

**PT. CITRA VAN TITIPAN KILAT DI KOTA JAMBI**  
**1980-2013**

**Nurul Huda, Nur Agustiningsih**

Program Studi Pendidikan Sejarah, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Batanghari

**Abstract**

The purpose of this research to explain the existence of PT.Citra Van Titipan Kilat in Jambi City starting from the status of representative to become the main branch during the period 1980-2013. The research method used is historical method including heuristic stages, source critic, interpretation, and historiography. Historical sources used include: archives or company documents, books, theses, and additional referrals from the internet, plus interviews with informants related to the research topic.

The results showed that the existence of PT. Citra Van Titipan Kilat in Jambi City since under the management of Ratna Nilam and PT.Titipan Kilat Jambi as its business entity, showed progress in the form of expansion of service by establishing agents in Jambi City. Thus, both PT.Citra Van Titipan Kilat and PT. Jambi Express Fastness is equally beneficial in terms of financial benefits. But in its development can not be denied PT.Titipan Kilat Jambi faced with several other service companies that become competitors in the city of Jambi.

Keywords: PT.Citra Van Titipan Kilat, Ratna Nilam, PT.Titipan Kilat Jambi, Representative, Main Branch. Company

**PENDAHULUAN**

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

Keberadaan dan perkembangan jasa pengiriman barang di Indonesia memiliki corak tersendiri sesuai dengan zaman atau perodesasinya 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 memenuhi kebutuhan dalam menjalankan roda pemerintah kolonial di seluruh daerah mulai dari tingkat *residensi*, *afdeling*, hingga *onder-afdeling*.<sup>2</sup>

Setelah memasuki periode sasi kemerdekaan, jasa pengiriman barang tidak hanya berfungsi sebagai pendukung kegiatan pemerintahan saja, melainkan juga berfungsi ekonomis ketika sektor jasa pengiriman barang menjadi

---

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

---

<sup>2</sup>Yeni Nurfiana Dewi, PT. Pos Indonesia Cabang Purworejo, *Skripsi* (Yogyakarta: FIS UNY, 2012), hal 82. ;

lapangan usaha yang berorientasi pangsa pasar, apalagi diusahakan pihak swasta. Kemajuan 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 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 Soeprapto dan Nuraini Soeprapto. 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 Nilamdi tahun 1987, menjadi awal pengelolaan dibawah manajemen 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 pasarsaja, melainkan PT. Citra Van Titipan Kilat juga membawa pengaruh yang sangat signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah khususnya Kota Jambi.

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 prekonomian di Kota Jambi.

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.<sup>3</sup> 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.<sup>4</sup>

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.<sup>5</sup>

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.<sup>6</sup> 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.<sup>7</sup> Sedangkan menurut lembaga logistik Indonesia pengiriman barang diartikan lebih luas lagi yaitu mempersiapkan pengiriman fisik barang dari gudang ke tempat tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman, serta dalam kondisi sesuai dengan persyaratan penanganannya.<sup>8</sup>

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.

---

<sup>3</sup>Ralph W. Hidy “ Sejarah Perusahaan”, dalam Taufik Abdullah dan Abdurrachman Surjomiradjo (ed), Ilmu Sejarah dan Historiografi : *Arah dan perspektif* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 1985) hlm. 186.

<sup>4</sup> Heidjirachman Ranu Pandojo, *Pengantar Ekonomi Perusahaan Buku I* (Yogyakarta : BPFE, 1982) hlm. 18

<sup>5</sup>Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktek*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011) hal. 42-43

---

<sup>6</sup>H. A. S Moenir, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia* (Jakarta : Bumi Aksara, 2006) hal.26

<sup>7</sup> Anton Gusmawan, Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Memilih Jasa Pengiriman, *Skripsi*, (Jakarta : FEB UIN SH, 2011), hlm. 48

<sup>8</sup> Lembaga Logistik Indonesia, 2001, hlm. 12 ; dalam Anton Gusmawan, *Ibid.*

Beranjak dari itu, hal pokok yang harus ada dalam perusahaan jasa titipan dan pengiriman barang adalah struktur organisasi, permodalan, dan operasional.<sup>9</sup> Struktur organisasi adalah susunan antara bagian dan posisi dalam perusahaan yang bertujuan untuk membantu, mengatur, mengarahkan usaha dan organisasi sedemikian rupa sehingga perusahaan tersebut terorganisi dan sejalan dengan tujuan organisasi. Pemodalannya 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.<sup>10</sup>

Didalam skripsi ini digunakan pendekatan teoritis yang bersifat multidisipliner dengan menerapkan konsep ilmu-ilmu sosial lainnya seperti ekonomi dan sosiologi.<sup>11</sup> 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 karyawan,

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

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

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 pengelolannya 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.

## **METODE PENELITIAN**

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

---

<sup>9</sup> J. Soedarsono, *Pengantar Ekonomi Perusahaan* (Jakarta : Media Pustaka Utama, 1984), hlm. 188

<sup>10</sup> Komarudin, *Ekonomi Perusahaan dan Manajemen*, (Bandung, Alumni, 2000), hal. 72.

<sup>11</sup> Sartono Kartodirjo, *Pendekatan Ilmu Sosial Dalam Metodologi Sejarah* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1992), hlm. 9-12

melalui beberapa tahapan, yaitu pengumpulan sumber (*heuristik*), kritik dan seleksi sumber, interpretasi dan penulisan.<sup>12</sup>

Sumber yang digunakan dalam penulisan ini adalah sumber primer dan sekunder. Sumber primer meliputi arsip perusahaan, wawancara lisan, dan literature 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 masa lalu penuturnya saja, melainkan juga mampu mendokumentasikan aspek-aspek tertentu dari pengalaman sejarah yang cenderung hilang dari sumber tertulis lainnya.<sup>13</sup> 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

---

<sup>12</sup> Kuntowijoyo, *Pengantar Ilmu Sejarah* (Yogyakarta : Bentang, 1995), hlm. 92.

<sup>13</sup> 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.

sehingga diperlukan kritik sumber. Disamping itu harus dilakukan pengecekan data dengan menggunakan Koran sejaman untuk memberikan penafsiran serta penjelasan atas data lisan dan tulisan.<sup>14</sup>

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 statistic dan kantor cabang utama PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi. 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.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **A. Pembentukan Dan Kondisi Pt.Citra Van Titipan Kilat**

Melihat kebutuhan penduduk secara umum dan ramainya aktivitas ekonomi khususnya di sektor perdagangan di Kota Jambi, mendorong PT.Citra Van Titipan Kilat mengambil bagian atau ikut andil

---

<sup>14</sup> 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.

dalam industri jasa di Kota Jambi. Pada tahun 1980 PT. Citra Van Titipan Kilat membuka kantor perwakilan sekaligus tempat kegiatan usahanya di Jalan Veteran Pasar Jambi guna memperluas jaringan pengiriman barang di Sumatera. Sedangkan untuk pelaksanaannya baru dimulai setelah dewan direksi pusat menetapkan Sidi Mahyudin Hancock sebagai pengelola sekaligus kepala kantor perwakilan PT. Citra Van Titipan Kilat di Kota Jambi. Saat itu hanya 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 Hancock. Sehingga konsumen yang menggunakan jasa PT. Citra Van Titipan Kilatnya beberapa pelaku usaha di sekitaran Pasar Jambi terutama pedagang barang sandang (bahan/ dasar kain dan pakaian jadi).<sup>15</sup> Pada tahun 1984 karena adanya keputusan PT. Citra Van Titipan Kilat pusat menyangkut kendala yang dihadapi tersebut, dewan direksi memerintahkan kepada Sidi Mahyudin Hancock 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* Mitra sekarang.<sup>16</sup> Selain itu pemindahan ini juga bertujuan untuk memisahkan antaramenejemen kantor perwakilan dan tempat pemasaran.

---

<sup>15</sup>Wawancara dengan Firman Lubis, Mantan Wakil Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Sabtu, 10 November 2017.

<sup>16</sup>Wawancara dengan Firman Lubis, Mantan Wakil Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Sabtu, 9 Desember 2017

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 manajemen perusahaan. Bahkan perusahaan melakukan perubahan manajemen didalamnya dan secara bersamaan Sidi Mahyudin Hancock diberhentikan sebagai kepala kantor perwakilan PT. Citra Van Titipan Kilat berdasarkan 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.<sup>17</sup>

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.

---

<sup>17</sup>Wawancara dengan Firman Lubis, *Ibid.* dalam Surat Keputusan CV. Titipan Kilat No. 126

Melihat permasalahan-permasalahan secara umum yang dialami manajemen sebelumnya mendorong dewan direksi PT. Citra Van Titipan Kilat melakukan pembenahan 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. Maka dari itu pada tahun 1987 atas persetujuan Soeprapto, 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 tergabung dalam badan usaha CV. Titipan Kilat pusat.

Seiring dengan perkembangannya, setelah Ratna Nilam bergabung di PT. Citra Van Titipan Kilat mengalami 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 m<sup>2</sup>. Pada tahun 1996 sesuai dengan peraturan pemerintah, maka kelompok usaha yang menjadi mitra kerjasama PT. 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 notaris Soekaimi dengan akta no. 106.<sup>18</sup> Kemudian

---

<sup>18</sup>Profil Cv. Titipan Kilat Jambi tahun 2000.

pada tahun 2005 CV. Titipan Kilat Jambi kembali berubah bentuk badan usaha menjadi Perseroan Terbatas (ket: PT) dengan nama PT. Titipan Kilat Jambi. 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 sebanyak 22 agen.

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 dapat menekan biaya operasional namun mengalami kesulitan dalam berkomunikasi antar unit kerja.

Keseluruhan pendapatan PT. Titipan Kilat Jambi merupakan hasil dari penjualan produk dan pelayanan. Beberapa layanan tersebut yaitu; layanan penjemputan, layanan pembayaran kredit, dan layanan asuransi. Mengenai tarif dari

seluruh produk tersebut relative mengikuti biaya transportasi/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. 1. 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

Berdasarkan 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. 2. Jumlah Penjualan Produk di PT. Titipan Kilat Jambi (Out Going) 2000-2013**

Tahun	Produk				
	SS	ONS	REG	TDS	HDS
2000	161	56.627	46.050	-	1.649
2001	192	74.312	51.946	-	1.634
2002	234	57.171	31.694	-	1.074
2003	283	62.334	63.804	-	964
3004	286	46.376	27.168	21	1.432
2005	267	53.064	43.970	13	1.043
2006	311	64.073	53.408	-	1.210
2007	167	58.031	58.756	8	1.205
2008	449	68.103	58.756	-	1.129
2009	541	60.661	37.600	10	487
2010	593	39.060	39.060	6	1.169
2011	487	61.234	41.287	3	1.013
2012	434	59.783	40.964	7	983
2013	532	61.405	41.784	11	1.173

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 terjadipada produk Over Night Service (ONS) dengan besaran penjualan tertinggi 74.341 kg di tahun 2001dan 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).

## **B. Peranan Pt.Citra Van Titipan Kilat Di Kota Jambi**

Adapun peranan PT.Citra Van Titipan Kilat Di Kota Jambi yaitu *pertama* sebagai perusahaan *perintis* yang telah memulai aktivitasnya sejak tahun 1970, PT.CV Titipan Kilat telah banyak menginspirasi terhadap keberadaan perusahaan jasa titipan lainnya. Terlebih lagi Kota Jambi sebagai ibu kota Provinsi Jambi sekaligus pusat semua aktivitas baik itu ekonomi, politik, sosial dan budaya. Serta didukung dengan letak strategis yang menjadi tujuan utama PT.CV Titipan Kilat melakukan ekspansi bisnisnya di tahun 1980 dan satu-satunya perusahaan penyedia jasa di Kota Jambi. 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.

Tidak hanya itu, keberadan PT.CV Titipan Kilat juga memunculkan perusahaan-perusahaan baru yang notabennya bukan mengawali jasa titipan melainkan jasatran sportasi/pengangkutan (ket: Bus) diantaranya ; Po. Sari Mustika (Simex), Po.Gunung Raya, Po. Lorena (Lorena Ekspres), Po. ALS, danlainya. Begitu juga halnya perusahaan yang mengawali usaha transportasi/pengangkutan *travel* seperti:

Po. SafaMarwa, Po. Restulbu, dan Po. Ratu Intan (Ratu Intan Ekspres) menjadi kompetitor PT.CV Titipan Kilat untuk wilayah se-Provinsi Jambi sejak tahun 2009.

*Kedua* meningkatkan kesejahteraan karyawandan 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 tanggung jawab 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. TitipanKilat 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.<sup>19</sup>

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.<sup>20</sup>

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 membantu meningkatkan kesejahteraan penduduk Kota Jambi umumnya yakni dengan membuka peluang usaha baru kepada seluruh penduduk di Kota Jambi sebagai mitra kerjasama dalam bentuk keagenan.

---

<sup>19</sup>Wawancara dengan Hui Pamajaya, Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Senin, 5 November 2017.

<sup>20</sup>Wawancara dengan Hui Pamajaya, *Ibid.*

**Ketiga,** 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 dan pelayanan yang baik. 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 ini 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.

#### **PENUTUP**

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. PT.CV Titipan Kilat terus melakukan ekspansi guna memperluas jaringan pengiriman ke seluruh Ibu Kota Provinsi Indonesia termasuk di kota jambi. 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, dandidak melakukan *main business* dari kantor pusat juga menjadi masalah dalam masa kedua kepemimpinan sebelumnya yakni Sidi Mahyudin Hancock dan Ramilis.

Melihat permasalahan-permasalahan tersebut yang dialami manajemen sebelumnya mendorong dewan direksi PT.CV Titipan Kilat memutuskan untuk melakukan kerjasama 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 tergabung dalam badan usaha CV. Titipan Kilat pusat.

Dibawah pengelolaan Ratna Nilam dan Badan Usahanya PT. Titipan Kilat Jambi. Tidak hanya itu keberadaan PT. Titipan Kilat Jambi telah banyak perusahaan lokal membuka perusahaan jasa titippan, bahkan perusahaan yang sebelumnya membidangi transportasi/pengangkutan hingga sekarang telah berubah menjadi perusaan jasa titipan dan menjadi kompetitor PT.CV Titipan Kilat Jambi untuk wilayah kiriman di dalam Provinsi Jambi. PT. Titipan Kilat Jambi juga memberikan kesejahteraan kepada seluruh yang terlibat dalam perusahaan mulai dari karyawan hingga agen

#### **DAFTAR PUSTAKA**

##### **Arsip:**

Arsip PT. Titipan Kilat Jambi Tahun 2000

##### **Buku**

- Ade Maman Suherman 2002. *Aspek Hukum Dalam Ekonomi Global*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Anton Gusmawan. 2011. *Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Memilih Jasa Pengiriman*. Jakarta : FEB UIN SH.
- Heidjirachman Ranu Pandojo. 1982. *Pengantar Ekonomi Perusahaan Buku I*. Yogyakarta : BPF E.
- H. A. S Moernir. 2006. *Menajemen Pelayanan Umum di Indonesia*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Henk Schulte Nordholt, Bambang Purwanto, dan Ratna Saptari (ed.). 2008. *Perspektif Baru Penulisan Sejarah Indonesia*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, KITLV-Jakarta, dan Pustaka Larasan.

- J. Soedarsono. 1984. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Jakarta : Media Pustaka Utama.
- Kuntowijoyo. 1995. *Pengantar Ilmu Sejarah*. Yogyakarta : Bentang.
- Rambat Lupiyoadi. 2011. *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktek*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sartono Kartodirjo. 1992. *Pendekatan Ilmu Sosial Dalam Metodologi Sejarah*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Yeni Nurfiana Dewi. 2012. *PT. Pos Indonesia Cabang Purworejo*. Yogyakarta: FIS UNY.

### **Wawancara**

- Hui Pamajaya, *Wawancara*, Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Senin, 5 November 2017.
- Firman Lubis, *Wawancara*. Mantan Wakil Pimpinan PT. Titipan Kilat Jambi, Kota Jambi, Sabtu, 10 November 2017.