

BAB IV

TINJAUAN UMUM UD. TEPAT SUKOHARJO

4.1. SEJARAH SINGKAT UD. TEPAT

UD. Tepat Sukoharjo merupakan badan usaha milik pribadi yang berbentuk Usaha Dagang, dengan modal seluruhnya dari dana atau uang pribadi. UD. Tepat dibangun pada tahun 1982, didirikan oleh sebuah keluarga yang sudah menekuni dunia bisnis sejak 10 tahun yang lalu dan sudah memiliki pengalaman panjang dalam bisnis perdagangan terutama perlengkapan dan bahan-bahan konveksi.

Sejak bahan-bahan konveksi menjadi banyak dibutuhkan warga sekitar yang sebagian besar adalah berprofesi sebagai penjahit, keluarga ini mulai merintis usahanya yang mulai dari usaha kecil hingga menjadi UD seperti saat ini. Keluarga pendiri ini segera meraih peluang untuk menjadi penyalur perlengkapan dan peralatan konveksi yang dibutuhkan oleh para penjahit.

Pemilik UD melihat bahwa masa depan permintaan masyarakat sekitar akan bahan-bahan konveksi dan peralatan jahit akan terus meningkat, tetapi disisi lain daya beli masyarakat masih rendah. Kenyataan ini justru dilihat sebagai potensi pasar terbesar yang harus digarap dan diolah. Beranjak dari latar belakang pemikiran inilah akhirnya keluarga tersebut merubah strategi pemasarannya dengan melancarkan penjualan dengan sistem tunai dan kredit untuk meraih pangsa pasar golongan menengah kebawah

4.2. LOKASI UD. TEPAT

UD. Tepat berlokasi di Jl. WR. Supratman No.145, Sukoharjo. Dilihat dari tempatnya sangat strategis karna selain dipinggir jalan raya, juga termasuk kawasan pertokoan.

4.3. MANAJEMEN UD. TEPAT

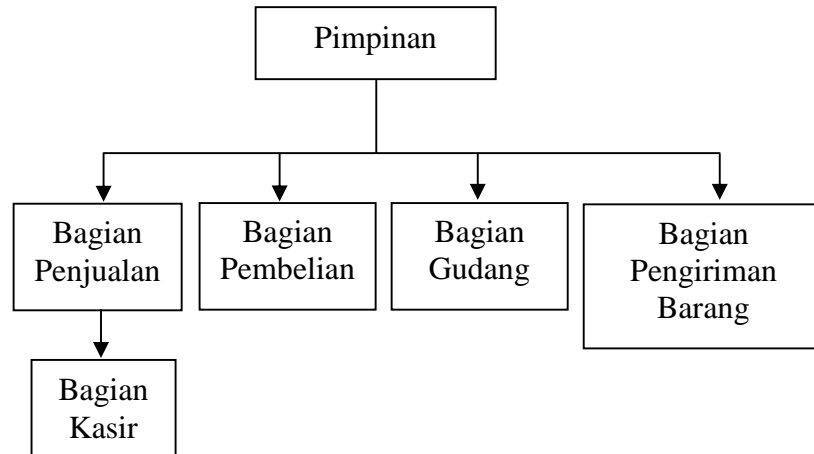
Semakin tinggi persaingan pasar mendorong perusahaan untuk kian mawas diri. Kesadaran untuk meningkatkan mutu dan efisiensi kerja berkembang. Dalam manajemennya UD. Tepat memilih jalur keputusan yang sepenuhnya diambil dan diawasi secara langsung oleh pemilik. Hal ini dikaitkan dengan para karyawan yang tidak sepenuhnya berpengalaman.

Melimpahnya order permohonan kredit mendorong perusahaan untuk lebih meningkatkan mutu kerja. Sedikit demi sedikit manajemen, administrasi dan strategi perusahaan mulai dibenahi, terutama dibidang pemasaran. Keahlian kerja ditingkatkan menuju efektivitas dan efisien. Upaya ini tidak percuma terbukti dari adanya peningkatan omset dari waktu ke waktu hingga saat ini omset semakin meningkat.

4.4. STRUKTUR ORGANISASI

Struktur organisasi ini selain merupakan mekanisme formal dalam pengolahan suatu organisasi atau perusahaan juga mewujudkan pola hubungan antar fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda dalam suatu organisasi atau perusahaan, yaitu sebagai berikut;

STRUKTUR ORGANISASI UD. TEPAT SUKOHARJO



Gambar 2. Struktur Organisasi UD. Tepat Sukoharjo

Tugas dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi :

1. Pimpinan

Dalam operasi perusahaan pimpinan bertanggung jawab atas terlaksananya perusahaan berhasil tidaknya perusahaan tergantung dari cakap dan tidaknya pimpinan dalam mengatur jalannya perusahaannya, oleh karena itu harus berusaha keras dalam menghadapi masalah yang sifatnya membangun, masalah yang mungkin merupakan hambatan bagi perusahaan serta memberi wewenang kepada bawahannya.

- Pimpinan sekaligus pemilik bertugas mengelola dan manajemen segala kegiatan yang ada di UD. Tepat Sukoharjo.
- Menerima dan memeriksa seluruh laporan-laporan.

2. Bagian Penjualan.

Bagian penjualan merupakan karyawan yang berhubungan langsung dengan konsumen. Selain bertugas memasarkan barang, bagian penjualan juga memantau persediaan barang yang ada di toko. Tugas dan wewenangnya antara lain;

- Membantu mengawasi penjualan barang.
- Bertugas terhadap operasional dan manajemen dari kegiatan transaksi penjualan.
- Membawahi kasir penjualan.
- Bertugas mengecek barang-barang yang telah dibeli oleh pelanggan.

3. Bagian Pembelian

Bagian pembelian merupakan bagian yang tidak sekedar memesan barang kepada pemasok, namun juga mencakup kegiatan seperti:

- Negoisasi dengan pemasok, menganalisa tawaran serta menentukan pilihan.
- Memilih pemasok dan menangani masalah dengan pemasok.
- Bertanggung jawab untuk mencapai sasaran pembelian berupa kemampuan pembelian barang antara lain: mutu yang tepat, dalam jumlah yang tepat, pada waktu yang tepat, dari pemasok yang tepat, dengan harga yang tepat, dengan layanan yang tepat.

4. Bagian Gudang

Didalam bagian ini sangat berpengaruh sekali terhadap persediaan barang yang akan dijual. Tugas dan wewenangnya antara lain:

- Bertugas mencatat dan mengawasi semua keluar masuknya barang digudang
- Melakukan pengadaan persediaan barang digudang.
- Bertugas mengkodekan barang-barang yang masuk gudang.

5. Kasir

Kasir bertugas dalam semua proses transaksi pembayaran yang berlangsung.

6. Bagian pengiriman

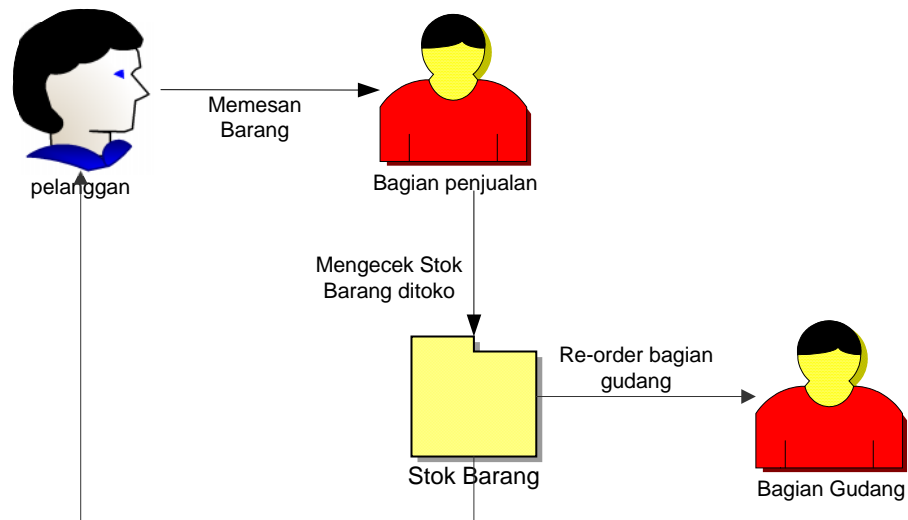
Bagian pengiriman barang yang terdiri dari satu orang sopir sebagai pengantar barang kepada pembeli dan 2 orang lagi bertugas untuk bongkar muat barang yang keluar atau masuk.

4.5. SISTEM DISTRIBUSI BARANG

Sistem distribusi barang merupakan alur yang menjelaskan proses berjalannya distribusi penjualan barang dan seluruh pihak yang terkait dalam proses tersebut, baik pihak internal seperti bagian penjualan, bagian pembelian, bagian gudang dan bagian pengiriman barang maupun pihak eksternal seperti pelanggan dan pemasok (supplier) yang dalam siklus penjualan barang tersebut. Untuk alur distribusi barang yang berjalan di UD. Tepat sebagai berikut:

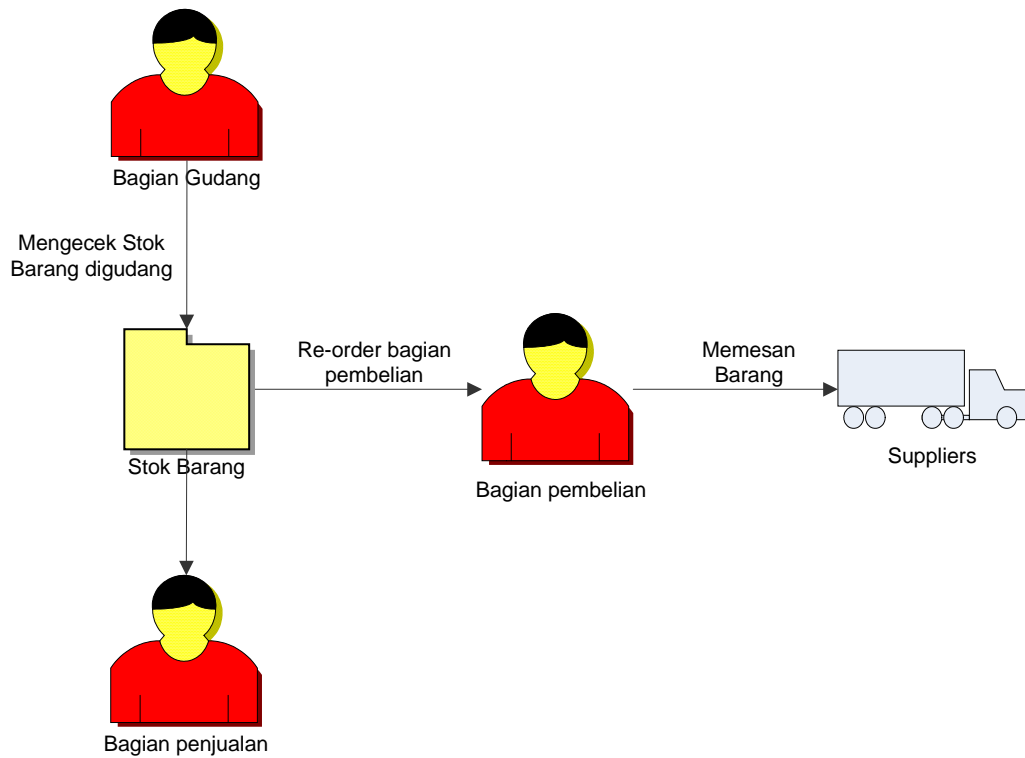
ALUR DISTRIBUSI BARANG DALAM TOKO

UD. TEPAT SUKOHARJO



Gambar 3. Alur Distribusi Barang dalam toko UD.Tepat Sukoharjo

Proses distribusi barang dimulai saat bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan. Bagian penjualan melihat laporan stok barang yang ada. Jika barang yang dipesan terdapat dalam laporan stok maka pesanan bisa langsung diproses dan langsung diserahkan kepada pelanggan. Tetapi jika barang yang dipesan tidak terdapat dalam laporan stok maka bagian penjualan order ke bagian gudang.

ALUR DISTRIBUSI BARANG DALAM GUDANG**UD. TEPAT SUKOHARJO**

Gambar 4. Alur Distribusi Barang dalam Gudang UD.Tepat Sukoharjo

Setelah bagian penjualan order ke bagian gudang maka bagian gudang mengecek ketersediaan barang digudang, jika barang masih tersedia maka barang diserahkan ke bagian penjualan, Tetapi jika barang yang diminta stok tidak memadai maka bagian gudang order ke bagian pembelian untuk memesan barang pada pemasok (supplier).

4.6. ATURAN BISNIS

1. Proses Penjualan Kredit

Proses penjualannya UD. Tepat melayani penjualan secara tunai dan kredit, berikut aturan bisnisnya;

- Syarat pengajuan kredit adalah sebagai pelanggan dan sebagai agen.
- Penjualan kredit tidak dikenakan bunga tapi dikenakan denda jika pembayaran hutang melebihi jatuh tempo (1 bulan dari pembelian), maka pelanggan dikenai denda sebesar 0.5% per hari dari total hutang.
- Setiap penjualan kredit harus ada uang muka minimal 20% dari total pembelian.

2. Aturan Retur Penjualan

Barang bisa diretur jika barang tersebut dalam kondisi rusak atau tidak sesuai pemesanan.

- Batas retur penjualan ditentukan sampai pelunasan pembayaran (maksimal 1 bulan atau 30 hari).
- Barang yang diretur akan diganti dengan barang yang sama atau dengan uang yang seharga barang jika barang tidak memenuhi stok.

Agar pihak penjualan percaya jika barang yang diretur rusak dari UD Tepat, maka barang yang rusak harus dibawa sebagai bukti.

3. Limit Stok

Pada UD. Tepat menentukan limit stok berdasarkan order dari bagian penjualan yang masuk ke bagian gudang. Karena satuan per-barang berbeda-beda maka ditentukan berdasarkan jenis barang dan dari jenis stoknya.

4. Aturan Pemesanan

Dalam pemesanan barang oleh pelanggan terdapat dua jenis. Dimana barang yang dipesan ada di gudang dan belum terdapat di gudang. Jika stok barang ternyata belum ada, maka bagian gudang akan order ke bagian pembelian untuk memesan barang kepada Supplier.

5. Aturan Pengiriman Barang

Jasa pengiriman barang ini merupakan service tambahan dengan biaya gratis jika daerah tujuan masih didalam karesidenan Surakarta. Jika diluar karesidenan maka menggunakan jasa pengiriman barang dari luar.

4.7. STUDY KASUS

Berikut ini adalah contoh study kasus yang terjadi pada UD. Tepat Sukoharjo:

Contoh kasus 1

Tanggal 1 Juli 2010 Ibu Siti membeli beberapa peralatan dan perlengkapan konveksi seharga Rp 6.000.000,00 dengan membayar uang muka Rp 3.000.000,00. Kemudian ibu Siti meminta barang-barangnya

dikirim ke tokonya yang beralamat di daerah Jebres, maka perhitungannya adalah:

Total pembelian	: Rp 6.000.000,00
Uang muka	: <u>Rp 3.000.000,00</u>
Hutang	: Rp 3.000.000,00

Karena biaya pengirimannya gratis, maka total hutangnya tetap Rp 3.000.000,00. Dan jatuh tempo pelunasan tanggal 1 Agustus 2010.

Contoh kasus 2

Tanggal 1 Juli 2010 bapak Fathi membeli perlengkapan konveksi seharga Rp 5.000.000,00 dengan membayar uang muka Rp 2.000.000,00.

Tanggal 20 Juli bapak Fathi membayar sebagian hutangnya sebesar Rp 1.000.000,00. Tanggal 25 Juli 2010 bapak Fathi mengembalikan barang senilai Rp 550.000,00. Tanggal 5 Agustus 2010 bapak Fathi baru melunasi pembayaran nota tanggal 1 Juli. Maka perhitungan adalah sebagai berikut:

Total pembelian	: Rp 5.000.000,00
Uang muka	: <u>Rp 2.000.000,00</u>
Total Hutang	: Rp 3.000.000,00
Angsuran 1	:(Rp 1.000.000,00)
Retur barang tanggal 25 Juli 2010	
Retur	: <u>(Rp 550.000,00)</u>
Total hutang	: Rp 1.450.000,00

Angsuran tanggal 5 Agustus, bapak Fathi mengalami keterlambatan selama 5 hari, maka perhitungannya;

Besar denda : $(0.5\% \times 5) \times \text{Rp } 1.450.000,00$
 : Rp 36.250,00

Jadi total hutang bapak Fathi adalah : $\text{Rp } 1.450.000,00 + \text{Rp } 36.250,00$
 : Rp 1.486.250,00

Contoh kasus 3

Tanggal 1 Juli 2010 Ibu Iin membeli beberapa peralatan dan perlengkapan konveksi seharga Rp 7.000.000,00. dengan membayar uang muka Rp 5.000.000,00. Pada tanggal 5 Juli 2010 ada beberapa barang yang tidak sesuai dengan pesanan, akhirnya dikembalikan senilai Rp 960.000,00. Namun pada tanggal 5 Agustus 2010 Ibu Iin menukarkan barang yang sudah dibeli yaitu senilai Rp 480.000,00 sekalian melunasi semua hutangnya, maka perhitungannya adalah:

Total pembelian : Rp 7.000.000,00

Uang muka : Rp 5.000.000,00

Total Hutang : Rp 2.000.000,00

Retur 1 : Tanggal 5 Juli 2010 karena masih dalam batas waktu retur maka barang masih bisa dikembalikan.

Retur 2 : Tanggal 3 Agustus 2010 karena melewati batas retur maka barang sudah tidak bisa dikembalikan.

Jadi total hutang yang harus dibayar ibu Iin adalah Rp 2.000.000,00