

## **BAB IV**

### **TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **4.1. PROFIL LIMADUACOMP**

Toko LIMADUACOMP merupakan perusahaan distributor yang menyediakan aksesoris computer yang telah berkembang. Sistem penjualan toko tersebut dapat secara grosir maupun retail (eceran). Dimana sebagian besar penjualan tersebut dilakukan secara grosir kepada reseller.

Toko LIMADUACOMP menggunakan sistem penjualan grosir dan retail, yang mana sistem penjualan grosir disediakan untuk reseller yang ingin mengambil atau membeli barang dalam jumlah banyak. Sedangkan sistem retail dipakai untuk konsumen bukan reseller yang umumnya membeli barang dengan jumlah sedikit.

#### **4.2. SEJARAH BERDIRINYA LIMADUACOMP**

LIMADUACOMP berdiri pada tanggal 5 Februari 2012 yang awalnya merupakan cabang dari distributor aksesoris komputer dari kota Surabaya yang bernama 21Comp. Nama LIMADUACOMP diambil dari beberapa alternatif, dimana alternatif tersebut adalah :

- a. Berdasarkan tanggal lahirnya 5 Februari
- b. Berdasarkan filosofi tentang sejarah agama kristen yang meyakini bahwa Tuhan Yesus membawa umat Israel yang kelaparan. Dalam perjalanannya Tuhan Yesus dapat menghidupi umatnya dengan makanan 5 roti dan 2 ikan.

Dari ke dua point itulah dapat diperoleh angka 5 ( lima ) dan 2 (dua), sehingga toko ini dinamakan LIMADUACOMP. Semua produk yang tersedia di LIMADUACOMP dipasok dari pusat, yaitu 21Comp Surabaya. Sedangkan 21Comp sendiri mendatangkan barang / produk dari Jakarta atau Import dari Luar Negeri.

#### **4.3. VISI DAN MISI**

##### **a. Visi**

Menjadi perusahaan aksesoris komputer yang kompetitif, dan eksis untuk meraih kesuksesan dengan bertumpu pada pengalaman, keahlian, kemampuan, dan konsistensi mutu secara berkesinambungan.

##### **b. Misi**

- Menjual aksesoris komputer yang kompetitif dari segi kualitas, harga, dan Garansi
- Menjadi pusat pembelian aksesoris komputer di Indonesia pada umumnya dan di Solo pada khususnya.

#### **4.4. PRODUK DAN UNIT USAHA**

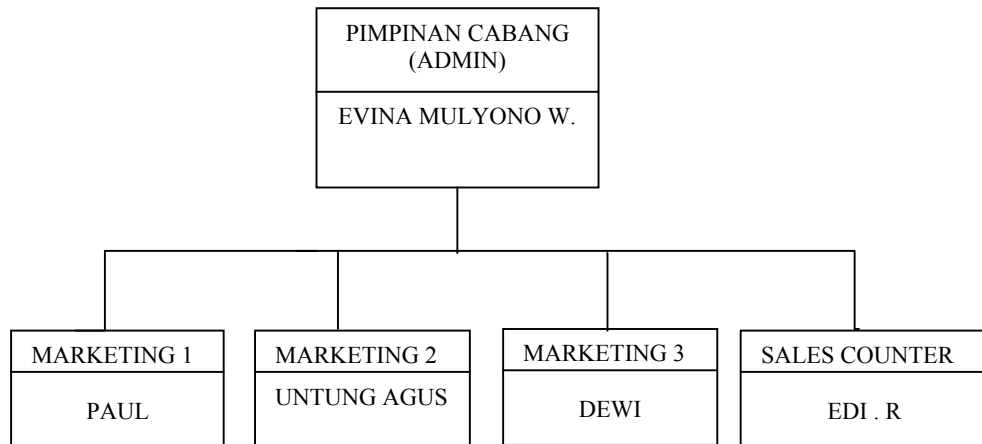
##### **4.4.1. Produk Aksesoris komputer**

Toko LIMADUACOMP merupakan distributor dalam produk aksesoris komputer dengan bergai macam model, jenis dengan kualitas dan harga yang bersaing. Pengelompokan jenis barang dapat dikategorikan sebagai berikut :

Tabel 4.4 1 Kategori barang / produk

NO	KATEGORI	NAMA BARANG
1	Aksesoris	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mouse USB</li> <li>- Mouse PS2</li> <li>- Keyboard USB</li> <li>- Keyboard PS2</li> <li>- Coolingpad</li> <li>- Mousepad</li> <li>- Gamepad</li> </ul>
2	Peripheral	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Softcase</li> <li>- Dan lain – lain</li> <li>- Flashdisk</li> <li>- Micro SD</li> </ul>
3	Kabel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modem</li> <li>- Dan lain – lain</li> <li>- Kabel VGA</li> <li>- Kabel HDMI</li> <li>- Kabel data USB</li> <li>- Kabel converter</li> </ul>

## 4.5. STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 4.5. 1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang dipakai toko LIMADUACOMP adalah bentuk lini atau garis vertikal, yaitu wewenang dari pucuk pimpinan mengalir ke bawah secara langsung kepada masing-masing divisi.

Pimpinan cabang sekaligus sebagai admin mengatur segala kebutuhan barang, keluar masuknya barang dari pusat. Tiga marketing memasarkan segala macam produk yang tersedia di toko LIMADUACOMP. Sedangkan Sales Counter bertugas untuk melayani konsumen ( bukan reseller ) yang datang ke Toko LIMADUACOMP.

## 4.6. PROSEDUR DAN ATURAN BISNIS

### 4.6.1. Prosedur Barang Masuk

- Barang masuk berawal dari order LIMADUACOMP dari cabang pusat. Setelah barang order datang bagian Admin memasukan barang order ke stock barang.

- Bagian Marketing melakukan pengembalian barang karena terjadi retur penjualan (misal retur penjualan karena salah pesan atau salah rusak).

#### **4.6.2. Prosedur barang keluar**

- Bagian marketing menerima order pembelian barang dari *Reseller* kemudian Admin dan Bagian sales counter yang bertugas juga sebagai bagian gudang memproses barang keluar dengan melakukan Transaksi Penjualan Barang.
- Jika ada retur barang karena barang rusak atau tidak sesuai keinginan, Bagian Admin dan sales counter mengganti barang tersebut kepada Customer.
- Mutasi barang terjadi apabila ada barang yang rusak dalam poses penjualan barang. Bagian Gudang memproses transaksi mutasi Barang dan mengembalikan barang tersebut kepada bagian produksi ( cabang pusat ) untuk di repair atau diservis.

#### **4.6.3. Retur Pengembalian barang**

- LIMADUACOMP mempunyai beberapa aturan dalam retur penjualan, seperti misal barang rusak, salah dalam pemesanan atau pengiriman barang. Barang yang telah di kirim ke Customer dapat diretur dalam jangka waktu berdasarkan masa garansi masing – masing produk.

- Apabila terjadi retur dari customer, Marketing mengecek barang sesuai dengan kriteria retur atau tidak dan apakah masih dalam masa retur, kalau sesuai dengan kriteria retur dan masih dalam masa retur maka marketing melakukan proses retur penjualan.
- Marketing membuat laporan retur penjualan rangkap dua dan diserahkan kepada Admin untuk disahkan.

#### **4.6.4. Aturan pengambilan keputusan**

Dalam pelaksanaan sistem sebelumnya, pengambilan keputusan tentang kelayakan reseller dapat mengambil barang dari Toko LIMADUACOMP dilakukan secara manual. Dimana adanya marketing yang bertugas untuk mendatangi untuk menawarkan barang sekaligus menilai apakah reseller tersebut kelayakan mengambil barang dari LIMADUACOMP.

Melalui informasi yang dibawa oleh marketing itulah, bagian admin melayani apa saja yang diinginkan oleh reseller yang telah memesan kepada marketing apakah reseller tersebut kelayakan untuk memesan barang .

Untuk itu pembuatan aplikasi untuk menentukan kelayakan reseller mengambil barang dari Toko LIMADUACOMP sangat diperlukan supaya sistem berikutnya lebih terkomputerisasi.

Dalam aplikasi ini pemakai memasukkan beberapa input yang meliputi jumlah barang yang akan diorder, tenggang waktu pembayaran, uang muka dan omset satu bulan terakhir.

Dari beberapa input tersebut pihak admin LIMADUACOMP menganalisa menggunakan aplikasi apakah reseller tersebut layak mengambil barang atau tidak. Dengan adanya aplikasi ini diharapkan dapat membantu pihak LIMADUACOMP dalam pengambilan keputusan untuk menentukan kelayakan mengambil barang yang lebih terkomputerisasi. Dimana dalam pengujiannya yang diperoleh dari data input – input itulah dapat diperoleh satu keputusan sebagai hasil.

#### **4.6.5. Aturan penentuan pengelompokan customer**

Ditoko LIMADUACOMP terdapat dua kelompok customer yang berbeda. Perbedaan tersebut mengacu pada jumlah barang yang dibeli. Adapun pengelompokan customer dapat diuraikan sebagai berikut :

- Customer biasa ( User )

Seseorang yang menerima produk atau jasa dari individu atau organisasi.

Berbeda dengan reseller, user cenderung membeli barang dengan jumlah sedikit dan langsung datang ke toko.





Contoh : Toko bernama Retro computer adalah member reseller yang terdaftar dalam database LIMADUACOMP, saat mengambil memesan barang dengan jumlah banyak, Retro mendapatkan harga yang lebih murah dari pada customer biasa.

Retro membeli Mouse USB dengan Harga Rp 12.500,- . Sedangkan Mouse USB tersebut diperoleh dari pusat cabang dengan harga Rp 10.500,- . Sehingga keuntungan yang diperoleh LIMADUACOMP senilai Rp 2000,-

Penjualan Reseller : Mouse USB Rp 12.500,-

Harga dapat Rp 10.500,-

---

**Laba Rp 2.000,-**

#### 4.6.6. Contoh kasus

International computer ingin memesan beberapa accesories komputer dengan spesifikasi sebagai berikut :

Tabel 4.6.6. 1 Contoh Kasus

<b>Nama barang</b>	<b>Jumlah barang</b>	<b>Uang muka</b>	<b>Waktu tempo</b>	<b>Total harga</b>	<b>Intensitas pembelian</b>	<b>Luas bangunan</b>	<b>Omset reseller</b>
flashdisk	10 pcs	250 rb	5 hari	600 rb	36 transaksi	10 m2	12 juta

Dengan menggunakan sistem aplikasi AHP yang telah dibuat, setiap kriteria diatas mendapat nilai sebagai berikut :

- Jumlah barang : 0,27
- Intensitas : 0,27
- Waktu tempo : 0,27
- Luas bangunan : 0,27
- Omset : 0,27
- Total harga : 0,18

Dengan melihat semua nilai kriteria diatas dapat dijumlahkan sebesar 0,2316 dan berdasarkan dengan rumus ***“Jika Jumlah (Nilai Kriteria \* Nilai Sub Kriteria) Kurang dari Sama dengan 0.20 Maka Tidak Layak “*** Dari Perhitungan diatas maka Toko "international Comp" ***Layak*** untuk mengambil Barang dari LIMADUACOMP.