

## BAB IV

### DATA DAN GAMBARAN PERUSAHAAN

#### 4.1. Sejarah Berdirinya Perusahaan

Sebagai kota pelajar dan pariwisata, Yogyakarta merupakan kota yang banyak dikenal orang. Hal ini dikarenakan banyaknya orang yang telah berkunjung ke kota ini. Saat ini Yogyakarta mulai dikembangkan sebagai kawasan industri. Dengan potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada, Yogyakarta diupayakan sebagai kota industri baik yang berskala besar maupun kecil. Semakin lama semakin banyak industri yang bermunculan di kota. Dengan dikenalnya Yogyakarta sebagai kota wisata maka akan semakin mendorong berkembangnya industri-industri terutama yang bergerak dalam bidang kerajinan.

Di Yogyakarta telah banyak bermunculan industri yang bergerak di bidang kerajinan batik, kerajinan kulit, dan kerajinan mebel. Industri tersebut menjalankan usahanya dengan ciri khasnya masing-masing. Keadaan ini menunjukkan bahwa Yogyakarta sangat prospektif bagi tumbuh suburnya industri dan menarik pengusaha atau investor untuk menanamkan modalnya di Yogyakarta. Selain penduduknya yang padat dan lalu lintas orang yang datang dan pergi di kota Yogyakarta merupakan pasar yang potensial bagi produk yang dihasilkan suatu perusahaan. Selain itu infrastruktur yang disediakan Yogyakarta untuk sarana wisata secara tidak

langsung juga membantu sarana kegiatan perusahaan seperti komunikasi dan transportasi.

Dengan melihat potensi yang dimiliki disertai pertimbangan-pertimbangan yang matang maka didirikannya PT. Pelangi Matarex Kumala pada tahun 1991 yang tercatat sebagai pelopor industri mebel dengan lokasi kantor dan lokasi pabrik yang terpisah. Bagian kantor terletak di Jalan Imogiri km. 5 Wojo, Bangunharjo, Sewon, Bantul. Sedangkan pabrik terletak di desa Kweni, Panggungharjo, Sewon, Bantul. Ketepatan pemilihan tempat dan kejelian dalam melihat peluang pasar serta pemasaran yang baik membuat perusahaan mencapai tingkat pertumbuhan yang diharapkan. Perkembangan ini memacu perusahaan untuk menaikkan omset usaha. Satu tahun kemudian yaitu pada bulan Januari, perusahaan mendaftarkan diri menjadi usaha yang berbadan hukum dalam bentuk Perserian Terbatas (PT).

PT. Pelangi Matarex Kumala didirikan di Yogyakarta berdasarkan Akte Pendirian No. 114 tertanggal 18 Januari 1992 oleh Notaris Laksmi Moerti Adhiarto, S.H. Akte tersebut telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman tertanggal 11 Juni 1993 dengan Surat Keputusan Nomor 02-4563.HT.01 01 TH 93 dan telah terdaftar pada Kepaniteraan Pengadilan Negeri Yogyakarta dengan Nomor 1/1//94/PT tanggal 5 Januari 1994.

Selain Akte Pendirian tadi PT. Pelangi Matarex Kumala di dalam melaksanakan kegiatan usahanya juga didasarkan pada ijin-ijin yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang antara lain :

1. Surat ijin Tetap Usaha (HO) Nomor 503/3329/HOT/1997 tertanggal 18 Nopember 1997.
2. Surat ijin Usaha Perdagangan (SIUP) Nomor 13/12-01-PB/IV/1997 tertanggal 15 April 1997 yang dikeluarkan oleh Kepala Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan DIY atas nama Menteri Perdagangan.
3. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Nomor 12011300085 tanggal 4 Juli 1997 yang dikeluarkan oleh Kepala Kantor Departemen Perindustrian dan perdagangan Kabupaten Bantul.
4. Ijin Tetap Usaha Industri Nomor 04/012/IZ/IA-V//I/1995 yang dikeluarkan oleh Kepala Kantor Wilayah Departemen Perindustrian Propinsi DIY atas nama Menteri Perindustrian.
5. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) 1.544.276.7-541 yang dikeluarkan oleh Kepala kantor Pelayanan Pajak Yogyakarta.

Status PT. Pelangi Matarex Kumala adalah perusahaan swasta dengan komisaris Bapak Sarjono dan direktur Ibu Elastuti Sumaskris. Pada awal berdirinya, perusahaan ini hanya mempekerjakan 20 orang karyawan saja yang berada di sekitar perusahaan ini. Prosedur ekspor yang digunakan perusahaan ini adalah sistem kargo karena keterbatasan sumber daya manusia dan asas kemudahan. Peningkatan omset penjualan yang diraih perusahaan setiap tahun semakin meningkat.

#### 4.2. Lokasi Perusahaan

Pemilihan lokasi PT. Pelangi Matarex Kumala dikatakan tepat karena lokasi perusahaan berada di jalan lingkar selatan Yogyakarta yang dapat dengan mudah diketahui tempatnya dan dijangkau. Lokasi tersebut dapat berpengaruh pada komunikasi perusahaan terhadap pihak-pihak di luar perusahaan seperti relasi-relasi perusahaan.

Alasan pemilihan lokasi tersebut adalah didasarkan pada pertimbangan sebagai berikut:

1. Letaknya strategis

Lokasi perusahaan yang berada di dekat jalan raya dapat memudahkan perusahaan dalam bidang pemasaran dan dapat dijadikan alternatif promosi sehingga mebel dari perusahaan Pelangi Matarex Kumala lebih mudah dikenali orang.

2. Dekat dengan sumber bahan baku

Setiap perusahaan dalam kegiatan produksinya akan senantiasa memerlukan bahan baku untuk proses produksinya. Kebutuhan bahan baku ini bukan merupakan kebutuhan yang dirasakan pada waktu-waktu tertentu saja melainkan akan menjadi kebutuhan rutin yang harus tersedia dan harus dipenuhi. Untuk alasan ini, lokasi perusahaan Pelangi Matarex Kumala termasuk berkedudukan di daerah yang strategis dimana bahan baku dapat diperoleh dan didistribusikan dengan lebih mudah dari pihak-pihak yang biasa mensuplai bahan baku, berupa kayu amplas, paku dll.

### 3. Transportasi yang lancar

Karena letak perusahaan ini dekat dengan jalan raya, maka dalam hal ini transportasi terutama untuk pengangkutan bahan baku dan barang jadi perusahaan tidak mengalami kesulitan. Di samping itu bagi konsumen baru yang belum pernah mengunjungi perusahaan tidak akan mengalami kesulitan.

### 4. Faktor pemasaran

Letak perusahaan yang dekat dengan jalan raya yang membantu proses pemasaran memperlancar sarana transportasi sehingga produk akan cepat sampai ke konsumen.

## 4.3. Struktur Organisasi

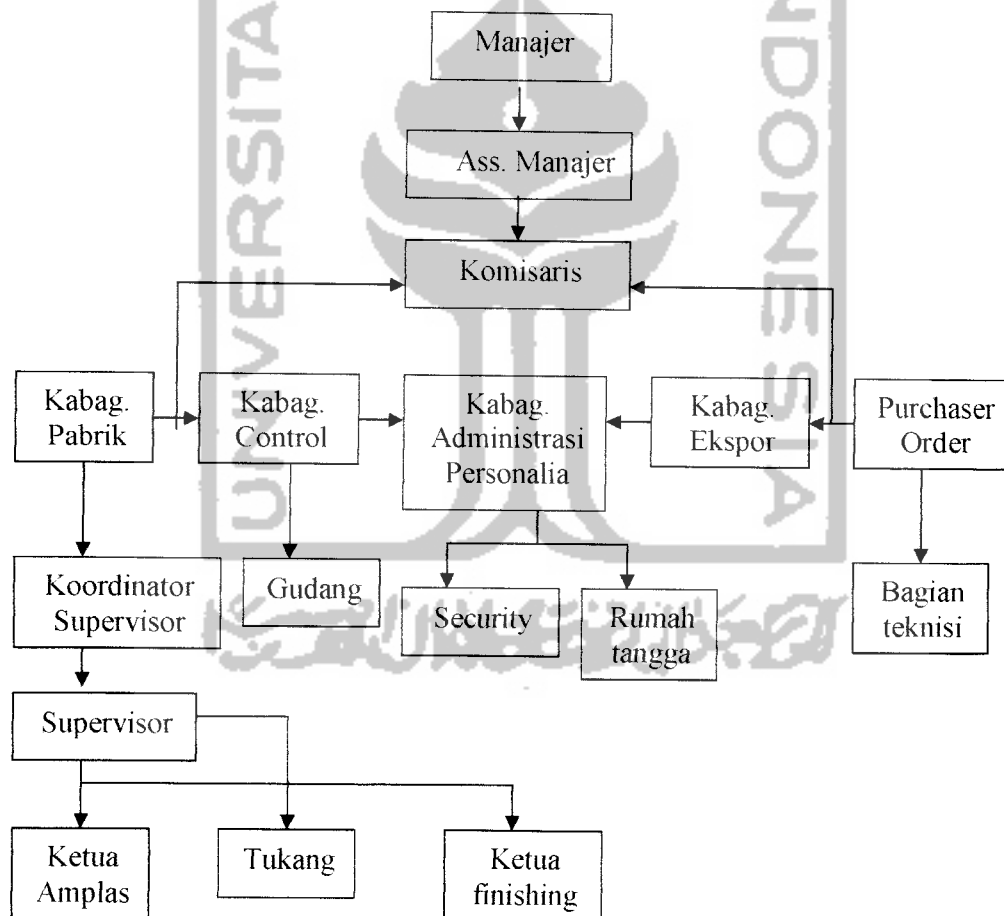
Suatu perusahaan membutuhkan adanya struktur organisasi supaya tugas dan wewenang dari masing-masing bagian yang ada dalam suatu perusahaan menjadi jelas dan tegas. Struktur organisasi yang jelas dan tegas bertujuan untuk mendukung kelancaran kegiatan perusahaan agar dapat terkoordinasi dengan baik sehingga bisa menciptakan hubungan kerja yang baik antara karyawan dengan pimpinannya dan akhirnya apa yang menjadi tujuan perusahaan dapat tercapai.

PT. Pelangi Matarex Kumala sebagai suatu unit organisasi mempunyai tipe struktur organisasi berbentuk garis atau lini yaitu saluran perintah dan tanggung jawab mengalir dari atasan ke bawahan secara garis lurus. Alasan perusahaan menggunakan bentuk garis atau lini adalah:

1. Kesatuan komando lebih terjamin karena perusahaan dipimpin oleh satu orang.
2. Proses pengambilan keputusan dapat berjalan dengan tepat.
3. Mengutamakan wewenang yang utuh, artinya bahwa masing-masing karyawan hanya bertanggung jawab kepada seorang pimpinan.

Struktur organisasi pada PT. Pelangi Matarex Kumala dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.1  
Struktur Organisasi PT. Pelangi Matarex Kumala



Sumber: Data Umum

Uraian tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. Manajer

- a. Bertanggung jawab atas jalannya perusahaan.
- b. Menentukan dan mengendalikan aktifitas perusahaan sehari-hari.
- c. Mengkoordinasikan bagian-bagian yang ada di bawahnya.
- d. Meminta pertanggung jawaban kepada kepala bagian.
- e. Menentukan kebijakan dan sasaran mutu perusahaan.
- f. Bertanggung jawab langsung terhadap pelaksanaan kontrak dengan pelanggan.
- g. Bertanggung jawab langsung terhadap pelaksanaan pembelian bahan baku.

2. Asisten Manajer

- a. Bertanggung jawab terhadap produksi barang.
- b. Membawahi bagian purchaser order, stock control, quality control, dan mengawasi bagian-bagian tersebut serta bertanggung jawab terhadap hasil pekerja bawahan.
- c. Mengawasi sistem kerja dan berhak membuat perubahan sistem kerja yang telah dimusyawarahkan dengan pimpinan demi kelancaran produksi.
- d. Berhak memberikan keputusan dan intruksi yang dianggap perlu terhadap karyawan.

- e. Mengawasi dan berhak memberikan intruksi cara kerja dan sistem kerja untuk para pekerja produksi di pabrik dan bertanggung jawab terhadap hasil-hasil produksi dan pengiriman barang.
3. Komisaris
    - a. Memonitor profit dan loss perusahaan.
    - b. Mengontrol operasional perusahaan.
    - c. Bertanggung jawab atas kelancaran aktivitas manajemen perusahaan.
  4. Kepala Bagian Pabrik
    - a. Bertanggung jawab terhadap kelancaran proses produksi.
    - b. Menjaga efisiensi dan efektifitas produksi sehingga perusahaan bisa mencapai target yang telah ditetapkan.
    - c. Bertanggung jawab terhadap pengendalian produk yang tidak sesuai.
  5. Stock Control
    - a. Menerima barang RAW yang telah siap dicek untuk kemudian dibuatkan tanda terima yang akan diserahkan ke bagian invoice dan lalu meng-code barang-barang tersebut.
    - b. Mentransfer barang-barang RAW dan menerima transfer barang-barang dari pabrik.
    - c. Bertanggung jawab terhadap pembukuan peredaran stock di office actory-container dan kemudian melaporkannya kepada atasan tiap akhir bulan.



- d. Bertanggung jawab terhadap penataan barang-barang di gudang office dan penyusunan barang di container.

6. Kepala Bagian Administrasi dan Personalia

- a. Bertanggung jawab terhadap absensi karyawan (surat ijin, surat sakit, surat meninggalkan pekerjaan, dan surat cuti), berhak mengambil atau memberikan keputusan untuk meng-acc surat-surat tersebut kemudian melaporkan kepada pimpinan tentang keputusan yang diambil baik dalam bentuk lisan maupun tulisan.
- b. Membuat data karyawan dan menyimpan file-file karyawan dan bersedia memberikan data tersebut kepada pimpinan apabila sewaktu-waktu diperlukan.
- c. Membuat, menyiapkan, dan membayar gaji karyawan harian tetap.
- d. Bertanggung jawab terhadap masalah ketenaga kerjaan yang meliputi menyiapkan laporan-laporan dan berhubungan dengan instansi terkait (Depnaker).
- e. Bertanggung jawab terhadap masalah asuransi tenaga kerja yang meliputi: menyiapkan dan membayarkan jamsostek, pengurusan masalah-masalah yang berhubungan dengan PT. ASTEK.
- f. Bertanggung jawab terhadap administrasi, surat meyrat, laporan-laporan pajak perusahaan, dan memberikan semua file-file kepada pimpinan apabila sewaktu-waktu dibutuhkan.

## 7. Bagian Ekspor

- a. Bertanggung jawab terhadap jalannya container dari pemesan, pengajuan sampai dengan pengurusan persiapan ekspor barang dan dokumen-dokumen pendukung.
- b. Booking container ke EMKI dari shipping yang ditunjuk oleh buyers.
- c. Membuat pengajuan stuffing ke SPMK office.
- d. Mencatat barang-barang yang masuk ke container atau yang dikirim.
- e. Mencocokkan barang-barang yang masuk ke container dengan bagian stock.
- f. Membuat invoice dan packing list.
- g. Menyiapkan dokumen-dokumen untuk persiapan ekspor barang ke bank.
- h. Membuat surat pengantar ke EMKI.
- i. Mengurus dokumen pendukung container yang sudah berangkat.
- j. Membuat certificate origin ke Deperidag.
- k. Membuat packing declaration sesudah billing keluar.
- l. Mengirim semua dokumen pelengkap ke buyers sesudah semua dokumen siap.
- m. Berhubungan dengan shipping company (EMKI).
- n. Menyiapkan file-file atau dokumen-dokumen ekspor.

## 8. Purchase Orders

- a. Bertanggung jawab terhadap persediaan barang-barang stock RAW (persediaan barang mentah) dan stock bahan penolong serta stationaries.
- b. Mengorder barang-barang RAW dan stock bahan penolong/stationaries yang diminta buyers atau stocknya sudah mulai menipis.
- c. Menerima order permintaan barang-barang atau bahan-bahan penolong yang dibutuhkan pabrik dan kemudian segera mengirimkannya demi kelancaran produksi di pabrik.

## 9. Bagian Teknisi

Memperbaiki mesin yang rusak.

## 10. Bagian Quality Control

- a. Bertanggung jawab atas penerimaan barang dari pemasok dengan memperhatikan mutu, kualitas, dan kuantitas barang.
- b. Bertanggung jawab atas standart/status inspeksi baik bahan baku maupun barang jadi.
- c. Bertanggung jawab terhadap pengendalian alat ukur.
- d. Bertanggung jawab kepada kepala produksi.

## 11. Bagian Gudang

- a. Mencatat dan mengawasi keluar masuknya bahan baku dan bahan penolong.

- b. Mempersiapkan bahan baku dan bahan pembantu untuk proses produksi.
- c. Menjaga kualitas bahan baku dan bahan pembantu selama berada di gudang.
- d. Bertanggung jawab kepada bagian produksi.

12. Koordinator Supervisor

- a. Mengawasi proses produksi.
- b. Mengontrol jalannya proses produksi.

13. Security

Menjaga keamanan di lingkungan perusahaan.

14. Rumah tangga

- a. Menyediakan makanan dan minuman.
- b. Membersihkan kantor.
- c. Mengontrol kerusakan di dalam kantor.

15. Ketua Amplas

- a. Sebagai pengawas dalam proses pengamplasan.
- b. Mengontrol barang yang sudah diampelas.

16. Ketua Finishing

Sebagai pengawas dalam proses finishing.

#### 4.3.1. Peraturan hari kerja karyawan perusahaan

Perusahaan menetapkan 5 hari kerja dalam 1 minggu, yaitu dari hari Senin dan sampai hari Jum'at. Hari liburnya adalah Sabtu, Minggu dan hari besar. Jam kerja dalam sehari diatur sebagai berikut:

Hari: Senin s/d Jum`at jam	: 07.30 s/d 16.30
Istirahat jam	: 12.00 s/d 13.00
Istirahat hari Jum`at jam	: 11.00 s/d 13.00

#### **4.3.2. Upah Kerja Karyawan**

Pemberian upah karyawan dilakukan setiap minggu untuk karyawan tetap dan karyawan musiman, untuk karyawan bagian kantor dilakukan setiap bulan. Pemberian upah tersebut didasarkan pada kedudukan masing-masing karyawan. Perusahaan juga memberikan bonus bagi karyawan yang berprestasi di bidangnya masing-masing. Khususnya dalam pengembangan produk karena perusahaan furniture seperti Pelangi Matarex Kumala sangat membutuhkan pengembangan produk untuk mengikuti perkembangan jaman agar konsumen akan selalu tertarik dengan produk-produk yang dihasilkan.

#### **4.4. Kinerja Karyawan**

Kegiatan produksi suatu perusahaan akan berjalan lancar apabila kebutuhan kerjanya memadai. Penempatannya pun harus sesuai dengan kemampuannya, sebagai setiap tenaga kerja dapat menjalankan tugasnya dengan baik untuk kemajuan perusahaan.

Saat ini PT. Pelangi Matarex Kumala memiliki 135 orang tenaga kerja yang terdiri dari 15 orang sebagai karyawan kantor dan 120 orang, sebagai karyawan pabrik. PT. Pelangi Matarex Kumala telah memiliki sumber daya manusia yang mendukung perkembangan usahanya dengan

kemampuan dan ketrampilan yang dimiliki dalam bidang kerjanya masing-masing yang tentu saja akan menghasilkan hasil kerja yang maksimal dan berkualitas baik.

#### **4.5. Service / Pelayanan**

PT. Pelangi Matarex Kumala selalu berusaha mengutamakan untuk memuaskan konsumen tidak hanya dengan memproduksi barang yang bagus dan sesuai dengan selera konsumen tapi juga pelayanan atau servicenya. Hal ini mencakup memberikan pelayanan terhadap karyawan sendiri, ketepatan waktu dalam pengiriman barang, maupun terhadap kepuasan konsumen.

Adapun jaminan sosial yang diberikan perusahaan PT. Pelangi Matarex Kumala adalah sebagai berikut:

1. Jamsostek yang terdiri dari:
  - a. Jaminan kecelakaan kerja
  - b. Jaminan kematian
  - c. Jaminan pemeliharaan kesehatan
  - d. Jaminan pemeliharaan kesehatan
2. Tunjangan hari raya

#### **4.6. Proses Produksi**

Kegiatan produksi meliputi penggunaan bahan baku dan proses produksi yang digunakan untuk menghasilkan suatu produk tertentu. Sedangkan produk yang dihasilkan oleh Pelangi Matarex Kumala adalah

produk mebel (pemolesan mebel dari kayu). Dalam melaksanakan proses produksi di bagian finishing, bahan-bahan yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Bahan Baku

Yang dimaksud bahan baku di sini adalah bahan yang paling dominan dalam sebuah produk yang memproduksi barang-barang mebel. Bahan baku yang digunakan adalah:

- a. Kayu mahoni
- b. Kayu jati

2. Bahan penolong

Bahan pembantu adalah bahan yang bukan dominan namun keberadaannya sangat menunjang dalam produksi.

a. Bahan pembantu tersebut antara lain:

- |                     |                      |
|---------------------|----------------------|
| - amplas 150 narton | - amplas 9000 norton |
| - amplas 120        | - amplas 180 SA      |
| - amplas 180        | - amplas 280 SA      |
| - amplas 360        | - amplas 320 SA      |

b. Bagian assembling

- |              |                      |
|--------------|----------------------|
| - lakban     | - baut knock down sp |
| - amplas     | - mur knock down     |
| - lem faccal | - ring knock down    |

c. Bagian finishing

- |                        |              |
|------------------------|--------------|
| - kain perca dari kaos | - thinner MD |
|------------------------|--------------|

- pewarna: - warna jati            - melamin shanding
- warna mahoni   - kipas
- melamin lack clear

d. Bagian packing

- Flas ban/lak bening            - tarikan laci besar
- kaca bevel                        - tarikan laci kecil
- foam sheed

e. Bagian jok

- lem aibon                            - paku jok 5/8
- paku jok  $\frac{3}{4}$                             - kain bludru
- paku jok 10 cm                    - busa

3. Mesin dan peralatan

Ada beberapa macam alat dan mesin yang digunakan dalam produksi barang mebel. Mesin dan alat tersebut adalah sebagai berikut:

a. Ben-saw (gergaji kecil)

Digunakan untuk membelah dan membentuk papan yang lekuk.

b. Tekneser I (serut I)

Digunakan untuk menghaluskan bekas gergajian dan untuk mengetahui kebaikan kayu.

c. Takneser II (serut II)

Digunakan untuk menggabungkan dan meratakan kayu.

d. Radial (mesin pemotong) atau mesin serkel



Digunakan untuk memotong kayu sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan.

- e. Bed sender (Mesin amplas)

Digunakan untuk menghaluskan permukaan kayu.

- f. Klater (mesin pelubang)

Digunakan untuk merubah bentuk papan atau melubangi papan sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan dengan menggunakan mall (model).

- g. Hexso Besar (gergaji pita besar)

Digunakan untuk membentuk model sesuai dengan mall yang ada.

- h. Hexso kecil

Fungsinya sama dengan hexso besar.

- i. Kompresor

Digunakan untuk meyemprot cat.

- j. Obeng, bermacam-macam kunci shock, kuas, dan sebagainya.

Dalam proses produksi melalui beberapa tahapan, di mana tiap-tiap tahap mengalami perlakuan yang berbeda. Berikut adalah proses produksi pembuatan metal yang digunakan PT. Pelangi Matarex Kumala. Terdapat pada Gambar 4.2.

Keterangan :

1. PPC/order

Adalah proses pemesanan serta klasifikasi produk sesuai dengan keinginan pemesanan.

## 2. Assembling

Adalah proses perakitan komponen menjadi produk setengah jadi seperti contoh atau master yang ada, dilakukan dengan cara tenaga kerja mengambil komponen yang di gudang kemudian dirakit komponen tersebut.

## 3. Sending I

Proses pengamplasan tahap pertama setelah komponen-komponen tersebut dirakit.

## 4. Pewarna (staning)

Proses pewarnaan atas hasil rakitan yang terbentuk.

## 5. Sending seller

Pengamplasan yang pertama dengan menggunakan amplas nomor 360 dan penyemprotan yang pertama setelah diadakan pengeringan.

## 6. Sending II

Pengamplasan kembali dengan menggunakan amplas nomor 400.

## 7. Top coat

Penyemprotan kembali dan kemudian diadakan pengeringan.

## 8. Revisi

Pengecekan dan pengulungan proses terhadap suatu produk yang dirasa kurang (cacat).

## 9. Penyempurnaan

Pemberian assesories dan malam atas produk tadi agar tidak terjadi pelapukan.

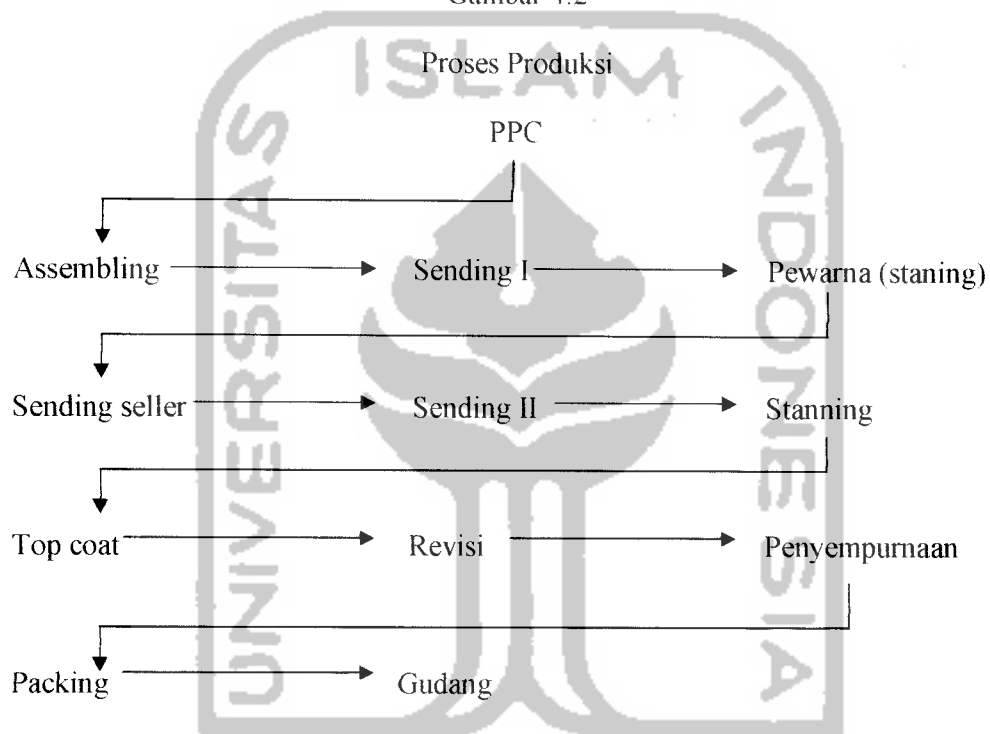
#### 10. Packing

Proses pemasukan barang jadi pada kemasan yang sudah disiapkan berikut dengan pemberian label pada produk tersebut.

#### 11. Pengudangan

Barang yang sudah dikemas kemudian dimasukkan ke dalam gudang.

Gambar 4.2



Sumber: Data Khusus

#### 4.7. Jenis-Jenis Produk

Produk yang dihasilkan Perusahaan Pelangi Matarex Kumala merupakan produk yang berupa mebel (pemolesan mebel dari kayu).

Adapun jenis-jenis barang yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

1. Meja, meliputi meja makan, meja tamu, meja kantor, meja tembok
2. Kursi, meliputi kursi tamu, kursi teras, kursi makan, dan berbagai macam bentuk sofa
3. Lemari, meliputi lemari pakaian, lemari hiasan, lemari buku
4. Rak
5. Tempat tidur
6. Kaca rias/toilet

Tabel 4.1

Hasil Produksi PT. Pelangi Matarex Kumala  
5 Tahun Terakhir (dalam unit)

No.	Hasil produksi	Tahun				
		1997	1998	1999	2000	2001
1.	Display (almari)	108	211	501	389	411
2.	Biffet TV	203	302	413	370	530
3.	Bookcase (rak buku)	116	254	575	405	425
4.	Chest of draw CD (tempat CD)	107	174	416	331	217
5.	Garden Bench (kursi kebun)	92	86	118	191	201
6.	Bench seat (kursi santai)	101	105	207	199	180
7.	Chair real back (kursi meja makan)	80	97	143	123	117
8.	Referectory table (kursi tamu)	110	116	198	183	218
9.	Bed hed (deepan tempat tidur)	37	61	88	112	97
10.	Mirror	86	96	178	212	308
11.	Magazine rack (rak majalah)	111	187	211	129	179
12.	Tall chest 6 DW	113	176	216	191	205
13.	Candle stick (tempat lilin)	197	205	398	517	768

Sumber: Data Khusus

#### 4.8. Harga

Harga bagi produksi merupakan penentu bagi permintaan produk mebel. Besar kecilnya permintaan produk perusahaan akan sangat dipengaruhi oleh kebijakan perusahaan dalam menetapkan harga jualnya.

Penetapan harganya berdasarkan pada banyaknya bahan baku yang digunakan dan tingkat kesulitan pembuatannya. Produk yang diproduksi oleh Perusahaan Pelangi Matarex Kumala terdiri dari berbagai macam jenis ukuran serta desain sehingga harga yang ditetapkan berbeda-beda. Proses penetapan harga yang ditetapkan yaitu, dengan tawar menawar, maka harga pertama yang ditawarkan adalah harga tertinggi dengan laba yang optimal. Dalam kesepakatan tersebut maka harapan perusahaan tetap pada laba yang optimal.

#### **4.9. Saluran distribusi**

Setiap perusahaan yang menyalurkan suatu produk selalu berkeinginan agar produknya dapat mencapai pasar tujuan dengan cepat, mudah serta lancar. Dalam memasarkan produknya ke luar negeri Perusahaan Pelangi Matarex Kumala menggunakan sistem penjualan langsung berdasarkan pesanan dari luar negeri karena menurut pihak perusahaan jika pembeli dari luar negeri membeli langsung dari perusahaan tanpa melalui perantara menurut mereka lebih terjamin.

Pelaksanaan penjualan dengan cara pesanan ini bisa dikategorikan sebagai penjualan yang tidak tetap karena perusahaan hanya menunggu pesanan pembuatan produk mebel dengan desain dan model yang telah ditentukan oleh pemesan itu sendiri. Untuk pendistribusian barang agar sampai ke negara tujuan Perusahaan Pelangi Matarex Kumala menggunakan jasa pengiriman barang melalui jasa agen pengiriman yang menyediakan

*container*. Dengan sistem penjualan langsung berdasarkan pesanan ini ditujukan untuk menjaga terjadinya penumpukan bahan baku dan penghematan biaya. Perusahaan memberikan jaminan apabila barang setelah serah terima mengalami kerusakan / cacat sepenuhnya akan diganti oleh pihak perusahaan karena perusahaan menyadari pemesan selalu menuntut kualitas layanan yang tinggi.

Tata Cara Pengiriman Ekspor PT. Pelangi Matarex Kumala:

1. Kirim (Fax) Shipping Instruction (S.I) ke EMKL (Ekspedisi Kapal Laut) dan ke shipping (pelayaran) untuk pemesan truk (EMKL) dan container (shipping).
2. Pihak shipping akan fax-an DO (Delivery Order) ke EMKL untuk pengambilan container di pelayaran, kemudian di bawa ke Pelangi untuk kegiatan stuffing furniture (barang) dimasukkan ke container.

#### **4.10. Promosi**

Program promosi yang dilakukan Perusahaan Pelangi Matarex Kumala sebagai upaya untuk menarik pelanggan-pelanggan baru maupun untuk mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada pada saat ini adalah dengan cara melakukan kegiatan promosi penjualan dengan mengikuti pameran yang bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk perusahaan. Perusahaan telah beberapa kali mengikuti pameran-pameran mebel yang bertaraf nasional dan Internasional bahkan telah sempat mengikuti beberapa pameran mebel yang diadakan di luar negeri.

Pembeli dari luar negeri apabila memesan suatu produk ke perusahaan selalu mengirimkan bentuk gambar dan desain yang diinginkan yang sedang laku di pasaran luar negeri serta jumlah pesanan yang diinginkan. Untuk meningkatkan jumlah penjualan, perusahaan selalu menampilkan produk-produknya dengan bahan bervariasi baik pada bahan, desain dan warna finishingnya.

#### 4.11. Pemasaran

Suatu perusahaan dikatakan berhasil apabila mampu memproduksi barang sesuai dengan rencana dan dapat mengalirkan atau menjual kepada konsumen. Pemasaran yang lancar akan memompa cost in flow bagi perusahaan, sehingga sisa hasil usaha dapat ditingkatkan.

Daerah pemasaran produk pada PT. Pelangi Matarex Kumala ini dikhususkan pada pasaran luar negeri. Dan negara yang menjadi sasaran dari produk mebel ini adalah:

- Australia
- Belanda
- New Zeland
- Spanyol
- Canada

#### 4.12. Daya Beli Konsumen

Daya beli konsumen konsumen perusahaan Pelangi Matarex Kumala selalu stabil bahkan cenderung naik. Hal ini dikarenakan produk yang dihasilkan perusahaan selalu bagus dan dari bahan pilihan dan juga

selalu mengikuti perkembangan trend-trend furniture saat ini, sehingga barang yang dihasilkan tidak mati dipasaran atau ketinggalan jaman. Adapun peningkatan daya beli dapat dilihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.2

## Recapitulation Container

Tahun	Jumlah barang	Total Pendapatan
2001	4.538	2.186.809.035.10
2002	7.530	3.764.644.896.30

Sumber: Data Khusus

#### 4.13. Perubahan Teknologi

Perubahan dalam bidang teknologi yang terjadi akhir-akhir ini sangatlah pesat terutama dalam bidang furniture. Hal ini menyangkut dengan teknologi dalam mesin dan peralatan untuk menghasilkan produk dengan kualitas dan kuantitas yang semaksimal mungkin. Namun karena keterbatasan modal yang dimiliki oleh perusahaan, PT. Pelangi Matarex Kumala tidak bisa memaksakan diri untuk selalu mengikuti perubahan teknologi tersebut.

#### 4.14. Pertumbuhan Pasar

Pertumbuhan pasar terutama furniture akhir-akhir ini mengalami peningkatan, mengingat produk furniture merupakan produk yang selalu dibutuhkan orang, dan untuk saat ini perusahaan lebih mengutamakan di



Australia, karena di Australia PT. Pelangi Matarex Kumala sudah mempunyai market sendiri.

#### **4.15. Perubahan Selera Konsumen**

Perubahan selera konsumen merupakan salah satu faktor yang sangatlah penting terhadap majunya usaha furniture. hal tersebut dikarenakan selera konsumen yang terkadang berubah dan tidak tetap. PT. Pelangi Matarex Kumala selama ini selalu mengikuti trend furniture yang sedang diminati oleh konsumen dengan membuat produk-produk yang selalu inovatif dan sedang diminati oleh konsumen.

#### **4.16. Persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis**

Hal ini merupakan tantangan yang berat bagi PT. Pelangi Matarex Kumala dengan munculnya usaha-usaha lain yang sejenis. Hal tersebut akan mendorong PT. Pelangi Matarex Kumala untuk terus dapat mempertahankan kualitas produknya agar terus dapat eksis di tengah-tengah perusahaan-perusahaan lain yang sejenis.

#### **4.17. Persaingan harga**

Persaingan harga yang ada pada saat ini sangatlah ketat, dimana para produsen furniture saling bersaing menurunkan harga untuk menarik konsumen, PT. Pelangi Matarex Kumala sendiri dalam memberikan harga

di atas rata-rata, hal ini dikarenakan kualitas yang dihasilkan mengacu pada kualitas produk yang di ekspor.

#### **4.18. Regulasi pemerintah**

Regulasi pemerintah sangat berpengaruh terhadap penjualan produk ekspor. Karena pemerintah telah mempermudah ijin dan pajak ekspor, sehingga hal ini menjadi suatu peluang yang baik dan menguntungkan bagi Perusahaan Pelangi Matarex Kumala.

#### **4.19. Depresiasi mata uang**

Penurunan nilai mata uang rupiah terhadap dollar AS yang terjadi pada beberapa tahun belakangan ini sangatlah berpengaruh terhadap perusahaan. Hal ini mengakibatkan harga bahan baku melambung tinggi yang menyebabkan perusahaan biasanya mengalami kerugian, namun bagi perusahaan eksportir seperti PT Pelangi Matarex Kumala hal tersebut justru malah menambah keuntungan karena untuk barang-barang yang diekspor perusahaan menggunakan standar harga dengan mata uang dollar AS sehingga ketika ditukar dengan mata uang rupiah maka nilainya akan semakin berlipat.