BAB III

DATA HASIL PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum

3.1.1 Sejarah Singkat

CV. BUDY KARYA yang berlokasi di Jl. H Alpi No. 17 adalah perusahaan perseorangan yang bergerak dalam bidang industri karet yang didirikan oleh bapak H.M DUDUNG TS. Sebelum mendirikan CV. BUDY KARYA, beliau bekerja kurang lebih 2,5 tahun pada perusahaan swasta hingga keluar tahun 1964. Kemudian bekerja selama 1,5 tahun pada perusahaan saudaranya sendiri yang kemudian beliau di percaya untuk memimpin perusahan selama 2 tahun. Pada saat inilah dimanfaatkan untuk belajar menjadi pengusaha yang akhirnya timbul rasa untuk berdiri sendiri. Pada tahun 1968 beliau mencoba berusaha sendiri dalam bidang usha vulkanisasi ban, tetapi beralih jenis barang yang dibuat menjadi alat-alat teknik dari bahan karet. Bersamaan di bangunnya pabrik-pabrik pemintalan milik negara, maka mencoba mendatangi dan mencari pesanan, yang ternyata berhasil setelah mengikuti beberapa kali percobaan datanya. Keberhasilan ini mendorong ingin lebih giat lagi dan belajar mengatasi liku-liku menghadapi perusahaan yang serba berat dan sulit yang peraturannya harus dipenuhi, sebagai syarat perusahaan yang resmi.

Tahun 1972 CV BUDY KARYA di resmikan sebagai perusahaan yang berbadan hukum. Setelah resmi menjadi perusahaan yang berbadan hukum CV. BUDY KARYA lebih leluasa bergerak menghubungi perusahaan pemerintah dan swasta Nasional baik di daerah Bandung maupun di luar Bandung. Pertengahaan tahun 1975 CV. BUDY KARYA memperoleh informasi dari Departemen Perindustrian Kodya Bandung dan informasi dari koran-koran bahwa perusahaan perakitan harus memiliki komponen dalam negeri (lokal) terutama dari perusahaan industri kecil dan peraturan pemerintah ini disambut gembira dan segera dimanfaatkan. Kemudian pada tahun1975 CV. BUDY KARYA mencoba mendatangi salah satu perusahaan perakitan kendaraan roda dua (sepeda motor) dan alhamdullilah mendapat sambutan dan mendapat serta diberi kesempatan untuk mencoba salah satu komponen dari karet. Setelah beberapa kali percoba dan akhirnya berhasil dengan baik yang kemudian perusahaan tersebut menjadi langganan tetap sampai sekarang. Tahun 1978 perusahaan perakitan roda dua tadi merakit pula dua jenis kendaraan roda empat (mobil), CV. BUDY KARYA mencoba pula beberapa macam komponen karet untuk kendaraan roda empat tersebut dan ternyata berhasil dan seterusnya menjadi pelanggan tetap. Pada tahun 1980 CV. BUDY KARYA berhasil mendapat pesanan dari perusahaan perakitan merk kendaraan roda rua lainnya daan sampai sekarang menjadi pelanggan tetap.

Dalam rangka pengembangan usahanya CV. BUDY KARYA telah melakukan perluasan dan pembangunan beberapa pabrik dan ditunjang oleh tenaga-tenaga yang terlatih. Usaha ini dilakukan untuk menunjang program pemerintah antara lain menumbuhkan usaha keterkaitan industri dan penyerapan

tenaga kerja. Atas jasa-jasanya terhadap perkembangan perekonomian dan peduli terhadap kemajuan bangsa dan negara Indonesia, pada tanggal 21 Desember 1988 Bapak H.M DUDUNG TS. Mendapat penghargaan dari Bapak Kepala Negara berupa "Upakarti" jasa pengabdiannya.

Pada Tanggal 1 Juni 1999 CV. BUDY KARYA resmi menjadi PT. KARYABUDY EKATAMA sebagai perusahaan yang berbadan hukum. Setelah resmi menjadi perusahaan yang berbadan hukum PT. KARYABUDY EKATAMA lebih leluasa lagi bergerak menghubungi perusahaan pemerintah dan swasta baik di Nasional maupun Internasional.

3.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap perusahaan sudah tentu memiliki organisasinya masing-masing. Struktur organisasi ini pada setiap perusahan berbeda-beda. Hal ini tergantung dri ukuran,jenis serta kebutuhan setiap perusahaan. Strukktur organisasi yang diterapkan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA adalah struktur organisasi garis (vertikal dan horizontal), karena pimpinan di pandang sebagai sumber wewenang tunggal. Dalam hal ini adalah Direktur.

Direktur selaku pimpinan utama perusahaannya membawahi lima kepala bidang yang masing-masing bertanggung jawab kepada Direktur yaitu :

A. Kepala Bidang Administrasi dan Keuangan bertugas mengkoordinasi dan membawai baian :
    1. Staff Kas Anggaran Kerumahtanggaan
    2. Staff Accounting

3. Kepala Seksi Purchasing Piutang, hutang dan Bank membawai bagian tugas staff purchasing

B. Kepala Bidang PPIC bertugas mengkoordinasi dan bertanggung jawab kepada bagian :

1. Kepala Seksi Kompon bagian ini membawahi bagian :
   a. Kepala Produksi Kompon
   b. Kepala Administrasi Kompon mempunyai bagian staff gudang kompon
2. Kepala Seksi Produksi Vulkanisasi yang mengkoordinasi dan membawahi bagian :
   a. Kepala Produks Vulkanisasi
   b. Kepala Produks Extruder
   c. Staff Perencana Administrasi dan Bahanan
3. Kepala Seksi Finising Perpacing Delliveri mempunyai bagian staff Administrasi FPD

C. Kepala Bidang Quality Control bertugas membawahi kepala seksi Quality Control yang mempunyai beberapa staff yaitu :

1. Staff Incoming Quality Control
2. Staff Prosess Quality Control
3. Staff Final Quality Control

D. Kepala Bidang General Affair bertugas membawahi bagian :

1. Staff Recrutment dan Payroll
2. Staff Umum dan Kerumahtanggaan

3. Kepala Unit Satpam memiliki anggota satpam

E. Kepala Bidang Penjualan, Administrasi dan Cuatomer Servics bertugas dan melakukan koordinasi dengan bidang PPIC, Teknik dan Quality Control dan mempunyai staff penjualan, administrasi administrasi cuatomer service.

3.1.3 Job Description

1. Kepala Bidang Administrasi dan Keuangan bertanggung jawab atas tugas sebagai berikut :
   * Acconting
   * Administrasi bagian Pengadaan Bahan Baku Kompon
   * Administrasi bagian Pengadaan Bahan Baku Produksi
   * Kasir
   * Penagihan (pembuatan/menyiapkan faktur dan penagihan)
2. Kepala Bidang PPIC (planning produc intensif control) bertanggung jawab atas tugas sebagai berikut :
   * Perencanaan Produk Selesai P.O (purchase order)
   * Pengawasan Mutu
   * Analisa Kerja Sesuai Jumlah dan Waktu Pengerjaan
3. Kepala Bidang Quality Control bertanggung jawab atas tugas sebagai berikut :
   * Quality Control yaitu menilai kwalitas produk yang dihasilkan apakah sudah sesuai dengan permintaan atau belum.

* Analisis dan kontrol produk rutin yaitu menganalisis dan mengontrol produk sehari-hari.

4. Kepala Bidang General Affair bertanggung jawab atas tugas sebagai berikut :
   * Absensi
   * Rekrutmen yaitu sebagai penerimaan calon karyawan baru
   * Payroll yaitu pembayaran gaji dan upah karyawan
   * Keamanan
   * Pengadaan Barang-barang kebutuhan teknis (bengkel)
   * Urusan rumahtangga
   * Kebersihan
5. Kepala Bidang Penjuala, Administrasi dan Customer Service bertanggung jawab atas tugas sebagai berikut :
   * Menganalisis order barang baru dari customer.
   * Bertanggung jawab atas negosiasi pemesanan baru dengan customer.
   * Bertanggung jawab atas pelaksanaan tindakan koreksi apabila timbul keluhan/claim dari pelanggan dan memcatat kedalam buku "catatan keluhan pelanggan" dan melaksanakan rapat koordinasi dengan bidang terkait untuk membahas masalah claim atau keluhan pelanggan.
   * Memeriksa data status perhitungan pekerjaan antara tenaga sals dengan perusahan.
   * Menganalisis jumlah order yang di terima di bandingkan dengan jumlah order yang berhasil di setujui dan julah order yang gagal dikerjakan.

* Jika diminta, ikut menghadiri pertemuan/undangan dengan castomer.
* Mengelola kegiatan tenaga penjual sesuai strategi perusahaan.

3.1.4 Kegiatan Usaha Perusahaan

PT. KARYABUDY EKATAMA adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri karet, logam dan perdagangan umum. Apabila kegiatan produksi yang dilakukan biasanya berdasarkan job order dari perusahaan-perusahaan perakitan.

Sejak perusahaan diresmikan menjadi perusahaan yang berbadan hukum dengan nama PT. KARYABUDY EKATAMA pada tahun 1972 dan sejak tanggal 1 juni 1999. Telah melakukan kerjasama dengan bidang pembuatan alat-alat teknik dari bahan karet untuk perusahaan-perusahaan perakitan kendaraan roda dua (motor), mobil dan all industri. Adapun perusahaan-perusahaan yang telah menjadi rekanan PT. KARYABUDY EKATAMA sampai saat ini adalah :

- PT. Indomobil Suzuki Internasional, Jakarta
- PT. Karma Yudha Tiga Berlian Motor, Jakarta
- PT. Dan Motors Vespa Indonesia, Jakarta
- PT. Kabelindo Murni, Jakarta
- PT. Comet Star Elektrindo, Jakarta
- PT. Lippo TSK, Tangerang
- PT. Pelindo Sarana Sukses, Tangerang
- PT. Sibalec, Jakarta/Yogyakarta
- PT. Sarana Gatra Utama (Tugseram), Bogor

- PT. Coca cola Tirtalina Group, Bandung/Suraabaya/Bali
- PT. Pindad, Bandung
- PT. Inti, Bandung
- PT. Nasional Globel
- PT. Zipco Indonesia
- Dan lain-lain

Jenis produk yang dihasilkan PT. KARYABUDY EKATAMA antara lain sebagai berikut :

1. Produk yang dibuat untuk sepeda motor, seperti :
   - Band Battery
   - Rubber Font Footrest
   - Cushion
   - Gasket Oil Lovel switch
   - Guide Cable
   - Mud Flap
   - Gromet Stop Lamp
   - Dan sebagainya
2. Produk yang dibuat untuk mobil :
   - Cushion Front
   - Flat Rear Mud R/L
   - Gromet Jack Handle
   - Film Connister Hole
   - Cap Front Rear

- Spacer Deck Side
- Flat Mud
- Dan sebagainya

3. Produk yang dibuat untuk all industri :
   - Rubber Beld Sharpening
   - Vice Rubber
   - Kramik Isolator
   - Gasket
   - Exhaust Tube Rubber
   - Rubber Penghapus
   - V Belt
   - Repair
   - Dan sebagainya

3.2 Gambaran Khusus

3.2.1 Prosedur Penetapan Saluran Distribusi di PT. KARYABUDY EKATAMA

Peranan mata rantai saaluran distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA lebih ditekankan kepada penguasaan kegiatan saluran distribusi. Dan permasalahan yang diutamakan adalah kelancaran penyampaian dan pemindahan barang ketangan konsumen. Adapun prosedur saluran distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA secara periodik mengevaluasi prestasi penyalur yang disesuaikan dengan standar yang mencakup: Pendapatan quota penjualan,

tingkat persediaan rata-rata, dan waktu. Perusahaan biasanya menentukaan quota penjualan bagi para penyalur.Setelah beberapa waktu produsen harus mengecek prestasi penjualan quota dari tiap penyalur. Daftar ini harus memotivasi para penyalur yang prestasinya rendah agar bekerja lebih baik dan penyalur yang prestasinya baik agar mempertahakannya. Prestasi penyalur dapat dibandingkan dengan prestasi mereka diwaktu-waktu sebelumnya, persentasi kenaikan rata-rata bagi semua kelompok perantara bisa dipakai sebagai patokan, dan para produsen harus sensitif terhadap para penyalurnya.

Agar tidak mengambil resiko dari kelalaian si penyalur.

3.2.2 Pelaksanaan Saluran Distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA

Pelaksanaan saluran distribusi merupakan salah satu hal yang sangat penting bagi perusahaan. Karena saluran distribusi mengambil tempat di antara produsen dan konsumen. Maka kelalaian dalam menentukan saluran distribusi akan menghambat dan mempunyai pengaruh yang tidak baik terhadap usaha penyebaran produk, begitu juga dalam ketepatan perusahaan dalam memilih saluran distribusi akan menjadikan produksi perusahaan menjadi efisien dalam memperluas pasar untuk mencapai konsumen yang dituju. Maka PT. KARYABUDY EKATAMA berusaha untuk melaksanakan saluran distribusinya dengan baik.

Adapun saluran distribusi yang dilaksanakan PT. KARYABUDY EKATAMA adalah sebagai berikut :

* Saluran Nol (saluran langsung). Di mana perusahaan sebagai produsen menjual langsung produknya ke konsumen. Adapun yang dilaksanakan PT. KARYABUDY EKATAMA dalam distribusi langsung adalah dengan cara sistem job order, di mana konsumen terlebih dahulu bernegosiasi dengan bagian penjualan mengenai penawaran harga dan kalkulasi harga yang akan disepakati oleh dua belah pihak produsen daan konsumen.
* Saluran Satu. Di mana perusahaan mempunyai tenaga penjual sebagai pelantara penjualan. Dan tenaga penjual tersebut sekaligus merupakan agen penjualan perusahaan, tenaga penjual mempunyai surat jalan tempoter sebagai bukti tenaga penjualan perusahaan PT. KARYABUDY EKATAMA.
* Saluran Dua. Di mana perusahaan mempunyai dua pelantara sebagai penyalur tunggal dan penyalur industri. Adapun diantaranya tenaga penjual dan pedagang besar atau pengecer yang mendistribusikan produk tersebut ke konsumen akhir.