

## BAB III

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Percetakan Cakrawala yang berlokasi di jalan Semeru No. 06 Sukoharjo berdiri tanggal 30 September 1994, didirikan oleh Ir. Rudy Setyohadi selaku pemilik sekaligus pimpinan perusahaan. Lokasi percetakan Cakrawala berada di jantung kota Sukoharjo, jadi cukup strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen.

Pada awal berdirinya percetakan Cakrawala hanya memiliki alat cetak sablon yang digerakkan secara manual. Hasil cetak saat itu meliputi cetak sablon kaos, undangan, kalender, kartu nama, amplop, kop surat dengan hasil yang relatif masih sederhana. Pada saat itu pekerjaan percetakan hanya dikerjakan 1 orang yakni pemilik sekaligus pimpinan percetakan. Investasi yang dimiliki adalah screen sablon, meja sablon, Rakel, Sprayer, Hairdrayer, kipas angin dan beberapa alat penunjang lainnya. (tinta, M3, Ulano 133, Ulano 5, Ulano 6, dsb).

Dengan disertai keyakinan kerja keras serta usaha dan semangat yang tekun untuk maju, percetakan Cakrawala sampai saat ini telah mengalami perkembangan dan kemajuan yang sangat berarti. Kemajuan ini dapat dilihat dari adanya penambahan unit mesin-mesin cetak serta sarana dan prasarana percetakan. Hal ini guna memenuhi permintaan konsumen dan mengantisipasi permintaan pasar yang terus meningkat.

Adanya tuntutan perkembangan dunia percetakan yang begitu cepat, maka dipandang perlu adanya inovasi dan intervensi teknologi sehingga akan terjadi efisiensi waktu.

Untuk itu pihak percetakan mulai tahun 1995 tepatnya 30 September mulai menerapkan mekanisasi alat-alat percetakan dengan membeli mesin cetak baru yakni mini offset 1 unit merk TOKO Type 820 (buatan Jepang). Pembelian mesin senilai Rp. 28.500.000,- (Dua Puluh Delapan Juta Lima Ratus Ribu Rupiah) saat itu pihak percetakan mengadakan kerjasama dengan PT. Radiance Yogyakarta dengan model pembiayaan Leasing selama 24 bulan, saat itu juga percetakan Cakrawala merekrut 3 orang karyawan, satu orang sebagai operator mesin cetak, satu orang sebagai tenaga tukang sablon dan seorang lagi sebagai pembantu umum. Pada tahun itu juga membeli alat potong kertas, mesin porporasi dan mesin klem untuk kalender.

Kemudian tahun 1996 mengadakan komputerisasi pada perusahaan guna menunjang kegiatan percetakan sekaligus melayani jasa setting dengan membeli 3 buah PC (Personal Computer) dan 1 unit printer laser serta 1 unit scanner, sekaligus merekrut 2 orang karyawan sebagai tenaga operator komputer.

Tahun 1996 tanggal 14 Juli mendatangkan 1 buah mesin Master Rekam (second) system kering model MF 40 (Jepang) seharga Rp. 11.500.000,- (Sebelas Juta Lima Ratus Ribu Rupiah). Karena perkembangan teknologi dan tuntutan konsumen maka tahun 1997 Master

Rekam MF 40 di ganti Master rekam system basah ELEFAX (jepang) seharga Rp. 28.000.000,- (Dua Puluh Delapan Juta Rupiah).

Pada bulan Juli 1997 perusahaan membeli sebuah alat transportasi (Vespa) baru untuk karyawan sebagai alat penunjang usaha guna transportasi khususnya saat belanja bahan-bahan ke Solo.

Dari tahun ke tahun semakin meningkat dan dirasa bila hanya menggunakan sebuah mesin cetak sudah tidak mampu lagi, maka untuk mengatasinya pada bulan September tahun 1999 membeli satu unit mesin cetak lagi generasi terbaru TOKO model 830 seharga Rp. 28.500.000,- (Dua Puluh Delapan Juta Lima Ratus Ribu Rupiah).

Dengan semakin berkembangnya konsumen, mulai tahu 1999 mengembangkan usaha dibidang kertas dan plastik undangan, serta pada tahun 2001 percetakan Cakrawala telah mampu membeli satu unit mobil kijang sebagai sarana penunjang kegiatan perusahaan. Dan untuk lebih mempercepat perkembangan maka mulai tahun 2001 perusahaan sudah memiliki  $\pm$  20 karyawan dan percetakan Cakrawala telah memiliki ijin usaha serta HO.

### **3.2 Lokasi dan Tata Letak Perusahaan**

Lokasi memegang peranan yang penting sekali bagi perusahaan, karena akan mempengaruhi kedudukan perusahaan secara eksternal, misalnya dalam persaingan. Disamping itu secara internal, lokasi akan menentukan kelangsungan hidup perusahaan, antara lain dalam hal

meminimalkan beban biaya. Letak dan lokasi Percetakan Cakrawala Sukoharjo tepatnya :

Percetakan “Cakrawala” Jl. Semeru No.6 PO. BOX 66 Sukoharjo  
Jawa Tengah. 57511

Alasan pemilihan obyek penelitian pada perusahaan ini adalah :

- Perusahaan telah cukup lama beroperasi, dengan demikian dipandang mampu untuk menyediakan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini.
- Lokasi berada dalam satu wilayah dengan penulis, sehingga apabila ditinjau dari segi biaya, tenaga dan waktu adalah relatif lebih ringan.
- Berada di jantung kota.
- Alat transportasi yang mudah.
- Mudah mendapatkan bahan baku.
- Tenaga kerja murah.
- Etos kerja karyawan yang tinggi

### 3.3 Struktur Organisasi

Seperti telah diketahui bahwa suatu perusahaan untuk merealisasikan tujuannya memerlukan suatu struktur organisasi yang lengkap dan teratur. Struktur Organisasi perusahaan Percetakan Cakrawala menggunakan struktur organisasi garis dan staff serta dapat dilihat pada lampiran skripsi ini.

Struktur Organisasi disusun untuk mengetahui alur wewenang dan tanggung jawab baik vertikal maupun horizontal. Maka agar pelaksanaan tugas yang didalamnya meliputi unsur wewenang dan tanggungjawab dapat berjalan dengan lancar, perusahaan hendaknya menyusun struktur organisasi se jelas mungkin. Berikut ini adalah penjelasan struktur organisasi Percetakan “Cakrawala” Sukoharjo.

A. Direktur Utama

Direktur Utama bertanggung jawab dan membawahi Divisi Perencanaan dan Pengembangan perusahaan, Divisi Order dan Administrasi, Divisi Pemasaran, Divisi Logistik, Divisi Produksi serta Divisi Umum. Fungsi pokok Direktur Utama adalah memimpin perusahaan dalam hal pengkoordinasian, pengawasan, pengangkatan pejabat penting perusahaan.

B. Divisi Perencanaan dan Pengembangan

Staf Perencanaan dan Pengembangan Perusahaan bertanggung jawab pada Direktur Utama. Fungsi pokok Staf perencanaan dan Pengembangan meliputi kegiatan penganalisaan dalam rangka mengembangkan operasi perusahaan, mengadakan penyempurnaan kebijaksanaan perusahaan dan memberi penilaian penyusunan anggaran.

C. Divisi Order dan Administrasi

Fungsi pokok Divisi Order dan Administrasi antara lain merencanakan, mengatur serta mengawasi penerimaan dan

pengeluaran dana, mengatur dan mengawasi pencatatan kekayaan dan transaksi perusahaan, mendistribusikan jenis pekerjaan.

D. Divisi Pemasaran

Kepala Divisi Pemasaran bertanggungjawab pada Direktur Utama dan membawahi staf dan Pengembangan Pemasaran, Kepala Bagian Promosi. Fungsi pokok dari Divisi Pemasaran meliputi merencanakan, mengatur dan mengawasi pelaksanaan program pemasaran, mengikuti perkembangan-perkembangan pasar, mengusahakan pemberian pelayanan yang baik dan mengawasi kegiatan promosi.

E. Divisi Logistik

Fungsi pokok Divisi Logistik adalah mengkoordinir dan mengawasi pelaksanaan pembelian, mengadakan hubungan baik dengan konsumen yang telah ditunjuk, mengatur dan mengawasi pemasukan, penyimpanan serta pengeluaran bahan-bahan baku. Kepala Divisi Logistik mempertanggungjawabkan tugasnya pada Direktur Utama.

F. Divisi Produksi

Fungsi pokok Divisi Produksi antara lain mengusahakan kelancaran produksi, mengadakan penyesuaian antara kapasitas produksi yang ada dengan rencana produksi dan senantiasa mengikuti perkembangan-perkembangan yang dapat mempengaruhi produksi dan berusaha mengambil langkah penyesuaian yang diperlukan.

Kepala Divisi Produksi bertanggung jawab pada Direktur Utama membawahi bagian setting dan bagian cetak offset.

#### G. Divisi Umum

Divisi Umum mempunyai fungsi pokok antara lain merencanakan, mengawasi dan melaksanakan kebijakan perusahaan yang berkenaan dengan pengerahan, pemilihan dan penempatan pegawai, sistem penggajian serta tunjangan-tunjangan, kesejahteraan pegawai, promosi, pemindahan dan pemberhentian pegawai, mengadakan tindakan-tindakan perlindungan dan penanggulangan dari setiap ancaman bahaya terhadap harta milik perusahaan, senantiasa mengusahakan motivasi kerja dari para pegawai perusahaan dan selalu mengadakan pembinaan guna peningkatan hasil kerja. Kepala Divisi Umum bertanggungjawab pada Direktur Utama.

#### 3.3.1 Tujuan Didirikan Organisasi

Percetakan Cakrawala Sukoharjo didirikan dengan maksud agar dapat menjadi supplier atau penyedia kertas dan plastik undangan serta jasa pencetakan dan penyettingan khususnya bagi konsumen lingkup kabupaten Sukoharjo, Solo dan sekitarnya.

Dalam rangka perluasan usaha jasa percetakan, perusahaan Cakrawala ini melakukan perluasan usaha dibidangnya melalui kerjasama-kerjasama dengan pihak lain misalnya : penyediaan Lembar Kerja Siswa

(LKS) lewat Departemen Pendidikan Nasional (Depdiknas) Kabupaten Sukoharjo, buku kerja atau harian bagi pegawai pada instansi pemerintahan daerah, pembuatan nota-nota bagi perusahaan, pembuatan Notebook pada berbagai seminar dan lain sebagainya.

### 3.3.2 Kegiatan Pokok Organisasi

Pada awal berdirinya percetakan Cakrawala hanya memiliki alat cetak sablon yang digerakkan secara manual. Pada saat itu pekerjaan percetakan hanya dikerjakan 1 orang yakni pemilik sekaligus pimpinan percetakan.

Hasil produksi Perusahaan percetakan “Cakrawala” Sukoharjo pada waktu itu adalah berupa produk produk cetak yang hasilnya relatif sangat sederhana. Adapun hasil produksinya sebagai berikut :

- Cetak sablon kaos
- Undangan
- Kalender
- Kartu nama
- Amplop
- Kop surat

Dalam rangka perluasan usaha jasa percetakan serta didukung dengan peralatan yang lebih canggih serta sumber daya manusia yang tinggi, perusahaan Cakrawala kini melakukan perluasan usaha

dibidangnya melalui kerjasama-kerjasama dengan pihak-pihak lain misalnya dengan :

- BUMD (Percada, PDAM dll)
- Departemen Pendidikan Nasional Daerah
- Pemerintahan Daerah
- Perusahaan-perusahaan lingkup daerah (CV, PT, swalayan dll)
- Event Organizer

penyediaan Lembar Kerja Siswa (LKS) lewat Departemen Pendidikan Nasional (Depdiknas) Kabupaten Sukoharjo, buku kerja atau harian bagi pegawai pada instansi pemerintahan daerah, pembuatan nota-nota bagi perusahaan, pembuatan Notebook pada berbagai seminar dan lain sebagainya.

Dalam menjalankan usahanya, Hingga kini perusahaan percetakan “Cakrawala” Sukoharjo telah memiliki ± 20 orang karyawan dengan jam kerja efektif yaitu (08.00-17.00) dengan istirahat pkl. (12.00-13.00)

Mengenai karyawan perusahaan percetakan “Cakrawala” membagi menjadi beberapa masalah yaitu:

a. Penerimaan tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja perusahaan percetakan Cakrawala Sukoharjo ± 20 orang. Penerimaan pegawai dilakukan setiap saat jika diperlukan dengan berbagai tingkat pendidikan yaitu dari SD sampai tingkat sarjana dan akademi.

Dasar-dasar pertimbangan dalam menentukan penerimaan pegawai yaitu :

- Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.
- Jenis kelamin sesuai dengan kebutuhan.
- Pendidikan/keahlian yang dibutuhkan.
- Pengalaman kerja yang dimiliki.

Bagi tenaga kerja yang diterima, terlebih dahulu menjalani masa training/percobaan.

b. Pemberhentian karyawan

Pemberhentian karyawan dari pekerjaannya dapat disebabkan oleh beberapa hal :

- Atas permintaan sendiri
- Melanggar peraturan perusahaan yang sebelumnya telah diperingati 3 kali.
- Meninggal dunia.

c. Sistem pengupahan

- Pengupahan untuk golongan staf dibayar setiap akhir bulan.
- Pengupahan untuk karyawan harian, dibayar setiap minggu sekali.
- Upah lembur diberikan sesuai gaji yang diterima oleh karyawan.

d. Kesejahteraan karyawan

1. Kesehatan :

Disediakan asuransi kesehatan bagi karyawan.

## 2. Kendaraan

Bagi karyawan/karyawati disediakan kendaraan 1 unit mobil kijang dan 3 unit sepeda motor untuk operasional perusahaan.

## 3. Rekreasi

Karyawan/karyawati memperoleh kesempatan untuk berdarma wisata ke beberapa obyek wisata yang menarik.

## 4. Kerohanian :

Terdapat Masjid untuk kegiatan ibadah para staff dan karyawan perusahaan yang letaknya agak jauh diluar perusahaan untuk menghindari kebisingan mesin-mesin cetak.

## 5. Ruang makan :

Disediakan kantin yang sehat. Bagi karyawan staf mendapat makan siang.

## 6. Seragam

Seluruh karyawan setiap tahunnya diberi 2 stel pakaian seragam.

## 7. Pendidikan

Bagi karyawan biasa atau staf sering diadakan pendidikan dan latihan untuk meningkatkan kemampuan, ketrampilan dan pengetahuan manajemen dengan cara in-company training. Yaitu dengan mendatangkan tenaga ahli atau pengajar untuk memberikan pelatihan atau dengan cara mengirimkan beberapa karyawan dan karyawati untuk dididik atau job training di luar perusahaan.

### 3.4 Alokasi Biaya Promosi

Pengalokasian biaya Promotional Mix mempertimbangkan sungguh-sungguh pada masing-masing variabel promosi. Biaya Promotional Mix yang dikeluarkan oleh perusahaan diharapkan dapat mencapai tujuan perusahaan terhadap optimalisasi omset penjualan. Pentingnya kegiatan promosi penjualan adalah untuk mempengaruhi pembeli sehingga terjadi penjualan.

Kegiatan-kegiatan promosi yang dilakukan pada Perusahaan percetakan 'Cakrawala' di Sukoharjo :

#### **Advertensi :**

- Mensponsori kegiatan publikasi ; pamflet, liflet, banner, baliho, iklan media massa yang dilakukan oleh beberapa event organizer. (musik, seminar, pameran atau expo).
- Pemasangan Billboard perusahaan di tiga tempat yaitu di Jl. Veteran barat kantor DPRD Sukoharjo, Jl. Brigjen Gatot Subroto (jalan bus) utara PT. Sritex Sukoharjo dan di depan SMU negeri 1 Sukoharjo depan rumah makan Bu Darmo.

#### **Personal Selling :**

- Melakukan kegiatan lobi-lobi pada perusahaan dan dinas-dinas pemerintahan yang ada untuk memberikan pengertian kepada mereka bahwa layanan dan hasil produk yang ditawarkan perusahaan adalah yang terbaik dibandingkan dengan perusahaan sejenis yang lainnya.

- Melakukan riset dan penelitian untuk mencari program atau media terbaru atau yang lebih canggih dari media yang telah dimiliki perusahaan.
- Mencari pelanggan tetap bagi perusahaan.

**Sales Promotion :**

- Memberikan contoh barang secara cuma-cuma bagi calon pembeli.
- Memberikan discount atau pengurangan harga kepada konsumen.
- Memberikan hadiah pada konsumen pada jenis barang pada kuantitas tertentu. (kalender, stiker, map)

**Publisitas :**

- Menuliskan nama, alamat dan nomer telepon perusahaan pada produk yang dipesan dengan persetujuan konsumen. (undangan/ulem)
- Spot iklan di radio yang dilakukan oleh organizer pada suatu event.
- Tulisan nama perusahaan pada backdrop panggung pada suatu event.

### **3.5 Alokasi Biaya Omset Penjualan**

Perusahaan dalam melaksanakan kegiatan Promotiaonal Mix menggunakan salah satu kebijaksanaan pemasaran dimana mempunyai pengaruh terhadap omset penjualan. Misalnya : kebijaksanaan penetapan harga yang mempunyai masalah penting bagi perusahaan untuk

menciptakan hasil penerimaan produk yang hasilnya untuk jangka waktu tertentu dan keuntungan tertentu.

Selain memperhatikan masalah kebijaksanaan pemasaran yang digunakan oleh perusahaan dan memperhatikan masalah kualitas produk itu sendiri. Adapun perkembangan omset penjualan perusahaan dari tahun 1997-2001 adalah sebagai berikut :



**Data Biaya Promosi**  
**Perusahaan Percetakan "CAKRAWALA" Sukoharjo**  
**1997-2001**  
**Per Dwibulan**  
**(dalam Rupiah)**

<b>Tahun</b>	<b>Dwibulan</b>	<b>Advertensi</b>	<b>Sales Promosion</b>	<b>Personal Selling</b>
<b>1997</b>	I	290800	199000	292460
	II	291800	199050	292500
	III	291850	199050	292520
	IV	291850	199050	292550
	V	292900	199100	292570
	VI	292900	199150	292600
<b>1998</b>	I	308550	201200	266500
	II	308600	202100	266670
	III	308640	202130	266700
	VI	308660	203000	266730
	V	308690	210200	266750
	VI	308700	210000	266760
<b>1999</b>	I	318600	213500	285660
	II	318600	220250	285920
	III	318650	215000	286250
	IV	318650	225500	286500
	V	318700	227500	286700
	VI	318700	225000	286800
<b>2000</b>	I	331200	227800	292460
	II	331350	225000	292500
	III	331500	233425	292520
	IV	331700	234500	292550
	V	331950	237000	292570
	VI	332000	239525	292600
<b>2001</b>	I	376000	241500	311150
	II	376050	242500	311175
	III	376050	244950	311200
	IV	376000	245960	311220
	V	376100	245980	311250
	VI	376100	246000	311275
<b>Jumlah</b>		<b>9761840</b>	<b>6613920</b>	<b>8695610</b>

**Omset Penjualan**  
**Perusahaan Percetakan "CAKRAWALA" Sukoharjo**  
**1997-2001**  
**Per Dwibulan**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Dwibulan	Omset Penjualan
1997	I	36784290
	II	36784325
	III	36784340
	IV	36784370
	V	36784400
	VI	36784400
1998	I	36858880
	II	36858900
	III	36858925
	VI	36858960
	V	36858980
	VI	36859000
1999	I	37115050
	II	37116000
	III	37210000
	IV	37250500
	V	37372650
	VI	37450000
2000	I	37475000
	II	37500000
	III	37635000
	IV	37685250
	V	37726000
	VI	37860000
2001	I	37955500
	II	38250000
	III	37905000
	IV	37990000
	V	38365050
	VI	38565050
<b>Jumlah</b>		<b>1120285820</b>