

## BAB II

### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

#### A. Sejarah dan Bidang Usaha CV. KaryaLala

CV. KaryaLala didirikan pada tanggal 26 Maret 2012 dengan Akta Notaris yang ditandatangani oleh Rosmalina, SH, Notaris di Kabupaten Bengkalis yang berkedudukan di Mandau, dengan Direktur bernama Hendri dan Herawati sebagai anggota atau personalianya.

CV. KaryaLala adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jual beli dan tukar tambah mobil baru dan bekas yang beroperasi di daerah Kabupaten Rokan Hilir, tepatnya pada Kecamatan Bagan Sinembah Jalan Balam Sempurna KM 23.

CV. KaryaLala terdapat seorang Direktur dan beberapa personalia yang bertugas untuk melaksanakan tugas-tugas administrasi perkantoran, mempersiapkan dokumen-dokumen jual beli dan sebagainya. Dalam hal ini tugas personalia pada prinsipnya dilakukan melalui arahan dan petunjuk dari direktur.

Adapun bidang gerak dari CV. KaryaLala Bagan Batu adalah:

1. Menjalankan usaha dalam bidang pengangkutan umum, untuk mengangkut orang atau barang, baik atas tanggungan sendiri dan atau atas perhitungan pihak lain yang bertindak selaku ekspediter.
2. Menjalankan usaha dalam bidang jual beli dan tukar tambah mobil baru dan bekas

3. Menjalankan usahadalam bidang penyewaan mobil, baik pribadi maupun perusahaan.
4. Menjelaskan usahadalam bidang transportasi angkutan karyawan perusahaan
5. Menjalankan usahadalam bidang pengadaan mobil bagi instansi pemerintah.<sup>1</sup>

Dalam hal menerima penyewaan mobil, baik untuk pribadi maupun perusahaan, harus mempersiapkan dokumen-dokumen sebagai berikut:

1. Surat perjanjian
2. Fotocopy KTP
3. Fotocopy akta pendirian (bagi perusahaan)
4. Dokumen lain yang diperlukan (kwitansi dan lain-lain)

CV.

Karya Lala memasarkan kendaraan menggunakan dua cara yaitu dengan cara tunai dan kredit. Pemasaran mobil dengan cara cicilan atau yang disebut sewabeli dilakukan pada CV. Karya Lala, karena beberapa faktor antara lain adalah:

1. Keterbatasan daya beli masyarakat yang disebabkan oleh terbatasnya penghasilan masyarakat untuk dapat membeli barang secara tunai.
2. Dorongan atau keinginan akan kebutuhan meningkat, terutama akan kebutuhan sarana transportasi.

---

<sup>1</sup>Direktur CV. Karya Lala

3. Dengan majunya usaha-usaha perdagangan dan meningkatnya industri barang baik dalam negeri maupun luar negeri, sehingga untuk memasarkan barang tersebut bisa dilakukan dengan cara sewabeli.
4. Kemantapan dalam bidang moneter akan memberlakukan suatu jaminan bagi pedagang untuk dapat memperjualbelikan barangnya kepada konsumen dengan cara sewabeli.

Dalam perjanjian sewabeli antara CV. Karya Lala dengan pembeli merupakan suatu bentuk perjanjian yang baku, artinya perjanjian tersebut sudah disediakan oleh CV. Karya Lala, pihak pembeli yang tinggal mengisi formulir permohonan kredit yang sudah disediakan.

Sesuai dengan ketentuan perjanjian, maka kedua belah pihak wajib melaksanakan tugas dan kewajiban masing-masing, yakni:

- a. Pihak kedua wajib melakukan pembayaran pembelian mobil secara sewabeli
- b. Pihak Pertama wajib menyerahkan mobil yang dibeli secara sewabeli kepada pihak kedua selaku pembeli, dan menyerahkan STNK atas mobil tersebut.

Pembayaran angsuran secara sewabeli harus dilaksanakan oleh Pihak Kedua berdasarkan surat perjanjian.

## B. Struktur Kepemimpinan CV. Karya Lala

Struktur kepemimpinan CV. Karya Lala terdiri dari:

### 1. Direktur

Direktur merupakan pimpinan dan pelaksanaan sehari-hari dalam perusahaan yang tugasnya sebagai berikut:

- a. Memimpin perusahaan
- b. Menjalankan kegiatan perusahaan
- c. Melakukan hubungan bisnis dengan pihak lain untuk kepentingan perusahaan
- d. Mengawasi bagian-bagian di bawahnya.

### 2. Bendahara/keuangan

Tugas bagian keuangan ada dua yaitu:

- a. Menerima tagihan dari konsumen, membuat pembukuang setoran dan menyetorkan uang ke bank
- b. Membuat anggaran pembelanjaan perusahaan, mengelolapemasukan uang tagihan dari konsumen, mengendalikan arus keuangan perusahaan, yaitu antara pendapatan yang diterima dengan pengeluaran yang dilakukan perusahaan dan penanggung jawab keuangan perusahaan.

### 3. Bagian pemasaran/penjualan

Tugas dari bagian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab atas penjualan setiap unit mobil dari perusahaan.

b. Mengawasi dan memonitoring harga pasar dan sekaligus memasarkannya

a

c. Mengadakan penentuan harga dan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam penjualan

d. Mengadakan perjanjian penjualan dengan konsumen

Di sini terlihat bahwa struktur kepemimpinan yang ada pada CV.

Karya Lalat tidak terlalu banyak,

karena secara operasional perkantoran telah dilakukan secara keseluruhan oleh bagian administrasi.

Sedangkan tingkat pimpinan melakukan negosiasi kepada pembeli atau pihak lain yang memerlukan jasa transportasi.