BAB III

SEJARAH BERDIRI

3.1. Sejarah Singkat Perusahaan.

Di dalam dunia industri meubeuler C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek merupakan salah satu perusahaan yang telah berhasil mempertahankan kelangsungan hidupnya sehingga mampu mensejahterakan karyawannya Juga dapat mengembangkan usahanya. C.V. Suka Setia Putra Jaya yang didirikan di Rancaekek pada tahun 1972 oleh Bapak H. Supriajaya, dengan sebuah bangunan pabrik dan sebuah kantor yang sederhana, perusahaan tersebut pada awalnya bergerak dalam bidang industri Furniture kemudian memperluas usahanya dalam bidang penyediaan bahan bangunan. Pada saat kondisi ekonoami membaiak pada tahun 1980an , tepatnya tahun 1985 perusahaan tersebut mendirikan cabang perusahaannya, yang di beri nama C.V. Arip Jaya satu yang berlokasi di jalan Selokan Jeruk dalam bidang usaha yang sama.

Untuk meningkatnya volume usahanya C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek memperoleh bantuan kredit dari BRI kemudian modal yang di perolehnya itu selain digunakan untuk memenuhi permintaan konsumen juga digunakan untuk membuka anak perusahaan baru yang kedua dengan nama C.V. Arip Jaya Dua di Majalaya. Kebijakan yang diambil oleh perusahaan tersebut juga merupakan suatu antisipasi terhadap persaingan yang semakin ketat.

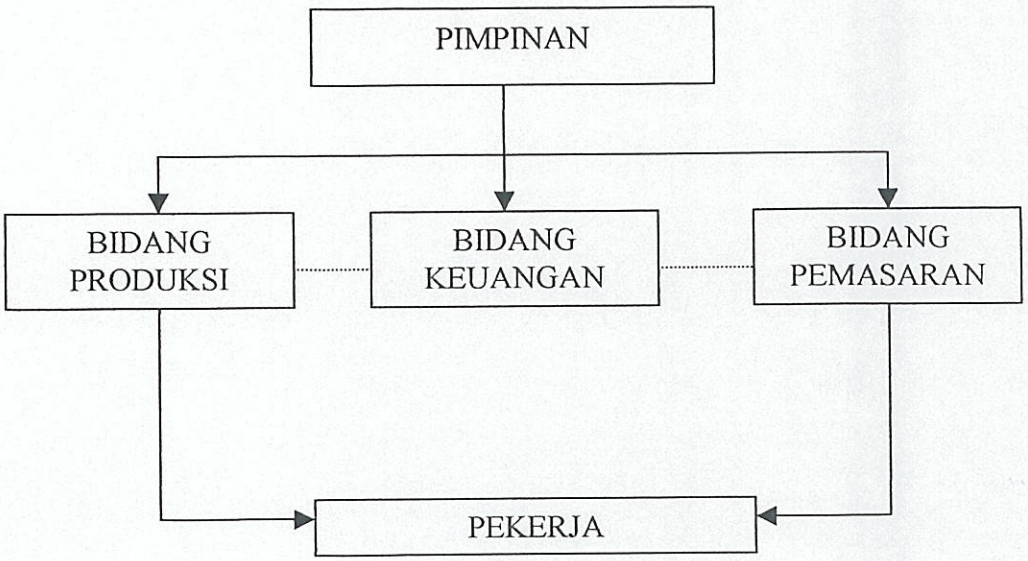
Adapun fasilitas-fasiltas yang dimiliki perusahaan tersebut selain bangunan pabrik dan kantor juga dilengkapi dengan enam buah mesin gergaji, sejumlah kendaraan dan peralatan-peralatan sebagai penunjang produksi. Dalam operasi perusahaannya, didukung oleh 45 karyawan yang terdiri dari 12 orang karyawan tetap dan 33 borongan

3.2 Struktur Organisasi

C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek dalam rangka melakukan kegiatan operasi perusahaannya memiliki struktur organisasi yang menggambarkan fungsi dan kedudukan masing-masing personal.

Adapun struktur osrganisasi tersebut terdiri dari unsur

a. Unsur pimpinan
b. Bidang produksi
c. Bidang pemasaran
d. Bidang keuangan
e. Pekerja



3.3. Deskripsi Kerja.

1. Pimpinan : Mengarahkan seluruh departemen yang terdapat dalam perusahaan, agar dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan.
2. Bid Produksi : Mengatur proses pembuatan bahan mentah atau bahan setengah jadi menjadi produk yang dapat dipakai berupa bahan jadi
3. Bid.Keuangan : Mengatur administrasi keuangan perusahaan yang berhubungan dengan catatan setiap adanya jual beli atau setiap adanya pengeluaran atau pemasukan uang dalam kas.
4. Bid.Pemasaran : Mengatur proses penjualan barang perusahaan untuk dijual kepada konsumen.

3.4. Jenis Usaha

C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek yang berdiri sejak tahun 1972, sampai sekarang memiliki dua bidang usaha, yaitu :

a. Bidang usaha furniture.

Kebutuhan konsumen terhadap barang-barang furniture semakin meningkat, maka perusahaan ini berusaha menyediakan barang-barang yang dibutuhkan konsumen dengan diimbangi harga kualitas serta desain yang baik, proses penyampain barang dari produsen kepada konsumen, barang tersebut dikirim ke toko besar yang bertindak sebagai Grosir,

kemudian toko tersebut membawahi toko-toko kecil, kreditur,dan juga bisa menjual kepada konsumen perorangan.

b. Bidang usaha penyediaan bahan bangunan.

Banyaknya permintaan konsumen terhadap bahan bangunan maka perusahaan ini menyediakan bahan-bahan bangunan seperti; paku, genting, dan lain-lain sesuai dengan pesanan konsumen penjualan bahan bangunan dilakukan dengan cara produsen datang langsung memilih sendiri dan dapat juga dengan mengirim barang kepada konsumen bagi sekala besar.

3.5 **Sistem Penjualan**.

Penjulan merupakan tahap dimana perusahaan tersebut akan memperoleh penghasilan setelah melekukan produksinya. Sistem penjualan yang dilakukan pada C. V. Suka Setia Putra Jaya terdiri dari :

a. cara penjualan

cara penjualan yang dilakukan pada C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek dilkukan dengan cara ;

1. Furniture

Barang yang telah diproduksi tersebut di jual ke toko besar yang bertindak sebagai Grosir, selanjutnya dijual kembali kepada konsumen akhir.

2. Bahan Bangunan

Konsumen membeli bahan bangunan dengan cara langsung datang memilih sendiri, penjualan barang melayani pesanan konsumen baik dalam sekala besar / skala kecil.

b. Sistem pembayaran

Adapun sistem pembayaran yang diterima perusahaan dari konsumen yaitu secara tunai, berarti perusahaan memperoleh keuntungan segera setalah barang-barang tersebut di sepakati untuk dibeli dan telah diterima komsumen.

c. Distribusi

a. Furniture

Barang-barang tersebut dikirim ke perusahaan ke toko besar yang bertindak sebagai Grosir kemudian toko tersebut membawahi toko-toko kecil, kreditur, dan konsumen perorangan.

b. Bahan Bangunan

Barang-barang bagi pesanan sekala besar dikirim perusahaan kepada konsumen ataupun barang-barang yang di beli dapat diambil sendiri oleh konsumen.

3.6. Layanan Pasca Jual

Setiap perusahaan wajib berupaya memahami prilaku konsumennya, sebab prilaku mereka berpengaruh terhadap apa yang mereka butuhkan dan inginkan, serta cara mereka

memenuhinya. Oleh karena itu perusahaan harus bisa menjaga hubugan dengan konsumen khususnya dalam pemenuhan barang. Banyak keluhan konsumen yang di terima perusahaan jika terdapat produk yang tidak memuaskan konsumen, untuk menanggapi masalah itu perusahaan C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek melakukan alternatif-alternatif seperti :

- Mengganti barang yang tidak memuaskan dengan barang yang baik
- Melakukan uang kembali
- Melakukan potongan harga
- Mengganti dengan jenis barang yang berbeda

Semua itu dilakukan atas perjanjian dan kesepakatan antara pembeli dan penjual.

3.7. Segmentasi Pasar

Segmantasi pasar dilakukan oleh semua perusahaan, segmen pasar bagi usaha komponen meubeul pada umumnya berdasarkan status sosial pembeli; menengah kebawah dan menengah keatas, dilihat dari sisi wilayah produk tersebut di sediakan untuk pasar lokal. Berdasarkan segmentasi pasar yang disesuaikan dengan kemampuan para pembelinya maka barang yang dihasilkannyapun terdapat sedikit perbedaan untuk kalangan menangah keatas, kualitas barang, ukuran, desain akan diperhatikan karena diimabangi dengan harga yang tinggi, tetapi tidak menutup

kemungkinan untuk kalangan menengah kebawah juga akan diperhatikan seperti halnya untuk kalangan menengah keatas, namun untuk goloangan menengah kebawah biasanya tedapat sedikit perbedaan dalam hal kualitas kayu, juga kualitas kayu rendah maka harganyapun agak miring.

3.8. Penerapan Strategi Produk

Dalam hal strategi produk terdapat unsur-unsur yang tediri dari mutu, desain, tampilan, merek, label, dan pelayanan produk individual.

Dalam prakteknya C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek menerapkan sebagian unsur strategi produk seperti :

- Mutu. Mutu lebih diutamakan dalam pembuatan produk, karena mutu akan mendukung posisi produk di dalam pasar sasaran, mutu produk merupakan kemampuan untuk menjalankan fungsinya ; mencakup daya tahan, kekuatan, keandalan dan ciri-ciri bernilai lainnya.
- Desain. Produk yang di hasilkan didesain dengan baik sesuai model yang diinginkan konsumen.
- Tampilan. Tampilan produk nampak menarik sehingga produk tersebut memiliki ciri khas yang berbeda.
- Merek dan label. Dua unsur ini belum dapat diterapkan oleh C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek, karena produk yang dihasilakan baru untuk pasar lokal belum mencapai pasar nasional.

Hal lain yang membedakan antara produk furniture dengan penyediaan bahan bangunan, sehingga konsumen ingin membelinya, yaitu karena produk furniture merupakan produk siap pakai layak dibutuhkan konsumen untuk melengkapi kebutuhannya sesuai dengan fungsi barang tersebut, faktor lain yang bisa membuat konsumen untuk membeli, yaitu dengan melihat kualitas barang, harga serta desainnya. Dilihat dari tipe konsumen dan tujuan konsumsinya furniture termasuk pada golongan produk shopping goods.

Maka dengan dilakukannya strategi produk dengan baik, akan memperlancar dalam melaksanakan kegiatan penjualan, karena perusahaan sangat memperhatikan keadaan produk yang dapat mempengaruhi konsumen untuk memebeli.

3.9. Promosi

Sebagaimana dengan tujuan promosi yaitu menggerakan calon pembeli dari ketidaksadaran menuju tindakan memebeli, oleh karena itu, promosi merupakan kegiatan yang harus dilakukan perusahaan dalam kegiatan usahanya. C.V. Suka Setia Putra Jaya Rancaekek juga dalam kegiatan usahanya melakukan kegiatan promosi untuk memperkenalkan produknya kepeda konsumen dengan cara :

a. Komunikasi antara penjual dan dengan calon pelanggan untuk memeperkenalkan suatu produk kepeda calon pelanggan dan

membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk. Sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya.

b. Melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera atau meningkatkan jumlah pembeli.

3.10 . Data Penjualan Barang-Barang produksi

Setelah dilakukan berbagai langkah strategi pemasaran khususnya strategi produk, maka perusahaan tersebut telah berhasil meningkatkan volume penjualannya, sebagai berikut :

1. Penjualan produk-produk furniture dapat menjual produk setiap harinya minimal 7 s/d 15 unit, dapat diketahui jika perusahaan tersebut menjual :
   a) Sehari = 7 unit
   b) Seminggu = 7 unit x 6 hari = 42 unit
   c) Sebulan = 42 unit x 4 minggu = 168 unit
2. Produksi furniture.
   a) sehari = min 9 unit
   b) seminggu = 9 unit x 6 hari = 54 unit
   c) sebulan =54 unit x 4 minggu = 216

Penjualan barang selama periode 1996-1999 dalam unit

Bulan	1996	1997	1998	1999
Januari	144	144	216	312
Pebruari	120	120	288	288
Maret	120	336	288	288
April	288	336	192	264
Mei	288	288	216	192
Juni	264	312	168	168
Juli	216	288	192	
Agustus	216	264	216	
September	192	120	216	
Oktober	168	216	240	
November	192	240	240	
Desember	144	240	264	
Jumlah	2352	2904	2808	1512

Poduksi barang selama periode 1996-1999 dalam unit

Bulan	1996	1997	1998	1999
Januari	168	168	240	336
Februari	144	144	312	312
Maret	144	360	312	312
April	312	360	288	288
Mei	312	312	240	288
Juni	288	366	192	192
Juli	240	312	192	
Agustus	240	288	240	
September	216	288	216	
Oktober	192	240	264	
November	216	264	264	
Desember	168	264	288	
Jumlah	2640	3336	3048	1728