

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

IV.1 Sejarah Singkat Perusahaan

UD. Bona merupakan usaha dagang keluarga yang aktivitasnya adalah membeli telur ayam ras dan telur puyuh dari peternak dan menjual kembali telur ayam ras dan telur puyuh tersebut kepada pedagang lain. UD. Bona sudah berdiri sejak awal tahun 2000an, awalnya usaha ini belum merupakan usaha dagang melainkan peternakan kecil-kecilan di mana hasil dari ternak tersebut dijual oleh pemilik kepada pedagang-pedagang yang ada di sekitar peternakan. Selanjutnya peternakan yang dibangun dan dibina oleh Ibu Lily beserta suaminya ini sedikit berkembang, sehingga pada tahun 2007 Ibu Lily beserta suami terpikir untuk membuka usaha dagang. Untuk langkah pertama usaha dagang berjalan, barang dagangan sebagian diambil dari hasil peternakan dan sebagian lagi dibeli dari peternakan yang lebih besar.

Setelah lebih kurang satu tahun berjalan, namun belum ada perkembangan yang baik, baik dari sisi pemasaran maupun dari sisi penghasilan. Hal ini dikarenakan tidak seimbang nya perhatian barang dagang yang dihasilkan dari ternak sendiri dengan barang dagang yang dibeli dari peternak lain, di mana hasil dari peternakan sendiri kurang mendapat perhatian sehingga hasilnya kurang maksimal. Sedangkan keuntungan yang dihasilkan dari pembelian barang dari peternak lain cukup stabil, sehingga pada awal tahun

2008, peternakan milik sendiri ditutup dan UD. Bona resmi didirikan, dan distribusi barang dagang seluruhnya dibeli dari peternak lain.

Nama usaha dagang ini diambil dari bahasa Minang yaitu berasal dari kata “*Bona*” yang jika diartikan ke dalam bahasa Indonesia berarti “Betul atau Benar”. Kata ini mengandung filosofi bahwa setiap suatu kegiatan, usaha dan pekerjaan itu jika dilakukan dengan benar, maka hasilnya akan berkah dan sesuai dengan yang diinginkan. Pemilik usaha sengaja mengambil nama ini dengan harapan agar filosofi tersebut berlaku dalam usaha mereka.

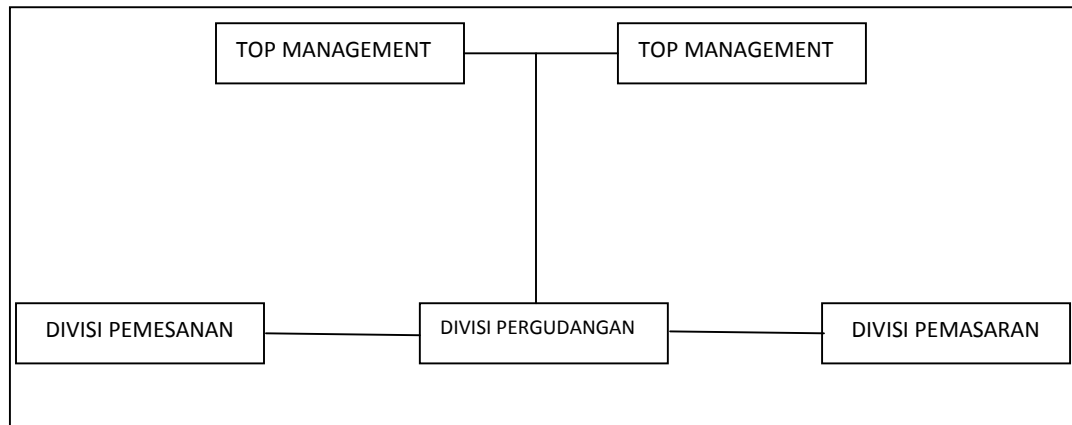
IV.2 Struktur Organisasi

Seperti yang dikatakan sebelumnya bahwa UD. Bona merupakan usaha keluarga di mana manajemen puncaknya adalah pemilik dari UD ini. Ibu Lily sebagai pemilik usaha ini merupakan Top Management dan memiliki posisi yang sejajar dengan bapak sebagai suaminya. Namun bedanya Ibu Lily lebih banyak di lapangan dibanding bapak, sementara bapak sendiri lebih banyak di rumah dan mengawas UD. Bona secara tidak langsung.

Di bawah dari Top Management ada tiga orang karyawan pada tiga divisi, setiap orang berada pada setiap divisi yang berbeda, setiap orang yang berada pada satu divisi menjabat sebagai anggota sekaligus merangkap sebagai koordinator dan bertanggung jawab pada divisi yang dipegangnya. Divisi yang dimaksud adalah Divisi Pemesanan, Divisi Pergudangan dan Divisi pemasaran.

Untuk lebih jelasnya, lihatlah gambar berikut ini :

Gambar IV.1 : Struktur Organisasi UD. Bona Pekanbaru



Sumber : UD. Bona Pekanbaru

Adapun tugas dan fungsi divisi tersebut adalah sebagai berikut :

a) Divisi Pemesanan

Tugas dan fungsi divisi ini adalah hal –hal yang berkaitan dengan pemesanan, mulai dari persiapan pemesanan, mensurvei tempat, memilih barang yang akan dipesan, membeli barang, hingga memastikan barang yang sudah dipesan sampai ke gudang.

b) Divisi pergudangan

Setelah barang sampai di gudang, barang akan disortir, dipisahkan barang yang masih bagus dan barang yang rusak, memastikan kondisi barang yang ada dalam gudang sudah bagus, memisahkan dengan kualitas bagus, mengikat dan memastikan barang siap dipasarkan dan lain sebagainya yang

berkaitan dengan kegiatan dalam gudang, semua ini adalah tugas dari divisi pergudangan

c) Divisi pemasaran

Setelah barang yang ada di dalam gudang siap dipasarkan, maka tiba saatnya divisi pemasaran menjalankan tugas dan fungsinya. Divisi pemasaran akan membawa barang yang sudah siap dipasarkan ke kedai-kedai atau ke pedagang-pedagang lain yang ada di sekitar gudang, dan tidak jarang divisi pemasaran ini sampai keluar kota untuk menjual barang tersebut.

IV.3 Aktivitas Perusahaan

Sebagaimana halnya aktivitas usaha dagang yang lain yang membeli barang dagang dan menjual kembali barang tersebut, UD. Bona juga demikian, aktivitas utama UD ini adalah membeli telur ayam ras dan telur puyuh dan barang yang sudah dibeli tersebut dijual kembali kepada pedagang-pedagang lain atau konsumen akhir.

Sebelum UD. Bona melakukan pembelian, tahap pertama yang dilakukan adalah persiapan pemesanan. Persiapan di sini termasuk rencana pembelian yaitu berapa jumlah barang yang akan dipesan. Setelah persiapan pemesanan dilakukan, tahap selanjutnya adalah melakukan survey. Survey ini dilakukan guna untuk mengetahui apakah barang yang akan dipesan adalah barang baru atau barang yang sudah lama. Setelah diketahui barang yang akan dipesan

sudah diketahui merupakan barang baru, barulah barang dipesan sesuai dengan rencana pemesanan atau rencana pembelian.

Barang dikirim ke gudang, dan dilakukan pemisahan antara barang yang masih bagus dan barang yang sudah pecah atau yang sudah rusak. Barang yang bagus akan dijual oleh divisi pemasaran dan barang yang rusak akan tetap di gudang dan dijual kepada konsumen yang mau membeli dengan harga murah. Tidak semua barang dijual kepada pedagang-pedagang lain yang dibawa oleh divisi pemasaran, sebagian ada yang ditinggal dalam gudang untukantisipasi konsumen yang membeli barang langsung ke gudang.

Setelah semua barang hampir terjual termasuk barang yang ada di dalam gudang, masa selanjutnya UD. Bona kembali akan melakukan persiapan pembelian atau pemesanan, dan aktivitas seperti ini selalu terjadi dalam siklus perusahaan.