikan. Pertama Saya bersyukur atas berkat dan rahmat Allah S.W.T yang memberikan kesehatan hingga skripsi ini selesai. Selain itu saya ucapkan terimakasih setelah mendapat dukungan dan dorongan yang tidak henti-hentinya diberikan oleh berbagai pihak selama ini. Motivasi-motivasi yang diberikan kepada saya sangat membantu moral sehingga memberikan semangat dan kekuatan untuk segera menyelesaikannya, walaupun melalui proses yang panjang, mulai dari proses pengumpulan data sampai pada akhir penulisan.

Pertama kali saya menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada Ayah dan Ibu beserta keluarga tercinta atas kesabarannya telah memberikan kasih sayang, dorongan moral maupun materi, dan kepercayaan kepada saya selama ini. Terima kasih kepada Sanca Hui Pamajaya selaku pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Wellyana Hui sebagai Direktur Keuangan dan Firman Lubis yang telah memberikan fasilitas sehingga dapat membantu dalam mendapatkan sumber-sumber yang sangat diperlukan untuk menyusun skripsi ini. Ucapan terima kasih juga saya haturkan kepada Siti Heidi Karmela S.S MA selaku Ketua Program Studi Pendidikan Sejarah Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Unbari, dan juga selaku dosen pembimbing I. Terima kasih juga saya ucapkan kepada Nur Agustiningsih, M.Pd selaku dosen pembimbing II dengan sabar memberikan perhatian serta gagasan

dan bimbingannya dalam penyelesaian skripsi ini. Dan tidak terlupa juga ucapan terima kasih kepada Drs. UjangHaryadi, Drs. Junaidi T Noor MM, Drs. Arif Rahim M.Hum, Drs. Sastri M.Pd, Paryanto S.Pd M.Pdi, Drs. Kasiono M.Pd, Satriyo Pamungkas, S.Pd, Abd. Rahman, S.Pd, MA, Aurora Nandia Febrianti, M.Pd selaku dosen/staf pengajar Program Studi Pendidikan Sejarah Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Unbari.

Selain itu, ucapan terima kasih juga saya haturkan kepada seluruh kawan-kawan seperjuangan di Program Studi Pendidikan Sejarah baik kelas reguler maupun kelas Non reguler angkatan 2013.

Kepada semua kalangan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih sebanyak-banyaknya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kepentingan ilmu pengetahuan. Akhirnya, saya ucapkan terima kasih dan selamat membaca.

Jambi, 15Februari 2018

Nurul Huda

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
DAFTAR SINGKATAN	vi
GLOSARIUM	viii
INTISARI	xii
PRAKATA	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR BAGAN	xix

BAB I. PENDAHULUAN

A. LatarBelakang Masalah	1
B. Permasalahandan Ruang Lingkup	5
C. Arti Penting dan Tujuan	7
D. Landasan Teoritis dan Pendekatan	8
E. Tinjauan Pustaka	13
F. Metode Penelitian dan Sumber.....	14
G. SistematikaPenulisan.....	17

BAB II. GAMBARAN UMUM PT. CITRA VAN TITIPAN KILAT

A. Pembentukan dan Ekspansi Perusahaan	20
B. Produk dan Pelayanan	29

BAB III. PT. CITRA VAN TITIPAN KILAT DI KOTA JAMBI

A. Pembentukan dan Kondisi PT.Citra Van Titipan Kilat Sebelumnya	35
B. Waralaba Ratna Nilam dan Perkembangannya	41
C. Aktivitas Pengelola dan Proses Penitipan/ Pengiriman barang	47
D. Pendapatan dan Keuntungan.....	56

BAB IV. PERANAN PT. CITRA VANTITIPAN KILAT

DI KOTA JAMBI

A. Pelopor Perusahaan Jasa Titipan	64
B. Meningkatkan Kesejahteraan Karyawan dan Agen ...	68
C. Memenuhi kebutuhan Konsumen dan Menambah Sumber Pendapatan Daerah.....	72

BAB V. PENUTUP

Kesimpulan	74
------------------	----

DAFTAR PUSTAKA	77
----------------------	----

DAFTAR INFORMAN	79
-----------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Peta Kota Jambi	80
Lampiran 2	Peta Kecamatan Pasar Jambi	81
Lampiran 3	Pendiri PT. Citra Van Titipan Kilat	82
Lampiran 3	Kantor PT.Citra Van Titipan Kilat	83
Lampiran 5	Kantor PT. Titipan Kilat Jambi	85
Lampiran 6	Kegiatan Ulang Tahun Bersama Anak Yatim.....	86
Lampiran 7	Kegiatan Bongkar Muat Barang Kiriman.....	87

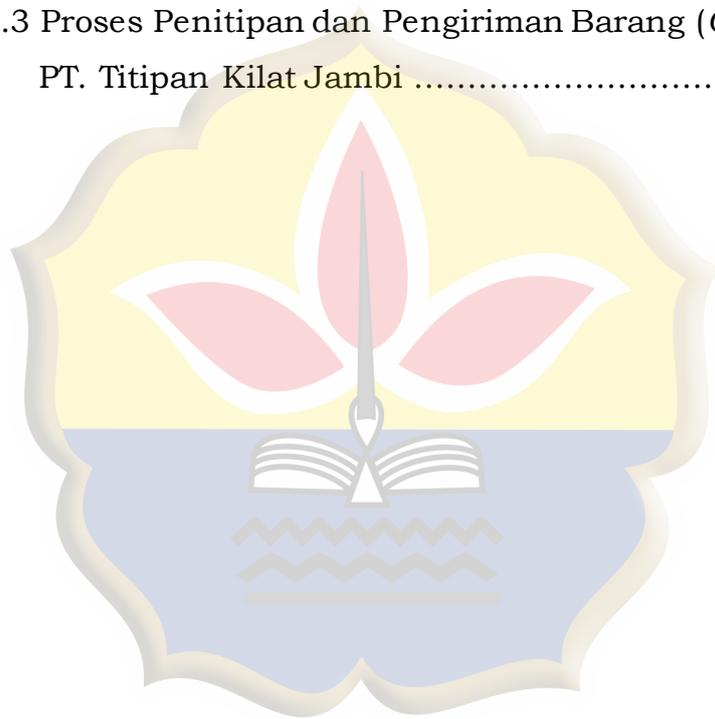


DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jumlah Agen PT. Titipan Kilat Jambi Di Kota Jambi 2005-2013	46
Tabel 3.2 Tarif Penggunaan Produk di PT. Titipan Kilat Jambi 1987-2013.....	58
Tabel 3.3 Jumlah Penjualan Produk di PT. Titipan Kilat Jambi (Out Going) 2000-2013	60
Tabel 3.4 Pendapatan PT. Titipan Kilat Jambi Tahun 2000-2013	62
Tabel 4.1 Perkembangan dan Jumlah Perusahaan Jasa Titipan 1995-2005	65

DAFTAR BAGAN

Bagan 3.1 Struktur Organisasi PT. Titipan Kilat Jambi	49
Bagan 3.2 Proses Penitipan dan Pengiriman Barang (Incoming) PT. Titipan Kilat Jambi	53
Bagan 3.3 Proses Penitipan dan Pengiriman Barang (<i>Out Going</i>) PT. Titipan Kilat Jambi	54



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan akan jasa pengiriman barang adalah hal penting yang harus dipenuhi setiap manusia sebagai individu maupun makhluk sosial dalam kehidupan bermasyarakat.¹ Kebutuhan tersebut tentu saja memerlukan kehadiran penyedia jasa yang tepat, untuk memastikan barang kiriman sampai pada waktu dan tempat yang telah ditentukan.²

Keberadaan dan perkembangan jasa pengiriman barang di Indonesia memiliki corak tersendiri sesuai dengan zaman atau periodesasinya masing-masing. Dilihat dari historisnya jasa pengiriman barang telah ada sejak zaman kolonial Belanda, yakni dengan cara memanfaatkan tentara kolonial dan pribumi sebagai kurir untuk mengantarkan berbagai kebutuhan seperti; surat, dokumen, logistik, hingga persenjataan. Jasa pengiriman barang pada saat itu tidak di usahakan, melainkan hanya untuk

¹ Ade Maman Suherman, *Aspek Hukum Dalam Ekonomi Global*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002) hal. 17

² Dalam kegiatan pemasarannya disebut juga pendistribusian yaitu menyampaikan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen guna memenuhi kebutuhan manusia.

memenuhi kebutuhan dalam menjalankan roda pemerintah kolonial di seluruh daerah mulai dari tingkat *residensi*, *afdeling*, hingga *onder-afdeling*.³

Setelah memasuki perodesasi kemerdekaan, jasa pengiriman barang tidak hanya berfungsi sebagai pendukung kegiatan pemerintahan saja, melainkan juga berfungsi ekonomis ketika sektor jasa pengiriman barang menjadi lapangan usaha yang berorientasi pangsa pasar, apalagi diusahakan pihak swasta. Kemajun industri di sektor jasa khususnya pengiriman barang mencerminkan situasi usaha yang kompetitif bagi perusahaan-perusahaan penyedia jasa.

Maka dari itu beberapa perusahaan milik pengusaha jasa pengiriman cara melakukan waralaba kepada pengusaha lokal di daerah-daerah. Untuk mendapatkan keuntungan dari bisnis ini, mereka secara bersama-sama membangun jaringan usaha dengan memperluas dan memperkuat *segmen* pasar melalui standarisasi pelayanan jasa pengiriman barang yang diinginkan oleh semua orang agar dapat terus bertahan.

Salah satu penyedia jasa yang khusus bergerak di sektor pengiriman barang adalah CV. Titipan Kilat, kemudian berganti

³ Yeni Nur fiana Dewi, PT. Pos Indonesia Cabang Purworejo, *Skripsi* (Yogyakarta: FIS UNY, 2012), hal 82. ;

badan usaha menjadi PT (ket: Perseroan Terbatas) di beri nama PT. Citra Van Titipan Kilat, hingga sekarang dikenal dengan TIKI (ket: penjelasan tentang TIKI lihat Bab II). Perusahaan ini menjadi perintis sekaligus *pioneer* dalam industri jasa penitipan dan pengiriman barang berskala besar yang menguasai pasar mulai dari tingkat lokal hingga nasional. Pada perkembangan berikutnya juga muncul perusahaan penyedia jasa seperti ; DHL, JNE, ESL, Cahaya Logistik, First Logistics, Dakota Cargo, Pandu Logistics, dan lainnya.

Fenomena kerja sama dalam kegiatan usaha PT.CV Titipan Kilat yang dibangun oleh Soeprpto dan Nuraini Soeprpto. Ditambah lagi bergabungnya Irawan Saputra, Gideon Wiraseputra dan Raphael Rusmadi sebagai salah satu contoh kekuatan pemilik modal dalam menggerakkan industri jasa khususnya dibidang penitipan dan pengiriman barang. Sehingga PT. Citra Van Titipan Kilat sangat berpengaruh dan memiliki daya tarik tersendiri, tidak bisa dipungkiri bahwa strategi penguasaan pasar serta program pelayanan yang ditawarkan menjadikan PT. Citra Van Titipan Kilat sebagai pilihan utama dalam industri jasa pengiriman barang di Indonesia.

Penguasaan atas pasar inilah menyebabkan PT. Citra Van Titipan Kilat dengan *brand* nama TIKI secara bertahap mulai

membangun jaringan usahanya hingga ke daerah. Tidak hanya di Jawa, PT. Citra Van Titipan Kilat juga membuka jaringan usahanya diluar Jawa seperti di Sumatera, termasuk Kota Jambi. Pada tahun 1980 merupakan mulainya aktivitas dengan status perwakilan PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi. Kemudian dewan direksi memutuskan melakukan kerjasama dalam bentuk *waralaba* dengan Ratna Nilam di tahun 1987, menjadi awal pengelolaan dibawah menejemen yang tergabung dalam badan usaha PT. Titipan Kilat Jambi sebagai cabang PT. Citra Van Titipan Kilat.

Kehadiran PT. Citra Van Titipan Kilat dan PT. Titipan Kilat Jambi sebagai badan usaha pengelola sangat berperan penting untuk memenuhi kebutuhan penduduk di Kota Jambi khususnya dalam hal penitipan dan pengiriman barang, bahkan telah menjangkau seluruh ibu kota kabupaten di Provinsi Jambi. Tidak hanya memenuhi kebutuhan pangsa pasar saja, melainkan PT. Citra Van Titipan Kilat juga membawa pengaruh yang sangat signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah khususnya Kota Jambi.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka timbul rasa ketertarikan untuk melakukan penelitian lebih lanjut guna mengetahui keberadaan PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi

dan perusahaan pengelolanya di Kota Jambi. Karena secara faktual, PT. Citra Van Titipan Kilat adalah perintis sekaligus *pioneer* kemunculan perusahaan jasa lainnya dalam industri jasa titipan dan pengiriman barang berskala besar yang mampu menggerakkan roda perekonomian di Kota Jambi.

B. Permasalahan dan Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah “Keberadaan PT. Citra Van Titipan Kilat sebagai perusahaan jasa titipan dan pengiriman barang pertama di Kota Jambi periode 1980-2013”. Sehingga penelitian ini akan difokuskan pada; Bagaimanakah sejarah dan perkembangan PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi. Dan sejauh mana peranan dan pengaruh perusahaan pengelolanya sebagai penyedia jasa pertama di Kota Jambi di sepanjang periode tersebut.

Persoalan pertama akan membahas tentang latar belakang pembentukan dan ekspansi PT. Citra Van Titipan Kilat berupa perluasan jaringan di Kota Jambi, dari status perwakilan hingga menjadi cabang utama setelah melakukan kerjasama dalam bentuk waralaba dengan Ratna Nilam. Selanjutnya akan mendeskripsikan aktivitas PT. Titipan Kilat Jambi sebagai badan usaha pengelola mulai dari pembagian tugas dan wewenang,

proses penitipan dan pengiriman barang, hingga proses rekrutmen karyawan. Oleh karena PT. Citra Van Titipan Kilat adalah sebuah perusahaan, maka juga akan dibahas pendapatan dan keuntungan dari jumlah penjualan produk dan pelayanan tersebut.

Persoalan kedua akan menggambarkan peranan dan pengaruh khususnya PT. Titipan Kilat Jambi sebagai badan usaha pengelola bagi kemajuan industri jasa penitipan dan pengiriman barang di Kota Jambi. Selain itu juga akan membahas peranan PT. Titipan Kilat Jambi dalam memenuhi kebutuhan penduduk Kota Jambi. Tidak hanya menggambarkan peranan dan pengaruh PT. Titipan Kilat Jambi sebagai penyedia jasa saja, melainkan juga akan dilihat pengaruh PT. Titipan Kilat Jambi dalam meningkatkan kesejahteraan pemilik serta kesejahteraan pihak-pihak yang terlibat sebagai pendukung eksistensinya di Kota Jambi (ket : karyawan, dan agen), maupun bagi prekonomian Kota Jambi yaitu berupa penciptaan lapangan kerja baru.

Lingkup spasial penelitian ini adalah di Kota Jambi, khususnya Kecamatan Pasar Jambi dan Kecamatan Jambi Selatan. Karena kedua kecamatan tersebut merupakan lokasi berdirinya kantor sekaligus menjadi tempat pemasaran produk pelayanan PT. Citra Van Titipan Kilat dan perusahaan pengelolannya. Namun tidak menutup kemungkinan kecamatan

lainnya, yang secara administratif masuk dalam wilayah Kota Jambi juga menjadi lingkup spasial dalam penelitian ini.⁴

Sedangkan lingkup temporal meliputi tahun 1980-2013. Batasan awal tahun 1980 merupakan angka tahun mulainya aktivitas PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi, setelah itu barulah adanya pemberian hak atas *brand* TIKI kepada Ratna Nilam serta mendirikan perusahaan pengelolanya untuk memperluas jaringan pemasaran di Kota Jambi. Sedangkan tahun 2013 ialah disebut masa keemasan PT. Titipan Kilat Jambi karena keberhasilannya mendominasi pengiriman barang di Kota Jambi. Ditambah lagi dengan segala inovasi mulai sistem operasional, peremajaan angkutan barang, hingga peningkatan SDM karyawan/ti. Hal ini semata-mata dilakukan dalam usaha pelayanan publik.

C. Arti Penting dan Tujuan

Penulisan tentang perusahaan penyedia jasa pengiriman barang ditingkat lokal khususnya di luar Jawa masih relatif sedikit jumlahnya, karena terbatasnya informasi dan gagasan mengenai perkembangan pada lokasi geografis dan kehidupan

⁴ Kecamatan lain yang menjadi bagian dari Kota Jambi adalah Kecamatan Telanaipura, Jambi Timur, Pasar Jambi, Jelutung, Kota Baru, Pelayangan, Danau Teluk ; Lihat *Refleksi 50 Tahun Pembangunan* (Bappeda Provinsi Jambi bekerjasama dengan BPS Provinsi Jambi, 2013), hlm 23-24

masyarakat yang berbeda. Oleh karena itu, penulisan ini diharapkan memiliki arti penting dalam penulisan sejarah ekonomi di Indonesia sebagai salah satu sumbangan informasi maupun gagasan mengenai perkembangan sejarah ekonomi di tingkat lokal, yaitu di Kota Jambi sehingga dapat memperkaya khasanah informasi maupun gagasan dalam penulisan sejarah ekonomi Indonesia di tingkat nasional. Selain itu dapat dijadikan sumber referensi bagi siapa saja yang mendalami tentang PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi.

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk menjelaskan keberadaan PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi sebagai perusahaan penyedia jasa milik swasta pertama. Serta menggambarkan semua aktivitas yang dilakukan PT. Citra Van Titipan Kilat di dalam setiap kegiatan operasionalnya. Tujuan berikut adalah untuk menganalisa peranan dan pengaruh keberadaan perusahaan pengelolanya yakni PT. Titipan Kilat Jambi terhadap pihak-pihak yang terlibat baik di dalam maupun diluar manajemen.

D. Landasan Konseptual dan Pendekatan

Sejarah perusahaan merupakan bagian dari mikro dari sejarah ekonomi. Sejarah perusahaan mencakup semua aktivitas para pengusaha di masa lampau sebagai disiplin ilmu dan

mempunyai sifat-sifat yang khusus terutama menyangkut hal-hal berupa catatan keputusan orang yang mencari keuntungan barang dan jasa.⁵ Perusahaan dapat di definisikan sebagai suatu lembaga yang diorganisasikan dan dijalankan untuk menyediakan barang atau jasa yang diperuntukkan bagi masyarakat dengan *motif* atau *insentif* keuntungan.⁶

Salah satu jenis perusahaan adalah perusahaan jasa, yaitu perusahaan yang memiliki kegiatan memproduksi dan menyediakan berbagai macam pelayanan misalnya keamanan dan kemudahan kepada konsumen yang membutuhkannya. Dengan kata lain perusahaan jasa tidak menawarkan produk yang jelas bentuknya namun dapat dirasakan manfaat dari pelayanan yang diberikan.⁷

⁵ Ralph W. Hidy “ Sejarah Perusahaan”, dalam Taufik Abdullah dan Abdurrachaman Surjomiradjo (ed), Ilmu Sejarah dan Historiografi : *Arah dan perspektif* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1985) hlm. 186.

⁶ Heidjirachman Ranu Pandojo, *Pengantar Ekonomi Perusahaan Buku I* (Yogyakarta : BPFE,1982) hlm. 18

⁷ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Teori dan Praktek, (Jakarta: Salemba Empat, 2011) hal. 42-43 : Pada praktiknya jasa bisa dilihat dari dua sudut pandang yang berbeda yaitu *pertama*, jasa dipandang sebagai produk utama. *Kedua*.jasa sebagai layanan pendukung suatu produk. Oleh karena itu, pengetahuan tentang jasa bukan hanya bermanfaat bagi pengelola bisnis jasa namun juga untuk pengelola bisnis barang.

Berkenaan dengan perusahaan jasa khususnya bergerak dibidang pengiriman barang, pelayanan yang dimaksud menurut Moenir merupakan kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dengan landasan faktor *materiel* melalui sistem, prosedur dan metode tertentu dalam rangka usaha memenuhi kepentingan orang lain sesuai dengan haknya.⁸ Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa pelayanan dalam perusahaan jasa pengiriman barang ialah segala bentuk upaya yang diselenggarakan atau dilaksanakan secara sendiri atau bersama-sama dalam suatu organisasi untuk memberikan pelayanan secara efektif dan efisien.

Pengiriman barang sendiri memiliki pengertian yang kompleks. Berdasarkan beberapa literatur mengatakan bahwa pengiriman barang adalah tindakan memberikan atau mendistribusikan sesuatu (ket : sebagai barang maupun surat) dari satu lokasi ke lokasi lain.⁹ Sedangkan menurut lembaga logistik Indonesia pengiriman barang diartikan lebih luas lagi yaitu mempersiapkan pengiriman fisik barang dari gudang ketempat

⁸ H. A. S Moernir, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia* (Jakarta : Bumi Aksara, 2006) hal.26

⁹ Anton Gusmawan, *Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Memilih Jasa Pengiriman*, *Skripsi*, (Jakarta : FEB UIN SH, 2011), hlm. 48

tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman, serta dalam kondisi sesuai dengan persyaratan penanganannya.¹⁰

Dari definisi yang dikemukakan di atas, memberikan penjelasan bahwa kegiatan pengiriman barang bukan hanya mengantarkan barang kepada konsumen saja, tetapi juga diperlukan kelengkapan dokumen dan kondisi barang yang akan dikirim sesuai dengan persyaratan penanganan barang tersebut. Selain itu perlu digaris bawahi bahwa kegiatan pengiriman merupakan bagian dari kegiatan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan.¹¹

Beranjak dari itu, hal pokok yang harus ada dalam perusahaan jasa titipan dan pengiriman barang adalah struktur organisasi, permodalan, dan operasional.¹² Struktur organisasi adalah susunan antara bagian dan posisi dalam perusahaan yang bertujuan untuk membantu, mengatur, mengarahkan usaha dan

¹⁰ Lembaga Logistik Indonesia, 2001, hlm. 12 ; dalam Anton Gusmawan, *Ibid.*

¹¹ Distribusi merupakan suatu kegiatan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen guna memenuhi kebutuhan manusia. Distribusi juga dapat dikatakan sebagai ujung tombak suatu perusahaan demi mendukung proses kerja yang dilakukan untuk mencapai tujuanyang diinginkan.

¹² J. Soedarsono, *Pengantar Ekonomi Perusahaan* (Jakarta : Media Pustaka Utama, 1984), hlm. 188

organisasi sedemikian rupa sehingga perusahaan tersebut terorganisi dan sejalan dengan tujuan organisasi. Pemodal bisa dibentuk modal sendiri (ket: harta kekayaan) ataupun modal bersama (ket: saham). Operasional perusahaan juga wujud perhatian bagi perusahaan pengiriman barang karena berhubungan dengan segala aktivitas perusahaan yang menentukan maju mundurnya perusahaan dalam mencapai tujuan.¹³

Didalam skripsi ini digunakan pendekatan teoritis yang bersifat multidisipliner dengan menerapkan konsep ilmu-ilmu sosial lainnya seperti ekonomi dan sosiologi.¹⁴ Pendekatan ekonomi dalam penelitian ini untuk menghitung keuntungan dari penjualan produk pelayanan PT.CV Titipan Kilat. Selain itu juga untuk mengetahui tingkat kesejahteraan pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan operasional PT. Titipan Kilat Jambi (Ket : Karyawan dan agen).

Pendekatan sosiologis menitik beratkan pada pembahasan interaksi dan hubungan sosial berbagai pihak antara lain ; pimpinan dengan agen, pimpinan dengan karyawan, antar sesama

¹³ Komarudin, *Ekonomi Perusahaan dan Manajemen*, (Bandung, Alumni, 2000), hal. 72.

¹⁴ Sartono Kartodirjo, *Pendekatan Ilmu Sosial Dalam Metodologi Sejarah* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama,1992), hlm. 9-12

karyawan, karyawan dengan pengguna jasa atau konsumen, dan antara sesama pengguna jasa atau konsumen.

E. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka dalam suatu kegiatan ataupun laporan penelitian dimaksudkan sebagai telaah pustaka yang berhubungan dengan masalah penelitian. Penelusuran pustaka terutama dimaksudkan sebagai langkah awal untuk menyiapkan kerangka penelitian guna memperoleh informasi penelitian yang sejenis, memperdalam kajian teoritis atau memperdalam kajian metodologi. Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa tinjauan pustaka dapat berfungsi sebagai pendukung, penguat, maupun pembenaran terhadap data yang ditemukan. Sejumlah teori yang dipaparkan juga bermanfaat sebagai alat pengurai untuk membedah setiap persoalan yang pada gilirannya ditemukan solusinya.

Mengenai masalah PT.CV Titipan Kilat secara umum sudah banyak ditulis sebelumnya, akan tetapi secara khusus membahas keberadaan *brand* TIKI di Kota Jambi baru pertama kali dilakukan. Adapun literatur yang digunakan dalam penelitian ini adalah berbentuk skripsi yang ditulis oleh Fakhturrahman diberi judul "*Jawa Pos Group di Kota Jambi 1995-2006*". Meskipun tidak sesuai dengan topik permasalahan, karya ilmiah ini sebagai

pengetahuan awal dalam hal pembentukan kerangka pemikiran mengenai penggambaran penduduk dan perusahaan yang menggunakan jasa dan pelayanan di Kota Jambi.

Kemudian literatur lainnya ialah karya Fikri Fardhian diberi judul *“Tinjauan Yuridis Klausula Baku pada Perjanjian Pengiriman Barang Oleh PT. Citra Van Titipan Kilat Menurut Undang-Undang No 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen”*. Isi dari keseluruhan karya ilmiah ini ditulis berdasarkan pandangan hukum mengenai hak konsumen. Tulisan lainnya yang mendukung penelitian ini adalah karya Faizur Rahman diberi judul *“Perkembangan Perusahaan Pengiriman Barang: Studi Kasus PT. Citra Van Titipan Kilat Cabang Padang 1997-2011”*. Secara keseluruhan dari pokok bahasan dalam Karya ilmiah ini membahas segala kegiatan operasional PT. Citra Van Titipan Kilat Cabang Padang, sehingga menjadi acuan bagi penulisan ini.

F. Metode Penelitian dan Sumber

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode sejarah, yaitu seperangkat prinsip-prinsip yang sistematis dan aturan untuk mengumpulkan sumber-sumber sejarah secara efektif, menilainya secara kritis dan menyajikan

sistematis dari hasil-hasil yang dicapai dalam bentuk tertulis. Keseluruhan prosedur metode sejarah dapat dicapai melalui beberapa tahapan, yaitu pengumpulan sumber (*heuristik*), kritik dan seleksi sumber, interpretasi dan penulisan.¹⁵

Sumber yang digunakan dalam penulisan ini adalah sumber primer dan sekunder. Sumber primer meliputi arsip perusahaan, wawancara lisan, dan literatur tertulis. Arsip perusahaan didapat dari kantor cabang PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi antara lain; Surat Keputusan, Akte Notaris, laporan keuangan, Laporan penjualan produk pelayanan (ket: barang masuk dan keluar), data atau laporan kepegawaian, serta arsip lainnya yang berhubungan dengan perusahaan.

Informasi lain juga didapat dari wawancara lisan terhadap informan yang memiliki hubungan atau terlibat dalam penelitian ini meliputi pimpinan cabang PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi, mantan wakil pimpinan, Karyawan/karyawati, agen, pengguna jasa atau konsumen, serta perusahaan atau pelaku usaha di Kota Jambi yang menjadi konsumen tetap.

Wawancara tidak hanya berisikan cerita masalah penuturnya saja, melainkan juga mampu mendokumentasikan

¹⁵ Kuntowijoyo, *Pengantar Ilmu Sejarah* (Yogyakarta :Bentang, 1995), hlm. 92.

aspek-aspek tertentu dari pengalaman sejarah yang cenderung hilang dari sumber tertulis lainnya.¹⁶ Meskipun begitu, semua informasi yang ada harus tetap dibuat jarak emosi dengan informan. Persoalan psikologis inilah yang harus dihindari karena akan menjatuhkan “pembenaran” dan “pembelaan” terhadap informan. Empati boleh saja muncul, tapi harus kritis sehingga diperlukan kritik sumber. Disamping itu harus dilakukan pengecekan data dengan menggunakan Koran sejaman untuk memberikan penafsiran serta penjelasan atas data lisan dan tulisan.¹⁷

Sementara itu untuk sumber sekunder didapat dari beberapa literatur tentang PT. Citra Van Titipan Kilat antara lain; skripsi, tesis, artikel-artikel, media massa digital, jurnal ilmiah, serta internet berupa website-website resmi milik PT. Citra Van Titipan Kilat. Semua sumber tertulis ini diperoleh lewat studi kepustakaan di perpustakaan-perpustakaan, toko-toko buku, biro pusat statistik dan kantor cabang utama PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi.

¹⁶ Bambang Purwanto, “Sejarah Lisan dan Upaya Mencari Format Baru Historiografi Indonesia Sentris”, dalam *Samudra Pasaike Yogyakarta : Persembahan Kepada Tengku Ibrahim Alfian* (Jakarta : Yayasan-Masyarakat Sejarawan Indonesia, 2002), hlm. 92.

¹⁷ Henk Schulte Nordholt, Bambang Purwanto, dan Ratna Saptari (ed.), *Perspektif Baru Penulisan Sejarah Indonesia* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, KITLV-Jakarta, dan Pustaka Larasan, 2008), hlm. 192.

Semua fakta sejarah yang telah diperoleh, kemudian diberi makna. Selanjutnya dirangkai satu sama lain sehingga menjadi jalinan cerita yang sesuai dengan metode sejarah. Hal ini dilakukan untuk menghasilkan karya sejarah yang baik, yaitu tidak hanya tergantung pada kemampuan meneliti sumber dan memunculkan fakta sejarah, melainkan juga kemampuan imajinasi untuk menguraikan peristiwa sejarah dengan terperinci.

G. Sistematika Penulisan

Penulisan ini terdiri dari lima bab yang saling berhubungan antara satu bab dengan bab lainnya. Bab pertama merupakan pengantar yang berisi pengetahuan awal tentang penelitian yang diangkat, yaitu PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi periode 1980-2013. Mulai dari latar belakang masalah, permasalahan dan ruang lingkup, arti penting dan tujuan, metode penelitian dan sumber, landasan teoritis dan pendekatan, tinjauan pustaka, hingga sistematika penulisan. Bab dua merupakan gambaran umum dari PT. Cita Van Titipan Kilat sebagai salah satu perusahaan penyedia jasa penitipan dan pengiriman barang di Indonesia hingga ekspansi usahanya di Kota Jambi. Dimulai dari pembentukan PT. Citra Van Titipan Kilat dan usahanya untuk

menguasai pasar dalam membentuk jaringan pengiriman termasuk ke Kota Jambi.

Bab tiga merupakan jawaban dari perumusan masalah pertama yang diajukan. Pembahasan ini lebih difokuskan tentang keberadaan PT. Citra Van Titipan Kilat sebagai perusahaan jasa yang bergerak dibidang penitipan dan pengiriman barang di Kota Jambi. Pembahasan akan dimulai dari alasan pembentukan dan masalah yang terjadi khususnya dalam manajemen hingga keterbatasan armada transportasi/pengangkutan. Kemudian pembahasan akan dilanjutkan dengan melihat cara manajemen melakukan kerjasama dalam bentuk waralaba dengan Ratna Nilam serta perkembangannya. Dalam bab ini juga dibahas aktivitas PT. Titipan Kilat Jambi sebagai badan usaha pengelola dari PT. Citra Van Titipan Kilat berkenaan dengan manajemen perusahaan, proses penitipan/pengiriman barang dan rekrutmen karyawan. Kemudian akan dilihat juga pendapatan dan keuntungan.

Bab ke empat akan mendeskripsikan peranan dan pengaruh keberadaan PT. CV Titipan Kilat bagi perkembangan industri jasa penitipan dan pengiriman barang di Kota Jambi. Maupun terhadap pihak yang terlibat didalamnya berupa

kesejahteraan karyawan dan yang menjadi agen dari PT. Titipan Kilat Jambi.

Bab lima menjadi bab penutup yang berisi kesimpulan akhir. Yang dilakukan ialah menjawab semua permasalahan yang telah diajukan, analisis, dan kristalisasi dari hasil penelitian.



BAB II

PT. CITRA VAN TITIPAN KILAT

A. Pembentukan dan Ekspansi Perusahaan

Memahami potensi dan kebutuhan tinggi masyarakat akan layanan penyampaian barang, perbekalan, barang berharga, bahkan dokumen usaha para pembisnis dengan tingkat mobilitas yang sangat tinggi, banyak menginspirasi berdirinya perusahaan-perusahaan jasa penitipan. Tidak dapat dipungkiri ketersediaan lapangan usaha baru ini memberikan nilai ekonomis, ketika menjadi sebuah industri yang dikelola baik dalam bentuk *partnership* maupun *corporation*.

Industri jasa khususnya bidang penitipan dan pengiriman barang terus mengukuhkan eksistensi dirinya menjadi salah satu industri yang patut diperhitungkan di Indonesia. Menggeliatnya bisnis dalam jasa penitipan barang makin terasa dengan banyaknya kemunculan perusahaan penyedia jasa yang menawarkan pelayanannya di pasar, apakah itu dalam bentuk logistik, kargo, ekspedisi, express, dan juga jasa lainnya.

Intensitas persaingan bisnis diantara perusahaan pengelola jasa pengiriman barang semakin tinggi, sehingga suasana kompetisi dalam pasar ini sangat terasa. Mulai dari penampilan saling meniru, program pelayanan, bahkan cara pendistribusian. Hal ini secara langsung berdampak pada pertumbuhan jumlah pemilik perusahaan jasa titipan di Indoensia.

Kehadiran lapangan usaha di sektor jasa khususnya di bidang penitipan dan pengiriman barang berimplikasi pada lahirnya kelompok pengusaha-pengusaha sektor jasa sebagai pemilik modal yang menguasai pasar mulai dari tingkat nasional hingga tingkat lokal di daerah-daerah. Pengusaha lokal yang awalnya bukan menggeluti bisnis di sektor jasa, sangat berperan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan sektor jasa khususnya bidang penitipan dan pengiriman barang di daerahnya. Mereka memperluas ekspansi jaringan usaha dengan cara melakukan kerja sama dalam bentuk *waralaba*, secara khusus antar pemilik dan pengusaha lokal bersama-sama membangun perusahaan. Segala yang menyangkut ketentuan biasanya di ikat dalam perjanjian yang telah disepakati antara kedua pihak.

Salah satu perusahaan jasa yang fokusnya dibidang penitipan dan pengiriman barang adalah PT. Citra Van Titipan Kilat atau dikenal *brand* TIKI.¹ Diawali dari sebuah pengalaman warga keturunan Tionghoa bernama Soeprapto Soeparno saat masih berstatus karyawan di suatu perusahaan pelayaran di Jakarta. Secara tidak sengaja Soeprapto melihat langsung tingginya aktivitas kiriman paket dan dokumen di bandara, bahkan terjadi penumpukan barang-barang kiriman di gudang-gudang milik maskapai penerbangan. Terutama tahun 1965 hingga akhir akhir tahun 1968, selain keterlambatan pengambilan juga diakibatkan kisruh politik pemerintah Indonesia yang terus berkejolak di Ibu Kota Jakarta.

Dengan demikian pada tahun 1968 Soeprapto bersama istrinya Nuraini Soeprapto berencana untuk memiliki usaha jasa penitipan sekaligus pengiriman untuk wilayah Jakarta. Namun baru terealisasi pada tanggal 10 September 1969 dengan menyewa kantor di Jalan Pinangsia Raya No. 58 Jakarta sebagai kantor pusat.²

¹ Soeprapto Soeparno lahir pada 7 Juli tahun 1934 di Gunung Menumbing, Mentok, Bangka, Provinsi Bangka Belitung.

² Syafrizul Hendra, Persepsi Karyawan Atas Gaya Kepemimpinan Situasional Kepala Bagian Costumer Service Pada PT.CV Titipan Kilat Kantor Pusat Jakarta, *Skripsi* (Depok: FIS UI, 2008), hlm. 53

Usaha penitipan ini pertama kali dirintis sifatnya lokal dan hanya melayani kebutuhan penduduk di sekitaran Kota Jakarta. Begitu juga halnya barang yang diterima yakni hanya meliputi : surat, dokumen, serta barang-barang kebutuhan konsumsi.³ Keterbatasan jangkauan pendistribusian menjadi alasan, disebabkan beberapa hal yakni keterbatasan sarana transportasi serta akses jalan masih sulit terutama diluar Kota Jakarta.

Seiring dengan perkembangannya berkat ketekunan Soeprapto, pada tanggal 1 September 1970 secara resmi usaha penitipan barang yang dirintisnya memiliki badan usaha diberi nama CV. Titipan Kilat didirikan dengan akte Notaris Soetrono Prawiroatmojo No. 63 pada tanggal 30 September 1970 di Jakarta.⁴ Pada akhirnya dikalangan pengguna jasa atau konsumen hingga sekarang lebih mengenal *brand* dengan nama TIKI.

Mengenai penamaan TIKI sendiri terdapat beberapa sudut pandang yang berbeda antara lain: *Pertama*, TIKI mengambil dari penyebutan Soeprapto yang lebih akrab dalam penyebutan titipan

³ Barang konsumsi adalah barang siap pakai karena manfaatnya langsung dapat diambil. Misalnya, makanan, minuman, dan pakaian.

⁴ Syafrizul Hendra, *Ibid.*

dibandingkan pengiriman. *Kedua*, kata Titipan Kilat memiliki arti tersendiri yaitu sesuatu (ket: barang) yang diamankan kemudian disampaikan dengan cepat (ket :kegiatan distribusi).⁵ *Ketiga*, sengaja atau tidaknya bahwa kata TIKI berasal dari bahasa Maori memiliki arti menyerahkan.⁶

Beranjak dari itu, Soeprapto terus melakukan ekspansi usahanya ke beberapa kota besar di Indonesia. Tidak memerlukan waktu lama, pada awal tahun 1971 Soeprapto berhasil menjangkau kota lainnya yakni Kota Pangkal Pinang, Semarang, dan Surabaya. Sehingga pada dekade tahun 1970 hingga tahun 1972 ada tiga cabang pemasaran CV. Titipan Kilat meliputi wilayah Sumatera, Jawa Tengah, dan Jawa Timur.

Setelah tiga tahun *brand* TIKI di bawah kepemimpinan Soeprapto dan Nuraini Soeprapto, CV. Titipan Kilat belum dapat dikatakan berhasil meraih sukses dalam memenuhi pangsa pasar Indonesia. Pada kenyataannya CV. Titipan Kilat saat itu masih sulit untuk berkembang, disamping kurang memadainya armada pengangkut dan keterbatasan karyawan. Soeprapto juga

⁵ <https://ptcitravantiki.indonetwork.co.id/>, di akses pada hari kamis, 7 Desember 2017.

⁶ *Wawancara* dengan Firman lubis, Mantan Wakil Pimpinan TIKI di Jambi, Kota Jambi, Kamis, 7 Desember 2017. ; Bahasa Māori adalah bahasa yang digunakan oleh bangsa Maori, suku asli di Selandia Baru. Sebagai bagian sub-rumpun *Oseanik* dari rumpun bahasa Austronesia.

dihadapkan dengan keterbatasan *finansial* dikarenakan laba yang di dapat dari tiga cabang tersebut jauh dikatakan cukup untuk memperluas ekspansi usahanya.

Menghadapi kenyataan tersebut Soeprapto mengajak tiga orang lainnya untuk bergabung bersama CV. Titipan Kilat dengan mengadakan perubahan kepemilikan melalui kerjasama pihak ketiga terdiri dari; Irawan Saputra, Gideon Wiraseputra dan Raphael Rusmadi, yang kemudian menjadi pemegang saham dalam kelompok usaha TIKI.⁷ Pada akhirnya perusahaan melakukan *restrukturisasi* manajemen dengan memasukkan nama-nama tersebut kedalam jajaran direksi CV. Titipan Kilat.⁸

Kerjasama komanditer ini terwujud pada tanggal 10 September 1972 sebagai realisasi dari kerjasama *Comandite Veenootschap*, maka dibuatlah akte pendirian No.63 tertanggal 31 September 1972 di hadapan Notaris dengan menempatkan Soeprapto dan Raphael Rusmadi menjadi mitra komanditer atau

⁷ Saham mayoritas dalam kelompok usaha TIKI di pegang oleh Soeprapto, kemudian pemegang saham kedua ialah Raphael Rusmadi. Sedangkan Gideon Wiraseputra dan Irawan Saputra saat itu masing-masing memberikan modal awal sebesar Rp. 1.500.000.00;.

⁸ Soeprapto Soeparno (ket: Direktur Utama), Gideon Wiraseputra (ket: Direktur operasional), Raphael Rusmadi (ket: Direktur Keuangan), Irawan Saputra (ket: Direktur Pelaksana).

pemilik modal.⁹ Dengan demikian peranan Soeprapto dan Raphael Rusmadi hanya dibalik layar dikarenakan keduanya bertanggung jawab dalam urusan piutang di perbankan. Untuk sementara segala kepengurusan perusahaan di bebaskan kepada Gideon Wiraseputra dan Irawan Saputra.

Dengan adanya perubahan manajemen, kegiatan CV. Titipan Kilat terus berkembang pesat. Dalam jangka waktu setengah tahun *brand* TIKI telah dapat menjangkau beberapa ibukota provinsi lainnya seperti: Aceh, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Jawa Barat, Ambon, Yogyakarta dan Manado. Hingga tahun 1980 tercatat telah ada 25 kantor perwakilan atau cabang pemasaran yang telah dikukuhkan kedalam CV. Titipan Kilat. Kemudian terus mengalami peningkatan jumlah baik dalam bentuk cabang, agen, maupun gerai, masing-masing tersebar di seluruh pelosok Indonesia.

⁹ Safrizul Hendra, *Op.cit.* hlm. 54-55 ; *Commanditaire Vennontschap* merupakan permitraan yang terdiri dari satu atau lebih mitra biasa dan satu atau lebih mitra diam (ket: komanditer), secara pribadi bertanggung jawab untuk semua utang permitraan, dan bertanggung jawab hanya sebesar kontribusinya. Kehadiran mitra diam adalah ciri utama dari CV atau permitraan terbatas. Dalam soal pengurusan persekutuan, sekutu komanditer dilarang melakukan pengurusan meskipun dengan surat kuasa. Ia hanya boleh mengawasi pengurusan jika memang ditentukan demikian di dalam Anggaran Dasar persekutuan. Bila ketentuan ini dilanggar, Pasal 21 KUHD memberi sanksi dimana sekutu komplementer bertanggung jawab secara pribadi untuk keseluruhan; *Dalam* buku pertama, titel ketiga, bagian kedua Pasal 16-35 dan, Pasal 19 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang.

Tidak hanya melakukan kegiatan pemasaran ditingkat domestik, pada tahun 1990 CV. Titipan Kilat telah membuka pelayanan internasional. Oleh Soeprapto dibentuklah divisi khusus yang diberi *brand* nama TIKI JNE difokuskan pada kegiatan kepabeanan, bea cukai, *impor* barang kiriman serta pengantaran dokumen dari luar negeri ke Indonesia.¹⁰ Namun aktivitas jasa kepabeanan TIKI JNE baru dibuka pada tahun 1997 setelah mendapatkan PPJK No.275/WBC.45/KJ-03/PPJK/1997.¹¹

Selama satu tahun berkembang, antara *brand* TIKI dan JNE terkesan menjadi dua perusahaan yang memiliki tujuan tersendiri, serta sering sekali menimbulkan persaingan antar keduanya. Pada akhirnya Soeprapto memutuskan untuk menjadikan JNE sebuah perusahaan dengan manajemen sendiri yakni diberi nama PT. Jalur Nugraha Eka Kurir secara resmi memulai aktivitasnya pada tahun 1996 setelah mendapatkan SIUP No. 198/P.1/09-03/PB/VI/96 dan SIPJT No. 240/SIPJT/DIRJEN/1996.

¹⁰ Kepabeanan menurut UU Kepabeandan dan Cukai adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan pengawasan atas lalu lintas barang yang masuk atau keluar daerah dan bea masuk; *dalam* Undang Undang Kepabeanan dan Cukai, (Jakarta: Sinar Grafika, 1997), hlm. 4

¹¹ Mas Arod M, Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Menggunakan Jasa Pengiriman Barang: Studi Kasus Pada PT. JNE di Bandar Lampung, *Skripsi* (Bandar Lampung: FE UNILA, 2016), hlm. 46

Sementara itu pada tanggal 31 Desember 1993 badan usaha terdahulu CV. Titipan Kilat secara resmi diubah menjadi sebuah perseroan terbatas dan berganti nama menjadi PT. Citra Van Titipan Kilat berdasarkan TDPPT No. 09.02.1.63.07745.¹² Secara bersamaan berpindah kantor pusat ke Jl. Raden Saleh Raya No.2 Jakarta Pusat 10430, sedangkan kegiatan operasional dipusatkan di Jl. Pemuda Kav. 710-711 Rawamangun Jakarta Timur 13220. Pada pertengahan tahun 2007 pengembangan kegiatan usaha juga dilakukan dengan membuka kantor operasional di Dadap daerah Tangerang.¹³

Seiring dengan semakin tumbuhnya kepercayaan masyarakat akan layanan yang diberikan oleh PT. Citra Van Ttipan Kilat, maka perusahaan merasa perlu mendirikan beberapa unit usaha lainnya sebagai bagian dari TIKI Group yaitu; *Pertama*, TKS (ket: Titipan Kilat Soeprapto) berdiri sejak tahun 1980 bergerak dibidang cargo. *Kedua*, TIKITA (ket: TIKI Wisata) didirikan tahun 1995 bergerak dibidang travel dan wisata.

¹² Tanpa menghilangkan CV dalam penamaan ini dikarenakan bentuk kerja sama terdahulu masih terikat sehingga diberi pengertian yang berbeda menjadi “Citra Van”.

¹³ Safrizul Hendra, *Op.cit.* hlm. 57

Ketiga, TIKINDO (ket: TIKI Logistik) baru berdiri tahun 2001 yakni bergerak dibidang layanan logistik.¹⁴

Disamping itu keberhasilan PT. Citra Van Titipan Kilat dalam menjangkau pengiriman barang baik domestik maupun internasional tentunya tidak terlepas dukungan armada transportasi yang terus dioptimalkan dengan cara melakukan kerjasama dengan pihak maskapai penerbangan antara lain: Garuda Indonesia, Merpati, Sempati, Mandala, Cathay pasifik, Bouraq, Singapore Airlines, Emirates, JAL, Thai airlines, Hercules Charter, British Airways, MAS, Kuan Air, dan Royal Brunei.¹⁵

B. Produk dan Pelayanan

Setelah diberlakukan Peraturan Menteri Perhubungan No. 5 tahun 2005 tentang penyelenggaraan jasa dan dikeluarkannya Undang – Undang No. 38 tahun 2000.¹⁶ Persaingan pada sektor

¹⁴ Safrizul Hendra, *Ibid.*

¹⁵ Safrizul Hendra, *Ibid.*

¹⁶ Peraturan Menteri Perhubungan No. 5 tahun 2005 menyatakan penyelenggaraan jasa titipan atau jasa pengiriman barang atau jasa kurir adalah kegiatan yang dilakukan untuk menerima, membawa dan atau menyampaikan paket, uang dan surat pos jenis tertentu dalam bentuk barang cetakan, surat kabar, sekogram, bungkusan kecil, dari pengirim kepada penerima dengan memungut biaya. Sedangkan UU No 38 tahun 2009 menyatakan bahwa perusahaan yang dapat masuk dalam usaha jasa di bidang kurir menjadi luas, tidak hanya terbatas pada

jasa terutama pengiriman barang semakin kompetitif dikarenakan segala bentuk badan usaha dan swasta bisa masuk ke industri jasa. Terlebih lagi semakin berkembangnya disektor perdagangan yang mendorong pelaku usaha untuk mampu menyalurkan produknya kepada para konsumen, Maka dari itu tidak jarang perusahaan penyedia jasa berlomba-lomba untuk menginovasi produk maupun pelayanan dengan menawarkan berbagai kemudahan kepada konsumen.

Begitu juga halnya dengan PT. Citra Van Titipan Kilat, pada awalnya hanya menyediakan satu jenis produk jasa yaitu jasa pengiriman reguler meliputi barang dan dokumen saja. Yang mana jasa reguler ini hanya melayani jasa pengiriman domestik dan waktu pengantaran paket kiriman sampai di tempat tujuan diperkirakan kurang lebih 3-5 hari. Bahkan untuk mencapai ke tempat tujuan yang lebih jauh dan sulit dijangkau, lamanya waktu pengiriman tidak dapat diperkirakan.

Demi untuk melayani kebutuhan masyarakat PT. Citra Van Titipan Kilat terus berupaya menyediakan bermacam-macam produk pilihan bahkan menggaransikan keutuhan barang kiriman sampai pada waktu yang tepat dan cepat. Tidak hanya untuk

Badan Usaha Milik Negara (BUMN), melainkan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) ataupun koperasi dan swasta bisa masuk ke dalam jasa kurir.

domestik saja, PT. Citra Van Titipan Kilat juga menyediakan produk pengiriman internasional. Pada tahun 2009 PT. Citra Van Titipan Kilat telah dapat melayani paket kiriman uang setelah mendapatkan SIPPU No. 11/14/DASP/4/2009. Adapun produk jasa titipan dan pengiriman PT. Citra Van Titipan Kilat tersebut antara lain:

1. Sameday Service (SS)

Pengiriman diterima di alamat penerima pada hari yang sama tanpa ada perjanjian waktu penyampaian di pihak penerima. Jaminan layanan adalah “MBG” (ket: Money Back Guaranteed 100%) sebesar jumlah ongkos kirim untuk pengiriman yang tidak sesuai dengan layanan SS.

2. Over Night Service (ONS)

Pengiriman diterima di alamat penerima pada keesokan harinya (ket: hari libur atau tanggal merah tidak terhitung) tanpa ada perjanjian waktu penyampaian di pihak penerima. Jaminan layanan adalah “MBG” (Money Back Guaranteed 100%) sebesar jumlah ongkos kirim untuk pengiriman yang tidak sesuai dengan layanan ONS.

3. Holiday Delivery Service (HDS)

Pengiriman diterima di alamat penerima pada keesokan harinya yaitu hanya pada hari libur atau tanggal

merah (ket: terkecuali beberapa hari raya atau tanggal merah tertentu) tanpa ada perjanjian waktu penyampaian di pihak penerima. Jaminan layanan adalah “MBG” (ket: Money Back Guaranteed 100%) sebesar jumlah ongkos kirim untuk pengiriman yang tidak sesuai dengan layanan HDS.

4. Two Days Service (TDS)

Pengiriman diterima di alamat penerima dua hari setelah tanggal pengiriman tanpa ada perjanjian waktu pengiriman. Jaminan layanan adalah “MBG” (ket : Money Back Guaranteed 100%) biaya pengiriman dikembalikan 100% sebesar jumlah biaya kirim untuk pengiriman yang tidak sesuai dengan layanan.

5. Reguler Service (Reg)

Pengiriman diterima di alamat penerima sesuai dengan estimasi hari yang ada (ket: estimasi hari dapat berubah sewaktu-waktu).

6. Money Delivery (Kiriman Uang)

Pengiriman uang secara tunai yang diantarkan langsung ke alamat penerima dengan tunai, layanan Reg, ONS, dan SS.

7. International Service (Layanan Internasional)

Pengiriman paket maupun dokumen untuk seluruh tujuan di dunia. Paket dan dokumen, masing-masing mempunyai biaya pengiriman tersendiri.

Sementara itu untuk memberikan pelayanan yang memuaskan, memudahkan pelanggan dalam melakukan pengiriman barang/paket, dan memberikan rasa aman serta kenyamanan pada barang/paket kiriman hingga sampai ke tempat tujuan barang/paket dalam keadaan utuh atau tidak rusak. Pelayanan yang diberikan PT. Citra Van Titipan Kilat adalah sebagai berikut:

1. Layanan Penjemputan

Layanan jemputan barang/dokumen ke lokasi pelanggan berdasarkan rute penjemputan di wilayah tersebut dan berlaku untuk pengiriman barang.

2. Layanan Pembayaran Kredit

Layanan pembayaran dilakukan dengan sistem kredit untuk pengiriman barang/dokumen dalam periode per 1 bulan dan pelunasan biaya pelunasan biaya pengiriman dilaksanakan maksimal 1 bulan setelah kwitansi diterima.

3. Layanan Asuransi

Layanan ini menggunakan jasa asuransi. Layanan asuransi ini memberikan jaminan atau perlindungan barang

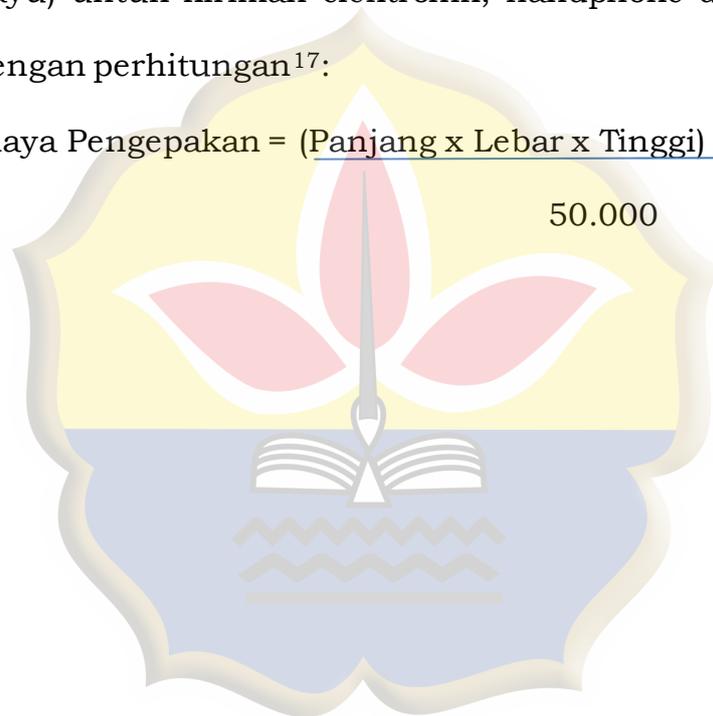
kiriman dengan *premi* sebesar 3 per mil. Untuk barang kiriman dengan perhitungan;

$$\text{Biaya asuransi} = (\text{Harga pertanggungan} \times 3\%)$$

4. Layanan Pengepakan Barang

Layanan pengepakan (ket: menggunakan material kayu) untuk kiriman elektronik, handphone dan sejenisnya dengan perhitungan¹⁷:

$$\text{Biaya Pengepakan} = \frac{(\text{Panjang} \times \text{Lebar} \times \text{Tinggi}) \times \text{Rp. 6.000}}{50.000}$$



¹⁷ Dokumen PT CV Titipan Kilat, Profil Perusahaan, April 2008.

BAB III

PT.CITRAVAN TITIPAN KILAT DI KOTAJAMBI

A. Pembentukan dan Kondisi PT.Citra Van Titipan Kilat Sebelumnya

Kebutuhan akan pengiriman barang memang hal yang harus dipenuhi setiap manusia sebagai individu maupun makhluk sosial dalam kehidupan bermasyarakat guna memenuhi kebutuhan dari satu tempat ke tempat lainnya. Terutama sekali di Kota Jambi yang notabennya adalah pusat dari semua aktivitas ekonomi, politik, sosial dan budaya.¹ Sehingga membuat penduduknya lebih banyak membutuhkan penyedia jasa termasuk dalam bidang penitipan dan pengiriman barang. Ditambah lagi pada periode 1980-an sampai 1990-an setelah pemerintah daerah membangun sarana infrastruktur perdagangan lokal diantaranya; pasar, pertokoan

¹ Kota Jambi sendiri dibentuk berdasarkan Undang-Undang No. 7 tahun 1956 jo Undang-Undang No. 58 Tahun 1958, dengan 6 daerah kecamatan. Selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 6 Tahun 1986 dibentuk lagi 2 kecamatan baru. Oleh karena itu, Kota Jambi secara administratif terdiri atas 8 kecamatan, 53 kelurahan, dan 2 desa. Selanjutnya pada tahun 1996, kelurahan di Kota Jambi bertambah menjadi 62 kelurahan dan tidak ada lagi yang berstatus desa. *Dalam* Arini Fitri ZA, *Pelabuhan Jambi 1926-1995*, (Jambi: UNB FKIP, 2005), hlm. 22

dan *shooping center/mall*.² Intensitas pengiriman barang dari dan keluar Kota Jambi semakin tinggi, seiring dengan beragamnya aktivitas ekonomi penduduk dipusat Kota Jambi khususnya di sektor perdagangan.³

Keberadaan beberapa perusahaan penyedia jasa transportasi/pengangkutan (ket: *Bus*) di tahun 1970an-1980an menjadi salah satu pilihan *alternatif* bagi penduduk (ket: bukan pelaku usaha) dan pelaku usaha untuk mengirimkan barang dari maupun keluar Kota Jambi dengan cara menitip, seperti ; ANS (Sumatera Barat), PMTOH (Aceh), PO ALS (Sumatera Utara), PO Gumarang Jaya (Lampung), dan PO NPM (Sumatera Barat).⁴ Begitu juga halnya dengan perusahaan

² Pembangunan *shooping center/mall* melibatkan investor/pihak swasta. Beberapa *shooping center/ mall* yang dibangun antara lain Matahari Mall, Dinza Plaza, WTC (World Trade Center), Ramayana, Meranti Mall, JPM (Jambi Prima Mall), Trona (Tropi Nasional Mall), dan Jamtos (Jambi Town Square); dalam Arini Fitri ZA, Pelabuhan Jambi 1926-1995, *Skripsi* (Jambi: UNB FKIP, 2005, hlm. 28

³ Biro Pusat Statistik Kota Jambi Tahun 1990-2000, ditambah dari <http://www.kotajambi.go.id>. ; selain sektor perdagangan dan jasa, aktivitas ekonomi penduduk di Kota Jambi juga di dominasi sektor hotel, restoran, industri, keuangan, pertambangan dan penggalian, Bangunan, pertanian, serta gas dan air bersih. Dalam Arini Fitri ZA. *Op.cit*, hlm. 56

⁴ Pada tahun 1972 Kelima perusahaan tersebut telah membuka trayek ke berbagai kota di Sumatera yakni Banda Aceh, Padang, Pekanbaru, Jambi, Bengkulu, Palembang dan Bandar Lampung. Setelah Tahun 1980-an saat mobil sudah bisa

transportasi/ pengangkutan milik pengusaha lokal diantaranya ; PO Saroha, Anak Gunung, Gunung Kerinci, Anak Anum, dan Safa Marwa melayani *trayek* Kabupaten Batanghari, Sarolangun-Bangko, Bungo-Tebo, Kerinci dan Sungai Penuh. Selain penumpang-penumpang umum dan pelajar/ mahasiswa yang belajar di Kota Jambi, beberapa PO tersebut juga mengangkut barang pedagang yang menjajahkan barang hasil bumi di pasar Kota Jambi.⁵

Melihat kebutuhan penduduk secara umum dan ramainya aktivitas ekonomi khususnya di sektor perdaganganitulah yang mendorong PT.Citra Van Titipan Kilat mengambil bagian atau ikut andil dalam industri jasa di Kota Jambi. Pada akhirnya, di tahun 1980 PT. Citra Van Titipan Kilat membuka kantor perwakilan sekaligus tempat kegiatanusahanya di Jalan Veteran Pasar Jambiguna memperluas jaringanpengiriman barang di menyeberang ke Jawa dengan menggunakan kapal *ferry ro-ro*barulah membuka trayek langsung ke Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, dan Surabaya. Kemudian menyusul trayek ke kota Malang dan Jember. Mengenai barang titipan/paket kiriman dari Jambi maupun dari luar Provinsi Jambi meliputi: barang sandang (bahan/ dasar kain dan pakaian jadi), barang pecah belah, barang elektronik, dan lain-lain ; dalam Resti Handayani, Keberadaan Transportasi Darat : Studi Kasus Bus di Provinsi Jambi 1971-2009”, *Skripsi* (Padang : STKIP PGRI Sumbar, 2013), hlm. 58-60.

⁵ Dwinda Wulandari, Transportasi Perkembangan BusdiKabupaten Kerinci Tahun 1970-2004, *Skripsi* (Sumatera Barat: STKIP PGRI, 2014), hlm. 4

Sumatera.⁶Sedangkan untuk pelaksanaannya baru dimulaisetelah dewan direksi pusat menetapkanSidi Mahyudin Hancok sebagai pengelola sekaligus kepala kantor perwakilan PT.Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi. Saat ituhanya dibantu oleh dua orang karyawan yakni satu orang dibagian penerimaan barang dan satu orang lainnya dibagian pendistribusian (ket: kurir).

Kendala segmentasi pasar serta kurangnya informasi tentang keberadaan *brand* TIKI di tengah-tengah penduduk, menjadi persoalan utama di masa-masa awal kepemimpinan Sidi Mahyudin Hancok. Sehingga konsumen yang menggunakan jasa PT.Citra Van Titipan Kilathanya beberapa pelaku usaha di sekitaran Pasar Jambi terutama pedagang barang sandang (bahan/ dasar kain dan pakaian jadi).⁷Padatahun 1984 karena adanya keputusan PT. Citra Van Titipan Kilat pusatmenyangkut kendala yang dihadapi tersebut, dewan direksi memerintahkan kepada Sidi Mahyudin Hancok memindahkan kegiatan pemasaran ke Jalan Cengkeh No.39 Pasar Jambi dengan menyewa ruko yang lebih besar dari ruko lama tepat berada di depan kawasan *mall*

⁶ Sebelumnya PT.Citra Van Titipan Kilat telah berhasil menjangkau kota lain di sumatera antara lain; Kota Pangkal Pinang (1970), Aceh (1972), Sumatera Utara (1978), Padang (1978), dan Palembang (1979). ; dalam *Dokumen* PT. Citra Van Titipan Kilat Kantor Pusat, Profil Perusahaan, April 2008.

⁷Wawancara dengan Firman Lubis, Mantan Wakil Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Sabtu, 10 November 2017.

Mitra sekarang.⁸ Selain itu pemindahan ini juga bertujuan untuk memisahkan antaramenejemen kantor perwakilan dan tempat pemasaran.

Mengenai modal awal PT.Citra Van Titipan Kilat untuk membuka kantor perwakilan di Kota Jambi tidak diketahui secara pasti jumlahnya, namun jika dilihat berdasarkan nilai jual saat itu seperti ; harga sewa ruko, sarana prasarana kantor (ket: mesin tik, timbangan, meja, dan kursi), kebutuhan kegiatan pendistribusian (ket: sepeda motor), serta kebutuhan lain-lainnya PT.Citra Van Titipan Kilat mengeluarkan modal dasar ± sebesar Rp. 23.000.000,- (dua puluh tiga juta).⁹

Memasuki tahun 1985 PT.Citra Van Titipan Kilat kembali dihadapkan dengan berbagai masalah mulai dari keterbatasan armada transportasi/pengangkutan, sumber daya manusia, hingga pengelolaan atau menejemen perusahaan. Bahkan perusahaan melakukan perubahan menejemen didalamnya dan secara bersamaan Sidi Mahyudin Hancok diberhentikan sebagai kepala kantor perwakilan PT. Citra Van Titipan Kilat berdasarkan

⁸Wawancara dengan Firman Lubis, Mantan Wakil Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Sabtu, 9 Desember 2017

⁹Wawancara dengan Firman Lubis, *Ibid.*

surat keputusan dewan direksi pusat. Kemudian menunjuk Ramilis sebagai kepala kantor perwakilan yang baru, hampir dua tahun kepemimpinan ramilis menghadapi masalah yang sama terutama masalah penurunan omset penjualan produk PT. Citra Van Titipan Kilat dari target pencapaian penjualan perusahaan. Bahkan laba bersih yang dihasilkan tidak mampu menutupi rencana memperpanjang sewa ruko lama di Jalan Veteran Pasar Jambi. Pada akhirnya Ramilis memutuskan berhenti setelah surat pengunduran dirinya disetujui oleh Soeprapto tanggal 13 September 1986.¹⁰

Meskipun menjadi satu-satunya perusahaan jasa yang membidangi usaha penitipan dan pengiriman barang di Kota Jambi, secara umum pada periode 1980-1986 PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi dapat dikatakan berjalan di tempat dikarenakan berbagai masalah yang terjadi dari dalam internal perusahaan khususnya menyangkut otoritas status perwakilan yang hanya mengurus administrasi saja, dan tidak melakukan *main business* dari kantor pusat juga menjadi masalah dalam masa kedua kepemimpinan sebelumnya.

Masalah keterbatasan armada transportasi/pengangkutan juga menjadi persoalan penting di sepanjang tersebut. Tidak

¹⁰ Wawancara dengan Firman Lubis, *Ibid.* dalam Surat Keputusan CV. Titipan Kilat No. 126

jarang perusahaan mendapat komplain dari para konsumen mulai dari ketepatan waktu sampainya barang ke tempat tujuan, keterlambatan pendistribusian, hingga kualitas barang yang sering rusak dikarenakan jauhnya jarak tempuh antara Kota Jambi dengan Provinsi lainnya.¹¹

B. Waralaba Ratna Nilam dan Perkembangannya

Melihat permasalahan-permasalahan secara umum yang dialami manajemen sebelumnya mendorong dewan direksi PT. Citra Van Titipan Kilat melakukan penbenahan pengelola untuk memaksimalkan pelayanan dalam rangka memperluas jaringannya, tidak hanya di Kota Jambi melainkan untuk seluruh wilayah di Provinsi Jambi. Dengan demikian dewan direksi memutuskan untuk melakukan kerja sama dalam bentuk *waralaba* dengan pengusaha Jambi.¹² Maka dari itu pada tahun 1987 atas persetujuan Soeprapto, dewan direksi merubah status

¹¹ Wawancara dengan Zulkifli, Pedagang Pasar Kota Jambi, Sabtu, 15 September 2017.

¹² Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. ;dalam Juajir Sumardi, Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional (Bandung, Citra Aditya Bakti, 1995), hlm. 34

kantor perwakilan menjadi cabang utama dan menunjuk Ratna Nilam sebagai mitra *franchise* atau pemegang hak atas *brand* nama TIKI, produk, serta pelayanan perusahaan sekaligus menetapkan Ratna Nilam sebagai pimpinan cabang saat itu masih tergabung dalam badan usaha CV. Titipan Kilat pusat.

Perjanjian waralaba ini segala ketentuannya di ikat dalam surat perjanjian antar kedua belah pihak.¹³ Mengenai pembagian hasil dari pendapatan penjualan produk dikenal dengan istilah *incoming* dan *outgoing*, maksudnya barang masuk dan barang keluar dari Jambi, masing-masing PT. Citra Van Titipan Kilat pusat mendapat keuntungan 20% : 10% dari hasil keseluruhan total penjualan produk di Kota Jambi.

¹³Perjanjian waralaba merupakan perbuatan hukum antara *franchisee* dengan *franchisor* yang menimbulkan kewajiban dan hak timbal balik antara kedua pihak. Kewajiban *franchisor* adalah memberikan hak kepada *franchisee*, sedangkan kewajiban *franchisee* adalah mendistribusikan barang/jasa dalam lingkup areageografis dan periode waktu tertentu dengan mempergunakan merek logo dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. Pemberian hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba. Untuk sahnya perjanjian waralaba harus memenuhi syarat-syarat sahnya suatu perjanjian yang tercantum dalam Pasal 1320 KHUPdt; dalam Juajir Sumardi, *Ibid.* hlm. 37-38

Proses kerja sama dalam bentuk *waralaba* ini dapat dikatakan dipermudah karena ada hubungan kekeluargaan setelah Gideon Wiraseputra menikahi Hui Mariawati merupakan salah satu anak perempuan dari Ratna Nilamsalah seorang seorngwarga keturunan Tionghoa yang telah lama menetap di Kota Jambi. Sebelum bergabung dengan CV. Titipan Kilat. Ratna Nilam adalah pengusaha ternama di kalangan *touke* industri pengelolaan kayu (*plywood*), pengusaha sarang burung walet di Sarolangun, serta pedagang perhiasan di Pasar Kota Jambi.¹⁴

Seiring dengan perkembangannya, setelah Ratna Nilam bergabung di PT. Citra VanTitipan Kilatmengalami perubahan ke arah yang lebih baik dalam perputaran roda keuangan dan dengan modal yang cukup. Sehingga pada awal tahun 1995, diputuskan untuk membeli ruko kantor lama yang berlokasi di Jalan Veteran Pasar Jambi memiliki luas 4x8 m². Pada tahun 1996 sesuai dengan peraturan pemerintah, maka kelompok usaha yang menjadi mitra kerjasamaPT. Citra Van Titipan kilat mengalami perubahan nama badan usaha yakni dari CV. Titipan Kilat menjadi CV. Titipan Kilat Jambi dengan tanda daftar pemilik perusahaan atas nama Wellyana Hui, disahkan menggunakan jasa

¹⁴Wawancara dengan Firman Lubis. *Op.Cit*

notaris Soekaimi dengan akta no. 106.¹⁵ Kemudian pada tahun 2005 CV. Titipan Kilat Jambi kembali berubah bentuk badan usaha menjadi Perseroan Terbatas (ket: PT) dengan nama PT. Titipan Kilat Jambi, secara keseluruhan modal dasar PT. Titipan Kilat Jambi adalah Rp. 75.000.000,- terbagi atas 75 (tujuh puluh lima) lembar saham, masing-masing saham bernilai 1.000.000,- (Satu Juta) Rupiah berdasarkan akta yang disahkan oleh notaris Julianti Sundjaja no. 27. Adapun para pemegang saham :

1. Ratna Nilam, Sebanyak 45 Lembar saham dengan nilai nominal sebesar Rp. 45.000.000,-
2. Hui Sanca Pamajaya, sebanyak 20 Lembar Saham dengan nilai nominal sebesar Rp. 20.000.000,-
3. Wellyana Hui, Sebanyak 10 Lembar Saham dengan nilai nominal sebesar Rp. 10.000.000,-

Total saham adalah 75 saham.¹⁶

¹⁵ Profil Cv. Titipan Kilat Jambi tahun 2000. ; Baik akta, SIUP, serta tanda daftar perusahaan di dinas terkait di Kota Jambi semuanya tidak ada atas nama kepemilikan Ratna Nilam melainkan Wellyana Hui adalah anak pertama Ratna Nilam. Mengenai pencantuman nama dikarenakan beberapa persoalan keluarga yang telah terjadi sebelum bergabungnya Ratna Nilam dengan CV. Titipan Kilat.

¹⁶ Arsip PT. Titipan Kilat Jambi tahun 1996.; dalam berkas Akta Notari Julianti Sunjaja No. 27 lembaran ke 18.

Melihat Komposisi tersebut, terlihat bahwa keuntungan akan mengalir ke Ratna Nilam. Sejak menjadi mitra dalam bentuk kerja sama *waralaba* dari PT.Citra Van Titipan Kilat, semua kebijakan yang berhubungan dengan PT. Titipan Kilat Jambi tetap dibawah pengawasan PT.Citra Van Titipan Kilat selaku pemilik produk dan *brand* nama TIKI (Hanya Satu Titipan Kilat). Yang hanya berubah dari kesepakatan sebelumnya ialah besaran pembagian hasil yang mana PT.Citra Van Titipan Kilat hanya mendapatkan keuntungan dari PT.Titipan Kilat Jambi sebesar 8%-10%*incoming* maupun *outgoing*.

Semenjak tahun 2005-2013 PT.Titipan Kilat Jambi semakin berkembang pesat, bahkan kegiatan manajemen perusahaan di tahun 2009 dipindahkan ke Jalan Hos Cokroaminoto No. 28-39. Hal ini dilakukan dengan tujuan memperbaiki administrasi perusahaan dikarenakan banyaknya agen yang telah tersebar di seluruh kecamatan di Kota Jambi. Mengenai Jumlah agen PT. Titipan Kilat Jambi di Kota Jambi dapat dilihat pada tabel 3.1 berikut :

Tabel 3.1
Jumlah Agen PT. Titipan Kilat Jambi
Di Kota Jambi 2005-2013

No	Tahun	Keterangan	Alamat
1	2008	AGEN	JL HAYAM WURUK LRG TERATAI NO.16 JELUTUNG JELUTUNG 36136
2	2005	AGEN	JL.RB SIAGAIAN PASIR PUTIH JAMBI SELATAN PASIR PUTIH 36139
3	2010	AGEN	JL.A THALIB TELANAI PURA TELANAI PURA PEMATANG SULUR 36129
4	2005	AGEN	JL. DR SAMRATULANGI NO. 54/64 PASAR JAMBI PASAR JAMBI 36133
5	2011	AGEN	JL. A RAHMAN SALEH NO.48 JAMBI SELATAN PAAL MERAH 36139
6	2013	AGEN	JL.SKRD SYAHBUDIN KOMP VILLA KENALI KOTA BARU MAYANG MANGURAI 36129
7	2012	AGEN	JL. SYAHBUDIN NO 99 RT 31 KOTA BARU MAYANG MANGURAI 36129
8	2009	AGEN	JL. MAYOR MARZUKINO. 83 JELUTUNG PAYO LEBAR 36135
9	2007	AGEN	JL.TP SRIWIJAYA BELIUNG JAMBI TELANAI PURA SOLOK SIPIN 36121
10	2011	AGEN	JL.ISWAHYUDILORONG KI BAJURI TELANAI PURA SIMPANG IV SIPIN 36124
11	2006	AGEN	JL. PROF DR SUMANTRI BROJONEGORO NO.08 KOTA BARU SIMPANG III SIPIN 36126
12	2012	AGEN	JL. KOL ABUNJANI NO.57 KOTA BARU SIMPANG III SIPIN 36126
13	2005	AGEN	JL. SULTAN AGUNG NO.13 SIMPANG PULAI JELUTUNG PAYO LEBAR 36135
14	2005	AGEN	JL.PATIMURA KOTA BARU KENALI BESAR 36129
15	2008	AGEN	JL. SENTOT ALI BASA JAMBI TIMUR PAYO SELINCAH/SELINCAH 36148
16	2007	AGEN	SIMPANG TUGU JUANG TELANAI PURA SIMPANG IV SIPIN 36124
17	2005	AGEN	JL. GR DJAMIN DATUK BAGINDO JAMBI TIMUR TALANG BANJAR 36142
18	2000	AGEN	JL.SISINGAMANGARAJA PASAR PASAR JAMBI PASAR JAMBI 36136
19	2002	AGEN	JL. SULTAN THAHA PASAR JAMBI PASAR JAMBI 36133
20	2006	AGEN	JL.LINGKAR TIMUR JAMBI SELATAN TALANG BAKUNG 36139
21	2010	AGEN	JL.YUNUS ANIS JELUTUNG KEBUN HANDIL 36137
22	2009	AGEN	JL. SRI REZEKI NO 10, JAMBI TIMUR KEL.RAJAWALI 36143 TLP 0741-31388

Sumber : PT. Titipan Kilat Jambi tahun 2013

Dari tabel di atas diketahui jumlah agen PT. Titipan Kilat Jambi sebanyak 22 agen yang tersebar diseluruh wilayah Kota Jambi. Kebanyakan agen berkedudukan di Pasar Jambi serta wilayah sekitarnya, hal ini menandakan bahwa mayoritas pengguna jasa PT. Titipan Kilat Jambi adalah pelaku usaha sektor perdagangan dan industri di Kota Jambi.

C. Aktivitas Perusahaan Pengelola dan Proses Penitipan/ Pengiriman Barang

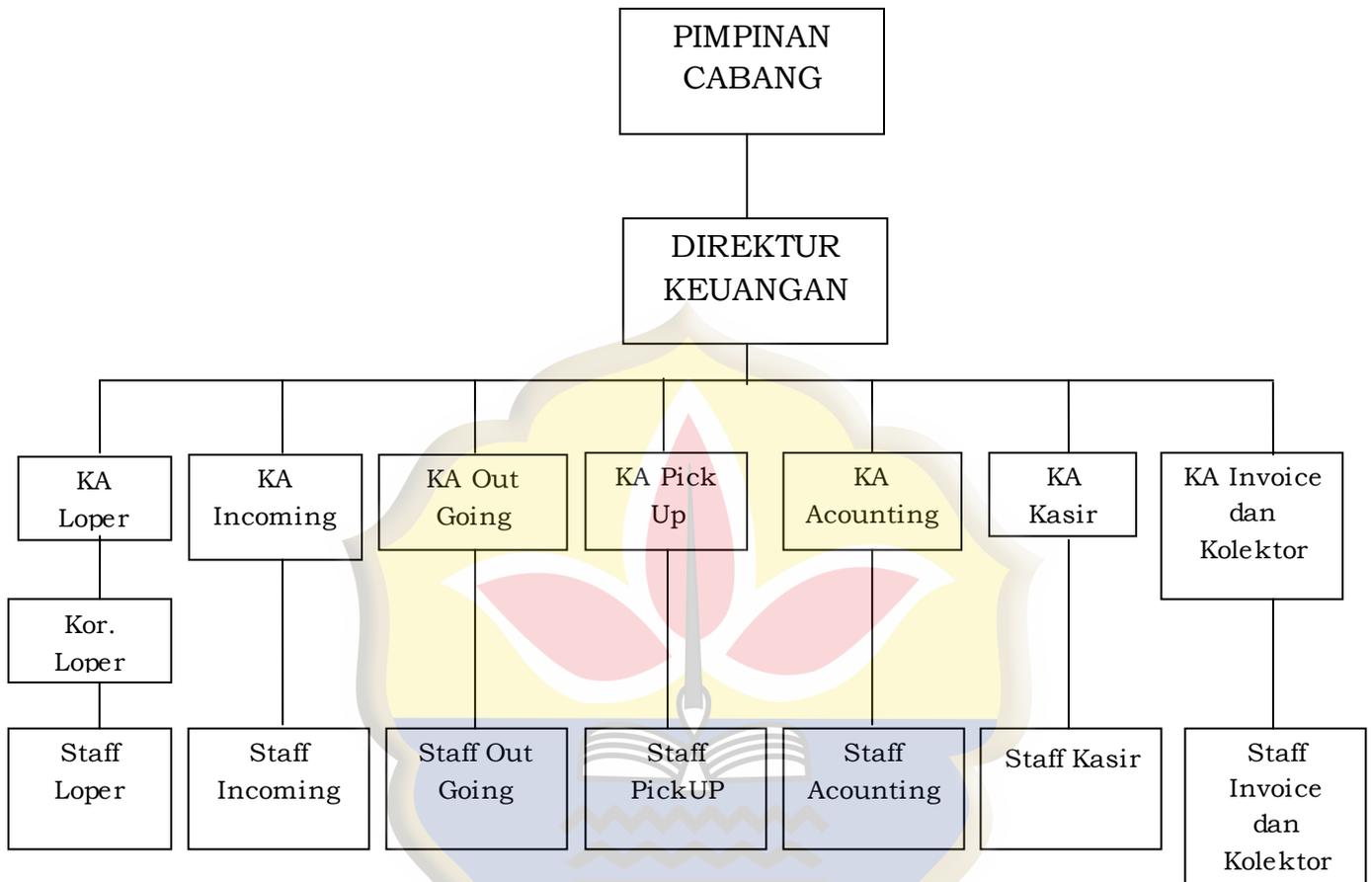
Mengenai pengelola pada PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi khususnya setelah terbentuknya kerja sama *waralaba*, kepengurusan manajemen perusahaan semuanya dijalankan oleh Ratna Nilam dengan badan usahanya yakni PT. Titipan Kilat Jambi. Meskipun demikian semua yang berhubungan dengan tugas dan wewenang pimpinan termasuk urusan ke PT. Citra Van Titipan Kilat dibebankan kepada orang kepercayaan yakni Firman Lubis sejak tahun 1987 sampai sekarang.¹⁷ Setelah tahun 2005 Ratna Nilam tidak terlibat lagi dalam kepengurusan perusahaan karena alasan kesehatan, hingga wafatnya Ratna Nilam tahun 2013. Hal-hal yang menyangkut kebijakan PT. Titipan Kilat Jambi diserahkan kepada anaknya yaitu Wellyana Hui dan

¹⁷ *Wawancara* dengan Hui Pamajaya, Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Tehok Jambi, Sabtu, 17 Desember 2017.

Sanca Hui Pamajaya. Keduanya saling bersinergi dalam membangun PT. Titipan Kilat Jambi dengan menempatkan Sanca Hui Pamajaya sebagai pimpinan perusahaan dan Wellyana Hui sebagai direktur keuangan.

Adapun struktur organisasi yang dibuat oleh PT. Titipan Kilat Jambi ini menggunakan Struktur Organisasi Divisional. Struktur Organisasi Fungsional (*Functional Structure Organization*) merupakan Struktur Organisasi yang paling umum digunakan oleh suatu organisasi. Pembagian kerja dalam bentuk Struktur Organisasi Fungsional ini dilakukan berdasarkan fungsi manajemennya seperti Keuangan, Produksi, Pemasaran dan Sumber daya Manusia. Karyawan-karyawan yang memiliki keterampilan (ket: *skill*) dan tugas yang sama akan dikelompokkan bersama kedalam satu unit kerja. Struktur Organisasi ini tepat untuk diterapkan pada Organisasi atau Perusahaan yang hanya menghasilkan beberapa jenis produk maupun layanan. Struktur organisasi bentuk dapat menekan biaya operasional namun mengalami kesulitan dalam berkomunikasi antar unit kerja. Adapun struktur organisasi PT. Titipan Kilat Jambi dapat dilihat dari bagan 3.1 berikut;

Bagan 3.1
Struktur Organisasi PT. Titipan Kilat Jambi
Tahun 2009-2013



Sumber : Arsip PT. Titipan Kilat Jambi Tahun 2009

Wewenang serta tanggung jawab bagian-bagian yang ada pada struktur organisasi PT.Titipan Kilat Jambi, yaitu sebagai berikut :

1. Pimpinan

Merupakan pihak yang bertanggung jawab terhadap segala bentuk operasional atau berjalannya roda perusahaan.

2. Kepala Outgoing

Tugas dan tanggung jawab kepala Outgoing :

- a. Melakukan penerimaan (*receiving*) hasil pick up dari petugas pick up.
- b. Data dan barang yang akan dikirim telah sesuai
- c. Melakukan pemeriksaan dan penyegelan atas kiriman *Hubsdan packing*.
- d. Memastikan kembali kiriman tidak bermasalah dan layak kirim
- e. Menandatangani *pick up order* sebagai bukti serah terima barang dari petugas *pick up* kepada petugas outgoing.

3. Kepala Incoming

Tugas dan tanggung jawab Kepala Incoming :

- a. Memeriksa dan memastikan kiriman yang diterima dari petugas bandara.
- b. Melakukan pengecekan data atau barang yang akan dikirim dengan memastikan bagian atau kemasan dalam keadaan utuh dan baik.
- c. Bertanggung jawab terhadap kiriman selama dalam perjalanan.
- d. Melakukan langkah-langkah antisipasi bila terjadi masalah dalam perjalanan.

4. Kepala Pick UP

Tugas dan tanggung jawab Kepala Pick Up :

- a. Menyiapkan sarana untuk proses pengambilan kiriman pengiriman dengan baik dan benar.
- b. Memastikan pengisian dan penulisan bukti pengiriman dengan baik dan benar.
- c. Memastikan jenis layanan dan pembayaran yang diminta oleh customer.
- d. Menanyakan dan memeriksa isi kiriman dihadapan pengirim.
- e. Memastikan kiriman tidak bermasalah dan layak kirim.

5. Customer Service

Tugas dan tanggung jawab customer service :

- a. Bertugas menerima telepon masuk atau keluar.
- b. Melakukan tracing / tracking.
- c. Sebagai customer consultan.
- d. Menerima order pick up customer.

6. Kepala Accounting

Tugas dan tanggung jawab Accounting :

- a. Bertanggungjawab dalam semua laporan keuangan cabang.

- b. Melaksanakan verifikasi atas keabsahan bukti-bukti pendukung dalam proses pengesahan jurnal, penerimaan/pengeluaran barang.
- c. Bertanggungjawab dalam pencapaian target penjualan yang ditetapkan kepala cabang.
- d. Membuat laporan atas penerimaan dan pengeluaran kas

7. Kurir

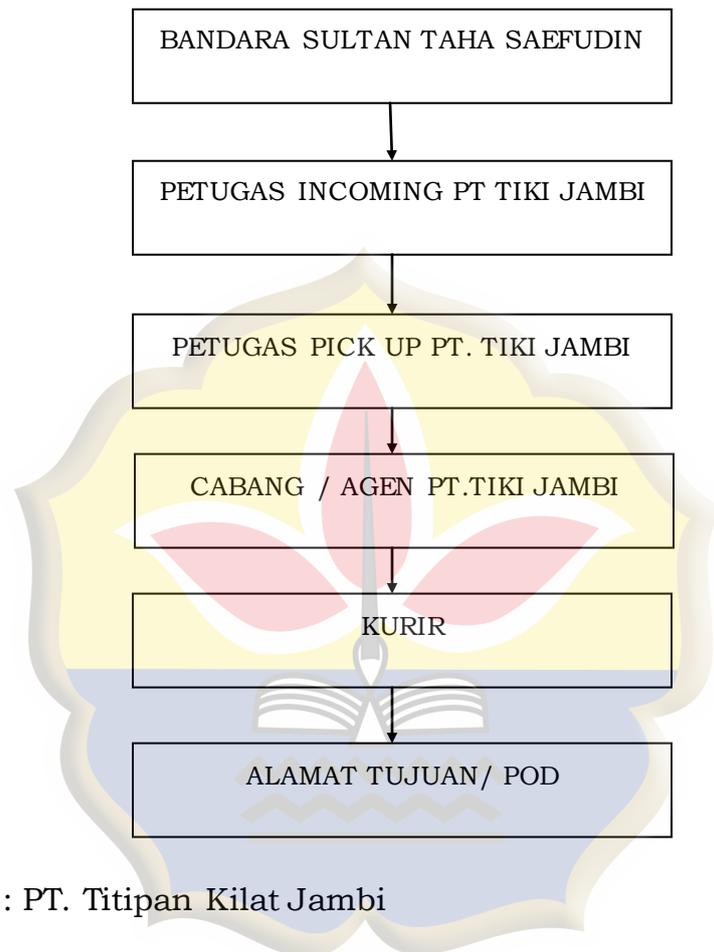
Kurir di cabang PT. Titipan Kilat Jambi sebagai penjemput barang di Agen dan pengantar barang kepada penerima. Agen hanya menerima barang dan tempat penitipan barang yang masuk ke daerah agen tersebut.

8. Admininstrasi

Administrasi bertanggung jawab sebagai melayani pelanggan yang akan mengirimkan barang melalui PT. Titipan Kilat Jambi

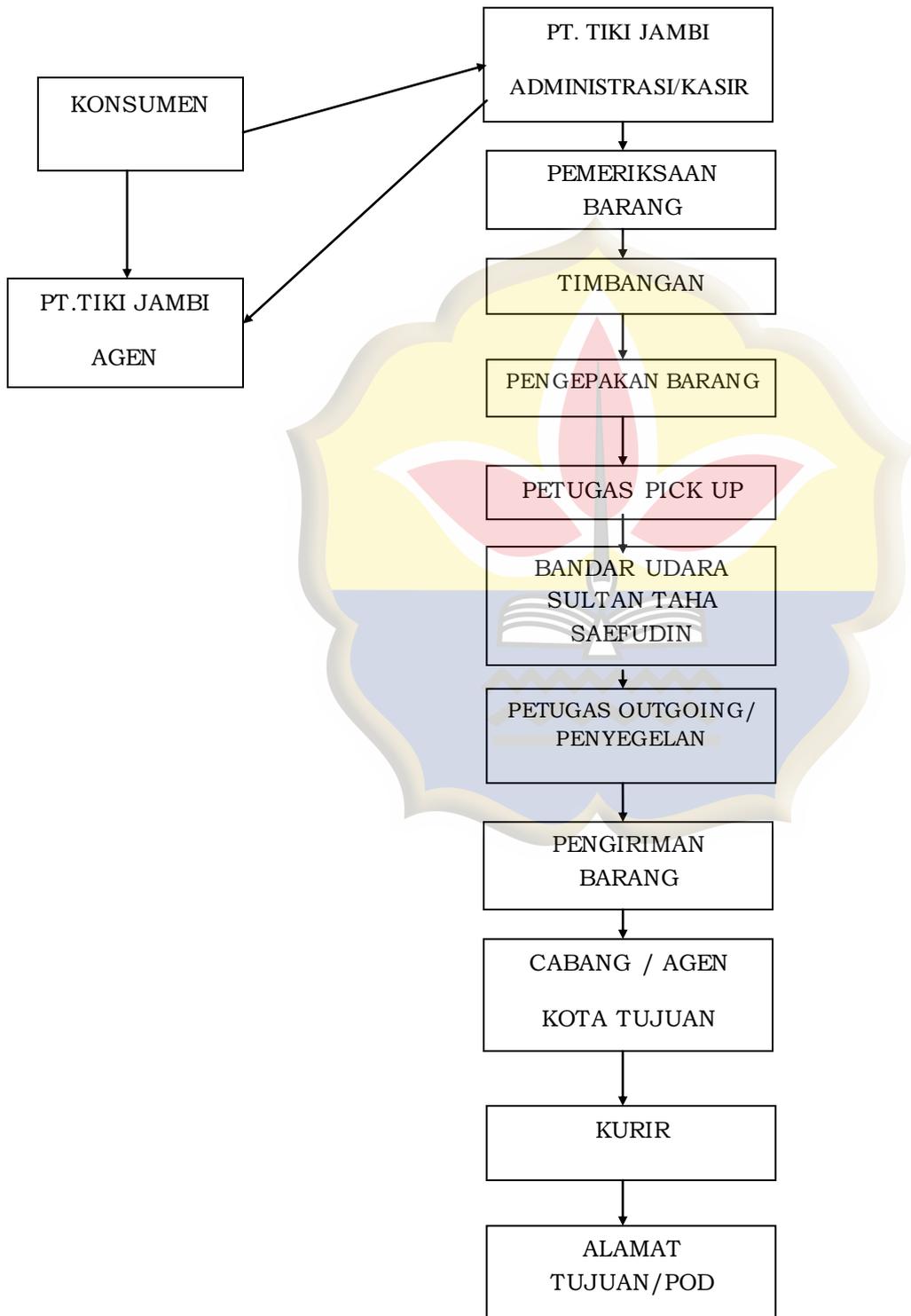
Mengenai proses penitipan dan pengiriman barang pada PT. Titipan Kilat Jambi didasarkan atas tugas dan wewenang per-divisi seperti diatas. Sehingga memperlihatkan beberapa tahapan yang berbeda baik untuk penanganan barang masuk (*Incoming*) maupun barang yang keluar dari (*Out Going*) Kota Jambi. Adapun proses penitipan dan pengiriman barang PT. Titipan Kilat Jambi dapat dilihat pada bagan dibawah ini;

Bagan 3.2
Proses Penitipan dan Pengiriman Barang (Incoming)
PT. Titipan Kilat Jambi 1987-2013



Sumber : PT. Titipan Kilat Jambi

Bagan 3.3
 Proses Penitipan dan Pengiriman Barang (*Out Going*)
 PT. Titipan Kilat Jambi
 1987-2013



Untuk rekrutmen karyawan, manajemen PT. Titipan Kilat Jambi secara umum tidak menetapkan yang berkaitan dengan sistem rekrutmen karyawan. Menurut Firman Lubis, rekrutmen di PT. Titipan Kilat Jambi periode tahun 1990an hingga awal tahun 2000 dengan sistem titipan dari karyawan-karyawan yang telah lama bekerja di PT. Titipan Kilat Jambi. Namun semua bidang pekerjaan melainkan hanya kurir, *office boy*, dan petugas pick up.

Khusus untuk bidang pekerjaan akuntansi, kasir dan administrasi. PT. Titipan Kilat Jambi memiliki kriteria tersendiri yakni paling minimal memiliki ijazah D3. Hal ini dikarenakan perusahaan memang membutuhkan tenaga yang profesional dan berpengalaman di bidang tersebut karena disesuaikan dengan tuntutan zaman serta untuk menghadapi kompetitor perusahaan yang sejenis khususnya di Kota Jambi.

Proses rekrutmen karyawan biasanya hanya secara verbal dari karyawan yang telah bekerja di PT. Titipan Kilat Jambi. Ada juga yang diterbitkan di beberapa media cetak (ket : Koran) bahwa perusahaan membutuhkan karyawan sesuai dengan kebutuhan divisi yang ada (ket : loper, staff incoming, staff outgoing, kurir, kasir, petugas pickup, accounting, administrasi, customer service,

dan driver). Pengumuman *Open Recruitment* tersebut dimuat selama satu minggu. Jika lamaran sudah masuk, akan dilakukan proses penyaringan atau seleksi bahan. Pelamar yang lulus seleksi bahan dan dinyatakan lulus sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan akan di panggil, kemudian langsung bisa bekerja tanpa penanda tanganan kontrak kerjadan keterikatan dengan perusahaan. Hal ini memang telah dilakukan sejak pembentukan perusahaan khususnya PT.CV Titipan Kilat pusat, seluruh karyawan selalu ditekankan dengan loyalitas oleh Soeprapto Soparno (ket: *founder*PT.CV Titipan Kilat).

D. Pendapatan dan Keuntungan

Menjual produk yang tidak berwujud, namun dapat dirasakan manfaatnya dan didukung dengan bermacam-macam pelayanan sebagai penunjang pangsa pasar. Menjadi pendapatan utama bagi perusahaan-perusahaan jasa khususnya dibidang penitipan dan pengiriman barang. Tingkat kepuasan atas jasa yang diberikan sebelumnya menjadi tolak ukur tersendiri bagi kelompok konsumen untuk kembali menggunakan perusahaan penyediajasa tersebut.

Begitu juga halnya dengan PT. Titipan Kilat Jambi keseluruhan pendapatan perusahaan merupakan hasil dari penjualan produk dan pelayanan seperti ; Some Day Service (SS), Over Nigt Service (ONS), Two day Service (TDS), Reguler Service (REG), Money Delivery (ket: Kiriman Uang), International Service (ket: layanan internasional). Selain produk, pendapatan PT. Titipan Kilat Jambi juga dihasilkan dari beberapa layanan yaitu; layanan penjemputan, layanan pembayaran kredit, dan layanan asuransi. Mengenai tarif dari seluruh produk tersebut relative mengikuti biaya transpotasi/pengangkutan serta jauh atau dekatnya jarak tempuh pengiriman dan tambahan biaya pengiriman dihari libur sebesar Rp. 5.000,- hingga Rp. 10.000,-. Adapun perkembangan tarif pengiriman di PT. Titipan Kilat Jambi dapat dilihat pada tabel dibawah ini ;

Tabel. 3.2

Tarif Penggunaan Produk di PT. Titipan Kilat Jambi

1987-2013

No	Produk	Tarif/Kg	
		1987	2013
1	Some Day Service (SS)	Rp. 100.000	Rp. 24.000
2	Over Nigt Service (ONS)	Rp. 8.000	Rp. 24.000
3	Two day Service (TDS)	Rp. 24.000	Rp. 31.000
4	Reguler Service (REG)	Rp. 900	Rp. 15.000
5	Holiday Service (HDS)	Rp. 24.000	Rp. 31.000

Sumber : PT. Titipan Kilat Jambi

Bedasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa selama periode 1987-2013 tarif penggunaan produk di PT. Titipan Kilat Jambiterus mengalami kenaikan setiap tahunnya. Untuk tariff produk Reguler berlaku sejak tahun 1987, TDS sejak tahun 1995, SS tahun 1995, dan ONS sejak tahun 1987. Untuk tarif layanan pengiriman internasional ditentukan besaran nilai tukar rupiah terhadap nilai dolar.

Sedangkan untuk jumlah penjualan produk, dan keuntunganPT.Titipan Kilat Jambi hanya tersedia dari tahun 2000-2013. Hal ini dikarenakan data perusahaan dari tahun 1980-1999 tidak diketahui keberadaanya.Mengingat saat itu masih berstatus perwakilan kantor pusat, serta terjadi kerusakan pada komputer tempat penyimpanan data-data perusahaan. Sedangkan arsip juga demikianbanyak yang hilang diakibatkan sering berpindah-pindahnya kantor.

Tabel. 3.3

Jumlah Penjualan Produk di PT. Titipan Kilat Jambi (Out Going)

2000-2013

No	Produk	Jumlah/Kg													
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	SS	161	192	234	283	286	267	311	167	449	541	593	487	434	532
2	ONS	56.62 7	74.31 2	57.17 1	62.33 4	46.37 6	53.06 4	64.0 73	58.0 31	68.1 03	60.6 61	54.66 9	61.23 4	59.78 3	61.4 05
3	REG	46.05 0	51.94 6	31.69 4	63.80 4	27.16 8	43.97 0	53.4 08	58.7 56	30.4 03	37.6 00	39.06 0	41.28 7	40.96 4	41.7 84
4	TDS	-	-	-	-	21	13	-	8	-	10	6	3	7	11
5	HDS	1.649	1.634	1.074	964	1.432	1.043	1.21 0	1.20 5	1.12 9	487	1.169	1.013	983	1.17 3

Sumber. PT. Titipan Kilat Jambi

Berdasarkan tabel tersebut terlihat bahwa sejak tahun 2000-2013, secara keseluruhan jumlah penjualan masing-masing produk di PT. Titipan Kilat Jambi mengalami *fluktuatif*. Namun penjualan produk paling banyak terjadi pada produk Over Night Service (ONS) dengan besaran penjualan tertinggi 74.341 kg di tahun 2001 dan terendah di tahun 2004. Kemudian untuk penjualan paling sedikit terjadi pada produk Two Days Service (TDS), di sepanjang tahun 2000-2013 hanya terjual sebesar 78 kg. Hal ini dikarenakan *estimasi* waktu dan tarif yang tidak jauh berbeda dengan produk Over Night Service (ONS) dan Reguler (REG), sehingga konsumen lebih banyak menggunakan produk tersebut dibandingkan Two Days Service (TDS).

Untuk pendapatan dari penjualan masing-masing produk di PT. Titipan Kilat Jambi tersebut lihat tabel berikut:

Tabel 3.4
Pendapatan PT. Titipan Kilat Jambi
Tahun 2000-2013

NO	Tahun	Pendapatan
1	2000	415.870.500
2	2001	509.992.000
3	2002	396.871.000
4	2003	571.241.000
5	2004	618.865.525
6	2005	789.773.000
7	2006	792.050.000
8	2007	718.304.800
9	2008	826.172.800
10	2009	813.000.400
11	2010	839.000.305
12	2011	851.972.000
13	2012	904.290.000
13	2013	934.905.000

Sumber : PT. Titipan Kilat Jambi, Tahun 2000-2013

Dari tabel diatas terlihat bahwa pendapatan PT. Titipan Kilat Jambi dari tahun 2000 hingga 2013 mengalami peningkatan, namun cenderung *fluktuatif*. Pendapatan terkecil terjadi tahun 2002 serta pendapatan yang paling besar terjadi tahun 2013. pendapatan terbesar dikarenakan intensitas peningkatan penjualan produk Reguler, dan ONS seiring dengan keberadaan perusahaan *e-commerce* di Kota Jambi. Sedangkan pendapatan terkecil tahun 2002 disebabkan bencana banjir di seluruh Kabupaten di Provinsi Jambi bahkan di Kota Jambi menyebabkan lumpuhnya aktivitas PT. Titipan Kilat Jambi.

Meskipun keterbatasan data keuangan PT. Titipan Kilat Jambi, yang pasti keuntungan banyak mengalir kepada Ratna Nilam sebagai mitra *franchise* sekaligus memiliki saham dalam kelompok usaha PT. Titipan Kilat Jambi. Sedangkan pembagian hasil 10%- 20% tetap untuk PT. Citra Van Titipan Kilat pusat.

BAB IV

PERANAN PT. CITRA VAN TITIPAN KILAT DI KOTA JAMBI

A. Pelopor Perusahaan Jasa Titipan

Industri jasa penitipan di Indonesia semakin mengukuhkan eksistensinya menjadi salah satu industri yang patut diperhitungkan. Geliat pembisnis dalam usaha jasa titipan makin terasa, dengan semakin banyaknya jasa titipan yang hadir di pasar, apakah dalam bentuk kargo, logistik, ekspedisi, ekspres, dan juga jasa titipan lainnya.

Menurut direktorat jendral pos dan telekomunikasi, diketahui bahwa barang yang terkirim melalui perusahaan jasa titipan di Indonesia tahun 2002 sebanyak 62.952.645 koli dan meningkat menjadi 11.990.300.699 koli pada tahun 2003 untuk barang cetakan, paket, surat kabar, dan bingkisan kecil.¹ Hal ini menandakan banyaknya perusahaan jasa titipan di Indonesia dan hampir semuanya dimiliki oleh pihak swasta. Berikut perkembangan dan jumlah perusahaan jasa titipan di Indonesia.

¹ Direktorat Jendral Pos dan Telekomunikasi, Tahun 2005. ; dalam Nur'aini, Analisis Tingkat Kepuasan Pelanggan Terhadap Kualitas Pelayanan Jasa Titipan PT.CV Titipan Kilat Jakarta, *Skripsi* (Bogor : FEM IPB, 2006), hlm. 2

Tabel. 4.1
Perkembangan dan Jumlah Perusahaan Jasa Titipan
Tahun 1995-2005

Tahun	Pertambahan Jumlah Perusahaan	Jumlah Komulatif Perusahaan
1995	431	431
1996	31	462
1997	44	506
1998	63	569
1999	31	600
2000	56	656
2001	61	717
2002	37	754
2003	83	837
2004	75	912
2005	56	968

Sumber : Direktorat jendral pos dan telekomunikasi, tahun 2005

Berdasarkan tabel diatas sangat terlihat bahwa sejak tahun 1995-2005 jumlah perusahaan jasa titipan terus mengalami kenaikan setiap tahunnya. Sehingga membuat persaingan merebut pangsa pasar pengguna jasa (ket: konsumen) semakin kompetitif. Suasana kompetisi dalam pasar ini sangatlah terasa mulai dari penampilan saling meniru sesama perusahaan di dalam industri jasa penitipan,

Sebagai perusahaan *perintis* yang telah memulai aktivitasnya sejak tahun 1970, PT.CV Titipan Kilat telah banyak menginspirasi terhadap keberadaan perusahaan jasa titipan lainnya. Ditambah lagi masa pemerintahan Orde Baru saat itu sangat mendukung kegiatan pengiriman guna mempercepat laju pertumbuhan ekonomi di daerah, menjadi faktor penting dalam perkembangan industri jasa penitipan hingga sekarang. Terutama sekali setelah diberlakukannya Peraturan Menteri Perhubungan No. 5 tahun 2005 tentang penyelenggaraan jasa dan dikeluarkannya Undang – Undang No. 38 tahun 2000.²

² Nur'aini, *Opcit* hlm. 3

Terlebih lagi Kota Jambi sebagai ibukota Provinsi Jambi sekaligus pusat semua aktivitas baik itu ekonomi, politik, sosial dan budaya. Serta didukung dengan letak strategisnya yang menjadi tujuan utama PT.CV Titipan Kilat melakukan ekspansi bisnisnya di tahun 1980 dan satu-satunya perusahaan penyedia jasa di Kota Jambi.³ Ekspansi itu sendiri secara langsung membawa dampak bagi kemajuan industri jasa penitipan khususnya di Kota Jambi, dimana sejak tahun 1995 telah ada sepuluh perusahaan jasa titipan yang menjadi kompetitor PT.CV Titipan Kilat di Kota Jambi antara lain; DHL, UPS, TNT, Fedex, Elteha Internasional, Pandu Siwi Sentosa, VIP, Kerta Gaya Pusaka, Cardig, dan satunya merupakan anak dari perusahaan PT.CV Titipan Kilat yakni JNE.

³ Kota Jambi (ket: khususnya daerah ibukota di Jambi kota) terletak di antara kota-kota lain di Pulau Sumatera, yaitu Riau, Padang, Palembang dan berhadapan langsung dengan Laut Cina Selatan yang memungkinkan berkembangnya perdagangan lokal. Selain itu, Kota Jambi juga dimungkinkan menjadi simpul perdagangan regional antara Batam, Singapura dan Johor. Bahkan dimasa depan, Kota Jambi sangat berperan dalam kerjasama ekonomi regioal Indonesia, Malaysia dan Sigapura Growth Triangle (IMS-GT).

Tidak hanya itu, keberadaan PT.CV Titipan Kilat juga memunculkan perusahaan-perusahaan baru yang notabennya bukan mengawali jasa titipan melainkan jasa transportasi/pengangkutan (ket: Bus) diantaranya ; Po. Sari Mustika (Simex), Po. Gunung Raya, Po. Lorena (Lorena Expres), Po. ALS, dan lainnya. Begitu juga halnya perusahaan yang mengawali usaha transportasi/pengangkutan *travel* seperti: Po. Safa Marwa, Po. Restu Ibu, dan Po. Ratu Intan (Ratu Intan Ekspres) menjadi kompetitor PT.CV Titipan Kilat untuk wilayah se-Provinsi Jambi sejak tahun 2009.

B. Meningkatkan Kesejahteraan Karyawan dan Agen

Perusahaan dan karyawan pada hakikatnya saling membutuhkan, karyawan adalah aset perusahaan karena tanpa adanya sumber daya manusia maka perusahaan tidak akan bisa berjalan. Begitu juga halnya dengan karyawan tidak dapat menunjang kesejahteraan hidupnya tanpa ada perusahaan sebagai tempat mencari nafkah sekaligus implementasi dari disiplin ilmu yang mereka miliki. Oleh karena itu karyawan harus diperhatikan kesejahteraannya, jangan hanya menuntut kewajibannya saja dengan berbagai macam beban pekerjaan. Begitu juga sebaliknya terhadap karyawan profesionalitas pekerjaan dan tanggungjawab tetap harus diprioritaskan.

Pentingnya kesejahteraan karyawan itu sendiri adalah untuk mempertahankan kenyamanan agar tidak pindah ke perusahaan lain, meningkatkan motivasi dan semangat kerja, dan sikap loyalitas karyawan pada perusahaan. Untuk mempertahankan karyawan hendaknya diberikan kesejahteraan/kompensasi lengkap/*fringe benefits*. Kesejahteraan yang diberikan sangat berarti dan bermanfaat untuk memenuhi fisik dan mental karyawan tentunya berdasarkan peraturan yang legal.

Dalam hal ini menyangkut kesejahteraan karyawan di PT. Titipan Kilat Jambi, tidak ada perbedaan hak antara karyawan lama dan karyawan baru. Besarnya gaji karyawan digolongkan sesuai dengan jenjang jabatan, namun tidak melawati batas Upah Minimum Provinsi (UMP). Yang hanya membedakan ialah besaran tunjangan bagi yang sudah berkeluarga. Selain gaji, karyawan juga mendapatkan uang makan siang besarnya dihitung tiap hari Rp.15.000,- dikalikan dengan banyaknya hari kerja. Apabila karyawan tersebut berhalangan maka uang makan akan dipotong setiap bulannya.⁴

⁴ *Wawancara* dengan Hui Pamajaya, Pimpinan PT.Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Senin, 5 November 2017.

Selain itu karyawan juga mendapatkan Jaminan sosial dan tenaga kerja seperti ; Tunjangan Hari Raya, Tunjangan kecelakaan kematian, Tunjangan kesehatan. Disamping itu setiap dua kali dalam satu bulan karyawan mendapat jatah beras masing-masing seberat 5 kg. Tidak hanya itu kegiatan keagamaan seperti Umroh juga diberikan kepada setiap karyawannya yang beragama Islam dan kegiatan keagamaan ke Yerusalem bagi yang beragama non muslim bagi setiap karyawannya yang sudah bekerja selama 10 tahun.⁵

Semua kesejahteraan yang diberikan oleh PT.CV Titipan Kilat tersebut pada umumnya dimanfaatkan karyawan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, membantu mencukupi kebutuhan keluarga, membeli kendaraan, menabung apalagi TIKI menerima karyawan dari berbagai kalangan dan latar belakang pendidikan yang beragam.

Tidak hanya mengutamakan kesejahteraan karyawan saja, melainkan PT. Titipan Kilat Jambi mementingkan kesejahteraan penduduk Kota Jambi umumnya yakni dengan membuka peluang usaha baru kepada seluruh penduduk di Kota Jambi sebagai mitra kerja sama dalam bentuk keagenan. Tidak ada kriteria

⁵ Wawancara dengan Hui Pamajaya, *Ibid.*

khusus yang di tetapkan PT. Titipan Kilat Jambi untuk menjadi mitra kerjanya. melainkan hanya dibutuhkan tempat, komputer, timbangan dan karyawan minimal satu orang yang selalu berada saat jam operasional. Banyak dari beberapa pelaku usaha pedagang, pelaku usaha depot air menjadi mitra kerja sama PT. Titipan Kilat Jambi.

Keuntungan yang ditawarkan lumayan besar jumlahnya yakni PT. Titipan Kilat Jambi hanya memasang tarif normal sesuai dengan produk yang dimilikinya, mengenai keuntungan agen dibebaskan memasang tarif pengiriman sendiri. Selain itu agen juga diberikan kemudahan berupa fasilitas antar jemput barang kiriman oleh kurir PT. Titipan Kilat Jambi, sehingga agen tidak perlu lagi mengantarkan barang kiriman ke cabang pemasaran, karena langsung di jemput oleh kurir dari kantor cabang PT. Titipan Kilat Jambi. Dengan kata lain agen hanya memasarkan produk dan pencatatan barang kiriman.

C. Memenuhi kebutuhan Konsumen dan Menambah Sumber Pendapatan Daerah

Adapun agen-agen TIKI yang tersebar diseluruh kecamatan di Kota Jambi diharapkan dapat mempermudah sekaligus meningkatkan pemasaran TIKI. Sehingga konsumen tidak susah lagi untuk datang ke kantor cabang untuk mengantar barang kirimannya.

Salah satu usaha perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan pangsa pasar di Kota Jambi dalam industri jasa khususnya penitipan barang adalah keramahan. Maka setiap karyawan sangat dianjurkan untuk sopan dan berusaha menyapa terlebih dahulu niat serta keperluan konsumen. Selain itu adalah teknologi, semakin berkembangnya zaman dan kemajuan ilmu pengetahuan menjadikan kebutuhan manusia dari waktu ke waktu dan terus mengalami perkembangan. Sehingga berdampak akan kebutuhan konsumen terhadap akses pengiriman yang dapat dipantau secara langsung oleh konsumen, dalam hal ni TIKI telah menyediakan layanan aplikasi untuk mengecek keberadaan konsumen.

Untuk menciptakan kenyamanan bagi konsumen TIKI membuat desain kantor tempat penerimaan barang sedemikian

rupa sehingga konsumen merasa nyaman. Ruangan kantor pemasaran cabang Kota Jambi dilengkapi dengan AC, kursi yang bagus, dan disediakan air mineral untuk konsumen apabila menunggu proses administrasi. Namun semua itu tidak cukup kalau tidak didukung dengan kebersihan ruangan, bukan hanya ruangan yang dilihat konsumen saja. Tetapi meja penerimaan barang, kursi untuk konsumen serta seluruh sudut ruangan di halaman kantor dan lain sebagainya. Penyediaan tempat parkir yang memadai juga dapat memberikan kenyamanan bagi konsumen yang membawa kendaraan dan juga diperlukan untuk perusahaan sebagai tempat bongkar muat barang kiriman

Selain itu juga keberadaan TIKI sebagai salah satu sumber pendapatan daerah khususnya Kota Jambi. Jumlah laba TIKI disetorkan ke Pendapatan Asli Daerah (PAD) dari tahun 1980 sampai dengan tahun 2013 dalam bentuk pajak secara umum terus mengalami peningkatan.

BAB V

KESIMPULAN

PT.CV Titipan Kilat adalah perusahaan jasa titipan milik swasta pertama di Indonesia yang menjadi perintis sekaligus pioner dalam usaha penitipan barang dengan skala besar. Diawali pembentukannya oleh Soeprpto dan Nuraini Soeprpto untuk memenuhi kebutuhan penduduk seiring dengan meningkatnya intensitas pengiriman barang di Jakarta. Dengan adanya fenomena kekuatan pemilik modal berbentuk corporation yang di ikat dalam kerjasama komanditer antara Soeprpto, Gideon Wiraseputra, Rhapael Rusmadi serta Irawan Saputra mampu menggerakkan industri jasa dibidang penitipan dan pengiriman barang. Pada akhirnya PT.CV Titipan Kilat terus melakukan ekspansi guna memperluas jaringan pengiriman ke seluruh Ibu Kota Provinsi Indonesia.

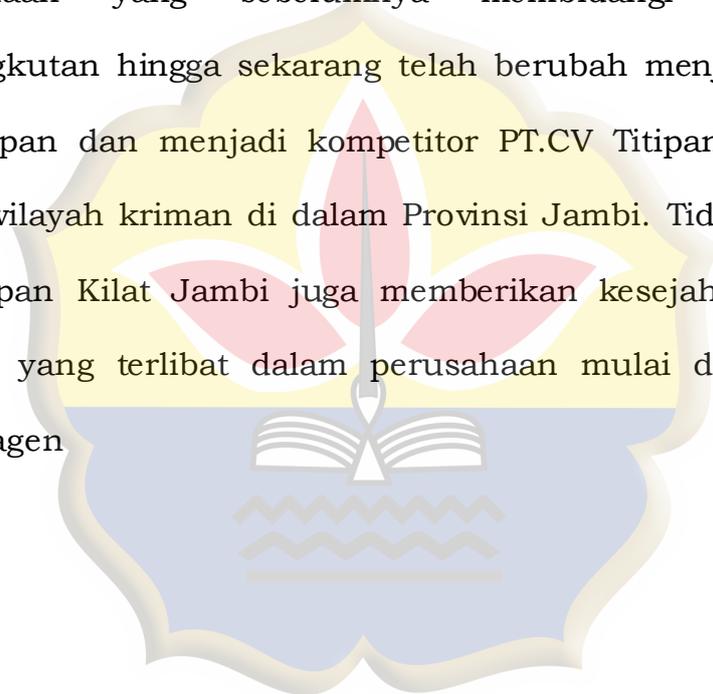
Keberadaan PT. CV Titipan Kilat membuka jaringan pengirimannya di Kota Jambi tidak terlepas dengan ramainya aktivitas ekonomi penduduk terutama di pusat Pasar Jambi yang notabennya tempat segala aktivitas khususnya di sektor perdagangan. Mengawali kegiatannya dengan menyewa ruko satu

pintu di Jalan Veteran Pasar Jambi yang kemudian dijadikan kantor perwakilan sekaligus tempat pemasaran.

Pada periode 1980-1986 PT. CV. Titipan Kilat di Kota Jambi dapat dikatakan berjalan di tempat dikarenakan berbagai masalah yang terjadi dari dalam internal perusahaan khususnya menyangkut otoritas status perwakilan yang hanya mengurus administrasi saja, dan tidak melakukan *main business* dari kantor pusat juga menjadi masalah dalam masa kedua kepemimpinan sebelumnya yakni Sidi Mahyudin Hancok dan Ramilis.

Melihat permasalahan-permasalahan tersebut yang dialami manajemen sebelumnya mendorong dewan direksi PT. CV Titipan Kilat memutuskan untuk melakukan kerja sama dalam bentuk waralaba dengan Ratna Nilam. Dewan direksi merubah status kantor perwakilan menjadi cabang utama dan menunjuk Ratna Nilam sebagai mitra *franchise* atau pemegang hak atas *brand* nama TIKI, produk, serta pelayanan perusahaan sekaligus menetapkan Ratna Nilam sebagai pimpinan cabang saat itu masih masih tergabung dalam badan usaha CV. Titipan Kilat pusat.

Dibawah pengelolaan Ratna Nilam dan Badan Usahanya PT. Titipan Kilat. Baik dari segi financial, manajemen, maupun segmentasi pasar semakin luas ditandai dengan banyaknya agen-agen yang menjadi mitra kerjasa PT. Titipan Kilat Jambi. Tidak hanya itu keberadaan PT. Titipan Kilat Jambi telah banyak perusahaan lokal membuka perusahaan jasa titipan, bahkan perusahaan yang sebelumnya membidangi transportasi/pengangkutan hingga sekarang telah berubah menjadi perusahaan jasa titipan dan menjadi kompetitor PT.CV Titipan Kilat Jambi untuk wilayah kriman di dalam Provinsi Jambi. Tidak hanya itu, PT. Titipan Kilat Jambi juga memberikan kesejahteraan kepada seluruh yang terlibat dalam perusahaan mulai dari karyawan hingga agen



DAFTAR PUSTAKA

Arsip Perusahaan

Profil PT.CV Titipan Kilat Tahun 1980-2000

Arsip PT. Titipan Kilat Jambi Tahun 2000

PT. Titipan Kilat Jambi Tahun 2005

Skripsi dan Buku

Ade Maman Suherman, *Aspek Hukum Dalam Ekonomi Global*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002)

Anton Gusmawan, *Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Memilih Jasa Pengiriman*, (Jakarta : FEB UIN SH, 2011)

Arini Fitri ZA, *Pelabuhan Jambi 1926-1995*, (Jambi: UNB FKIP, 2005)

Dwinda Wulandari, *Transportasi Perkembangan Bus di Kabupaten Kerinci Tahun 1970-2004* (Sumatera Barat: STKIP PGRI, 2014)

Fatkur Rahman, *JawaPos Group di Kota Jambi 1995-2006*, (Jambi: UNB FKIP, 2014)

Heidjirachman Ranu Pandojo, *Pengantar Ekonomi Perusahaan Buku I* (Yogyakarta : BPFE,1982).

H. A. S Moernir, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia* (Jakarta : Bumi Aksara, 2006)

Henk Schulte Nordholt, Bambang Purwanto, dan Ratna Saptari (ed.), *Perspektif Baru Penulisan Sejarah Indonesia* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, KITLV-Jakarta, dan Pustaka Larasan, 2008)

Juajir Sumardi, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional* (Bandung, Citra Aditya Bakti, 1995)

- J. Soedarsono, Pengantar Ekonomi Perusahaan (Jakarta : Media Pustaka Utama, 1984).
- Kuntowijoyo, *Pengantar Ilmu Sejarah* (Yogyakarta :Bentang, 1995)
- Nur'aini, Analisis Tingkat Kepuasan Pelanggan Terhadap Kualitas Pelayanan Jasa Titipan PT.CV Titipan Kilat Jakarta, *Skripsi* (Bogor : FEM IPB, 2006)
- Refleksi 50 Tahun Pembangunan (Bappeda Provinsi Jambi bekerjasama dengan BPS Provinsi Jambi, 2013).
- Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Teori dan Praktek, (Jakarta: Salemba Empat, 2011)
- Resti Handayani, Keberadaan Transportasi Darat : Studi Kasus Bus di Provinsi Jambi 1971-2009” (Padang : STKIP PGRI Sumbar, 2013)
- Sartono Kartodirjo, Pendekatan Ilmu Sosial Dalam Metodologi Sejarah (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama,1992).
- Safrizul Hendra, Persepsi Karyawan Atas Penerapan Gaya Kepemimpinan Situasional Kepala Bagian Customer Service Pada PT. CV Titipan Kilat Kantor Pusat Jakarta, (Depok: FISIP UI, 2008)
- Samudra Pasaike Yogyakarta : Persembahan Kepada Tengku Ibrahim Alfian (Jakarta : Yayasan-MasyarakatSejarawan Indonesia, 2002)
- Taufik Abdullah dan Abdurrachaman Surjomiradjo (ed), Ilmu Sejarah dan Historiografi : Arah dan perspektif (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1985).
- YeniNur fiana Dewi, PT. Pos Indonesia Cabang Purworejo, (Yogyakarta: FIS UNY, 2012).
- Undang Undang Kepabeanan dan Cukai, (Jakarta: Sinar Grafika, 1997)

Sumber Tambahan

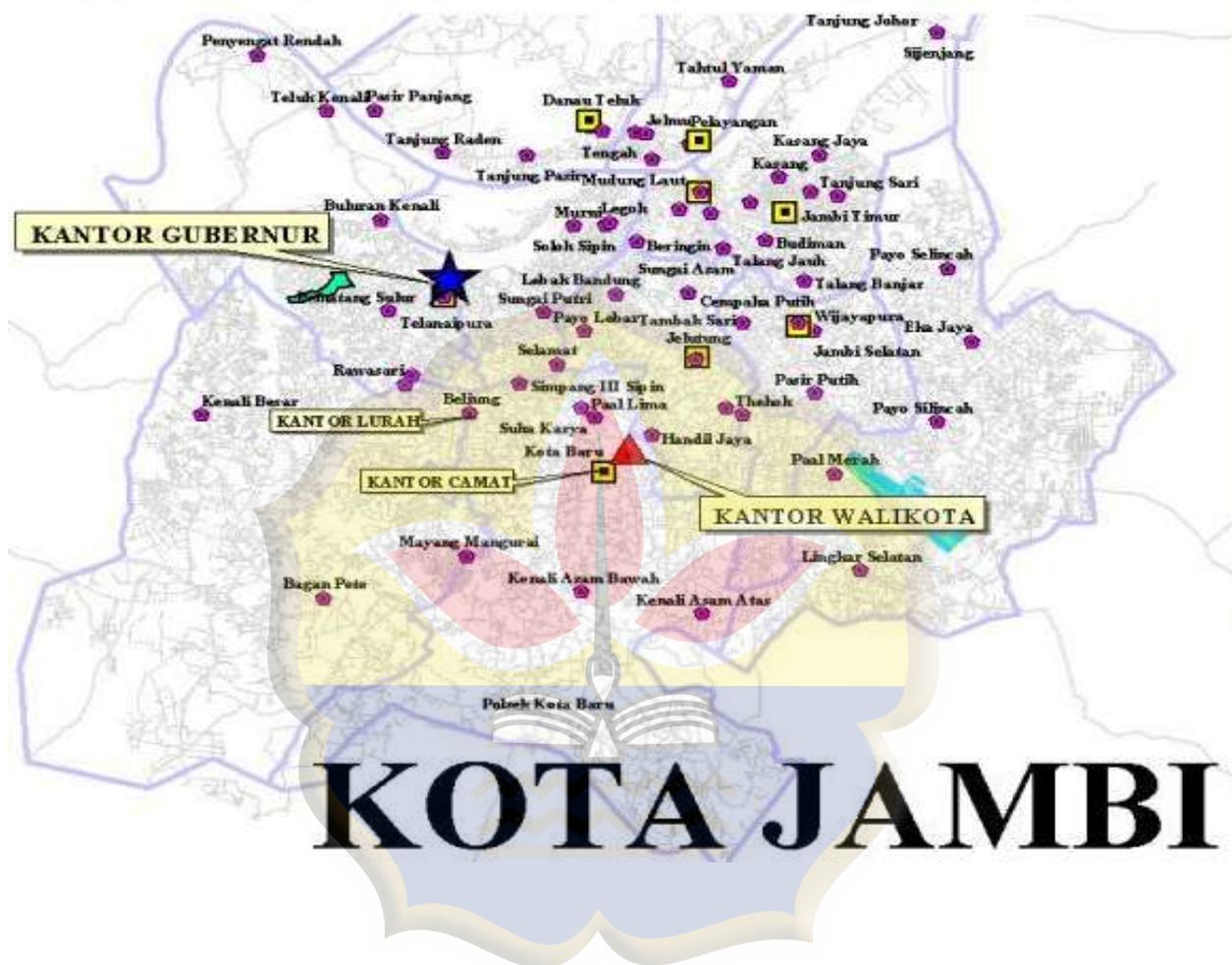
<https://ptcitravantiki.indonetwork.co.id/>

DAFTAR INFORMAN

NO	Nama	Umur	Keterangan
1	Sanca Hui Pamajaya	53 Tahun	Pimpinan PT.TIKI Jambi
2	Firman Lubis	71 Tahun	Mantan Wakil Pimpinan/ Ka. Pickup Sekarang
3	Wellyana Hui	58 Tahun	Direktur Keuangan PT. TIKI Jambi
4	Ika Putri	29 Tahun	Customer Service PT. TIKI Jambi
5	Samuel Situmorang	43 Tahun	Ka. Out Going PT TIKI Jambi
6	Andi Juliansyah	33 Tahun	Ka. Incoming PT. TIKI Jambi
7	Zulkifli	62 Tahun	Pedagang Pasar Jambi

Lampiran 1

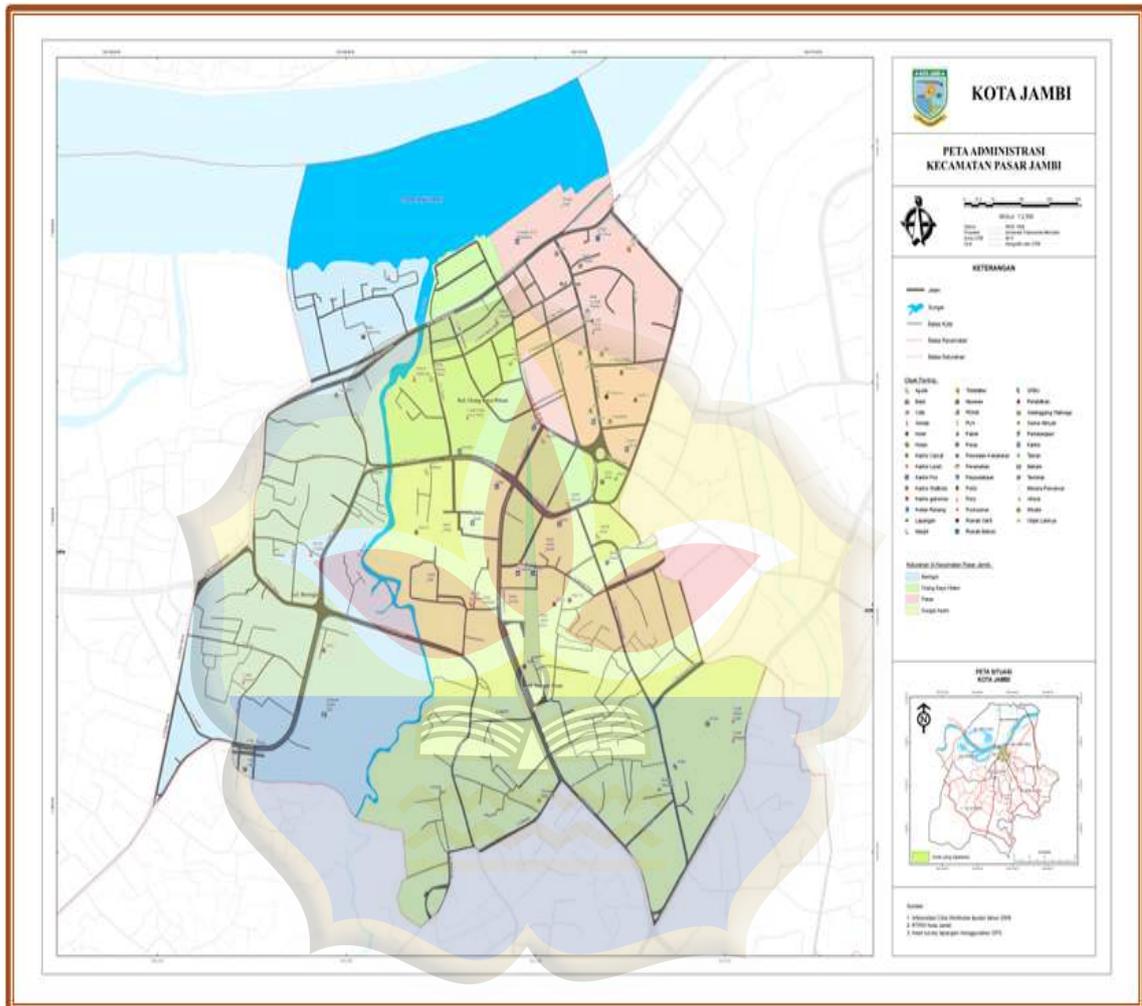
Peta Kota Jambi



Sumber : BPS Kota Jambi

Lampiran 2

Peta Kecamatan Pasar Jambi



Sumber : BPS Kota Jambi

Lampiran 3

Para Pendiri PT. Citra Van Titipan Kilat



Sumber: <https://ptcitravantiki.indonetwork.co.id/>

Lampiran 4

Kantor PT.CV Titipan Kilat

Jalan Veteran Pasar Jambi



Sumber. Dokumentasi Pribadi



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Lampiran 5

Kantor Terbaru PT. Titipan Kilat Jambi

Jalan Hos Corkroaminoto No 39 Tehok



Sumber : Dokumentasi Pribadi

Lampiran 6

Kegiatan Ulang Tahun Berbagi Bersama Anak Yatim Piatu



Lampiran 7

Kegiatan Bongkar Muat Barang Kiriman



Sumber: Dokumentasi Pribadi