

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Tinjauan Umum Perusahaan

PT Bayu Muda Karya Insani merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor aluminium composite panel Howsolpan ex Korea, sekaligus aplikator (jasa pemasangan) yang beralamat di Jl. Kramat Raya No. 89 RT 003/002 Kelurahan Leuwinanggung Kecamatan Tapos Depok Jawa Barat 16456.



Sumber : Google Maps

Gambar II.1

Peta Perusahaan

3.1.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

PT Bayu Muda Karya Insani didirikan pada tanggal 14 Februari 2014 oleh Bapak Bagiyo, Ibu Yulianti Eka Dewi, Bapak Muhammad Ilham Bayu Insani, Ibu Syahdania Vivany Bayu Insani, dan Bapak Akmal Bayu.

Hal ini berdasarkan atas Akta Notaris No. 01 Pada tanggal 14 Februari 2014 melalui Ibu Akidah, SH., Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) 66.794.645.3-412.000 dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Kecil Nomor 0253/10-27/PK/V/2014 yang merupakan surat izin usaha yang berlaku untuk melakukan kegiatan perdagangan diseluruh wilayah Republik Indonesia selama perusahaan masih menjalankan kegiatan usaha perdagangan.

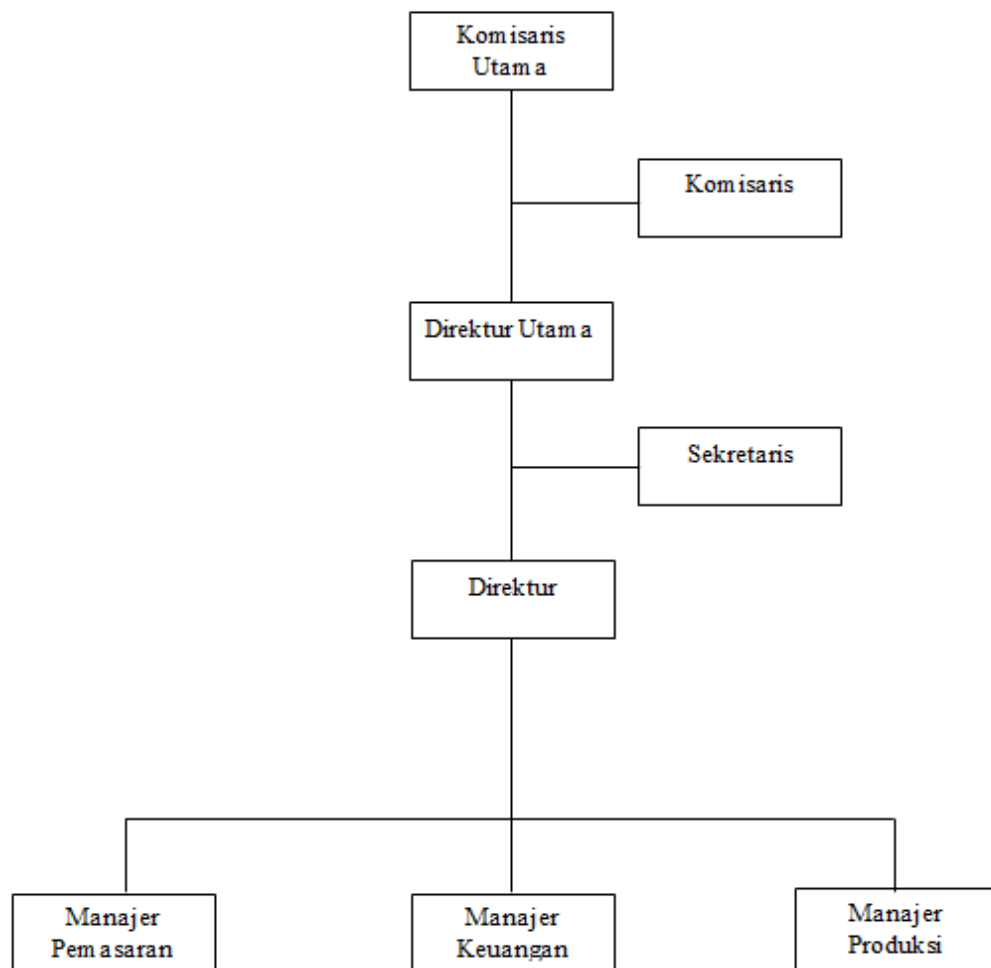
PT Bayu Muda Karya Insani memperkenalkan perusahaannya dengan cara mempromosikan perusahaannya kepada perusahaan milik negara dan perusahaan swasta yang ingin membangun gedung-gedung seperti mall, kampus, perkantoran, rumah sakit, dan lain-lain.



3.1.2 Struktur dan Tata Kerja Organisasi

Struktur organisasi merupakan susunan sub-sub sistem dengan menghubungkan wewenang dan tanggung jawab, serta terdapat berbagai tugas yang akan dibagi. Berikut ini merupakan struktur organisasi PT Bayu Muda Karya Insani yang dapat dilihat pada Gambar III.2 dibawah ini:

STRUKTUR ORGANISASI PT BAYU MUDA KARYA INSANI



Sumber : PT Bayu Muda Karya Insani

Gambar II.2

Struktur Organisasi

A. Tata Kerja PT Bayu Muda Karya Insani

Pada bagian ini penulis menjelaskan fungsi dan organisasi, wewenang dan tanggung jawab serta tugas pada bagiannya masing-masing, yaitu sebagai berikut:

1. Komisaris Utama

Komisaris Utama mempunyai wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut :

- a. Melakukan pengawasan atas kepengurusan perusahaan.
- b. Melaporkan kepada Perseroan mengenai kepemilikan sahamnya kepada perseroan lain.
- c. Memberikan laporan tentang tugas pengawasan.

2. Komisaris

Komisaris mempunyai wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut:

- a. Membantu komisaris utama dalam pengawasan kepengurusan perusahaan.
- b. Memberitahu kepada perseroan mengenai saham yang dimilikinya dan anggota keluarganya dan kemudian di catat dalam daftar khusus.

3. Direktur Utama

Memiliki wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut:

- a. Sebagai pemimpin perusahaan serta seseorang yang harus bertanggung jawab sebagai pengendali perusahaan.
- b. Memimpin rapat perusahaan untuk mendapat keputusan-keputusan.
- c. Memberikan sebuah keputusan untuk kelancaran perusahaan.
- d. Memberikan keterangan mengenai keadaan dan perkembangan perusahaan baik dalam bentuk laporan tahunan maupun laporan berkala sesuai dengan waktu yang ditentukan.



4. Sekretaris

Sekretaris memiliki wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut :

- a. Menjawab telepon dan memberikan informasi kepada penelepon.
- b. Mengatur pertemuan rapat dan perjalanan dinas direktur.
- c. Bertanggung jawab melakukan, membuat, memastikan, dan mengatur janji maupun pertemuan secara efektif & terorganisir.
- d. Bertanggung jawab atas semua catatan administrasi yang efektif.

5. Direktur

Direktur mempunyai wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut :

- a. Memutuskan dan menentukan peraturan serta kebijakan perusahaan.
- b. Bertanggung jawab atas berjalannya kegiatan perusahaan.
- c. Memilih, menentukan, mengawasi pekerjaan para karyawan.
- d. Bertanggung jawab atas kerugian dan keuntungan yang dihadapi perusahaan.



1. Manager Pemasaran

Manager pemasaran mempunyai wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut :

- a. Mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran baik jangka panjang maupun jangka pendek.
- b. Melindungi kerahasiaan informasi dan hak kepemilikan pelanggan.
- c. Menerima pengaduan atau keluhan dari pelanggan.

2. Manager Keuangan

Manager Keuangan mempunyai wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut :

- a. Merencanakan serta meramalkan beberapa aspek dalam perusahaan termasuk perencanaan umum keuangan perusahaan.
- b. Mengambil keputusan penting dalam investasi dan berbagai pembiayaan serta semua hal yang terkait dengan keputusan tersebut
- c. Bertanggung jawab mengontrol arus kas perusahaan.

3. Kepala Produksi

Kepala produksi mempunyai wewenang dan tanggung jawab serta tugas sebagai berikut :

- a. Melakukan perencanaan dan pengorganisasian jadwal produksi.
- b. Mengawasi proses produksi.
- c. Bertanggung jawab atas pemeliharaan peralatan produksi.



3.1.3 Kegiatan Usaha

PT Bayu Muda Karya Insani merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor Aluminium Composite Panel Howsolpan *export* Korea, sekaligus aplikator (jasa pemasangan) dan telah banyak menangani pemesanan dan pengaplikasian, baik di gedung, perkantoran, rumah sakit, mall, dan lain-lain. PT Bayu Muda Karya Insani melakukan kegiatan penjualan dengan cara

mendistribusikan produk yang bernama Alumunium Composite Panel (ACP) Howsolpan, yang mana produk tersebut akan dikirim kepada para konsumen.

3.2 Hasil Penelitian

Hasil observasi dan wawancara yang penulis dapatkan selama penelitian pada PT Bayu Muda Karya Insani sebagai berikut:

3.2.1 Pelaksanaan Penjualan Barang

Dalam menjalankan usahanya, PT Bayu Muda Karya Insani memerlukan bagian penjualan yang ahli di bidangnya sehingga dapat memudahkan pertumbuhan perusahaan.

Bagian Penjualan (*marketing*) yang terdapat di PT Bayu Muda Karya Insani ini juga mempunyai tata cara menjual barang-barang dagangannya tersebut agar dapat diterima di pasaran dengan memakai 2 (dua) sistem penjualan yaitu:

1. Penjualan secara *Pre Order*

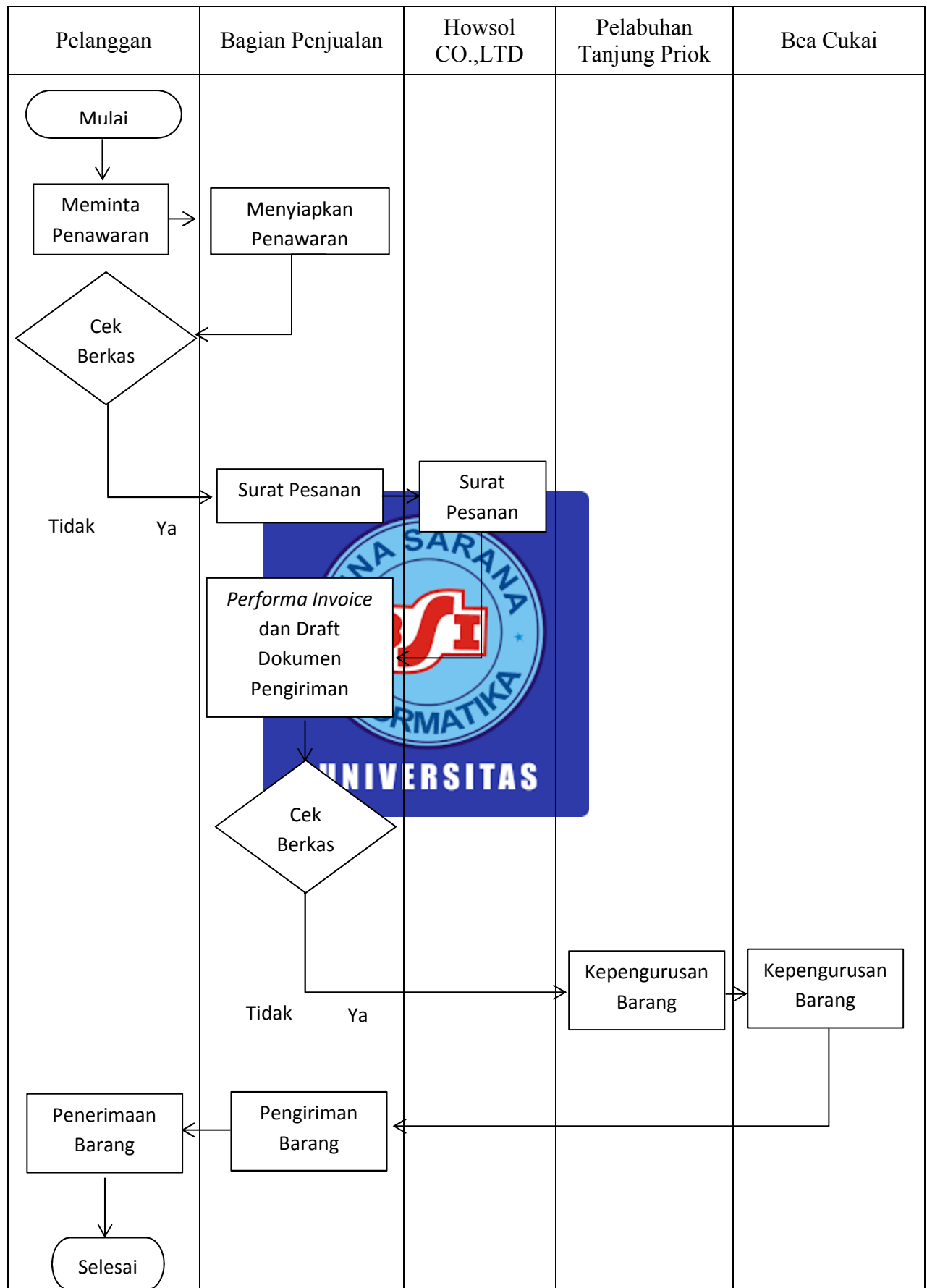
Sistem *pre order* atau yang sering disebut sistem PO adalah sistem penjualan dimana pembeli harus memesan dan membayar terlebih dahulu barang atau produk yang akan dibeli sebelum produksi dimulai, dengan tenggang waktu tertentu atau menunggu selama waktu yang diperkirakan, sampai barang tersebut tersedia atau selesai diproduksi.

PT Bayu Muda Karya Insani menggunakan sistem ini agar pembeli dapat memesan barang dengan ukuran dan warna sesuai dengan kebutuhan, tetapi kelemahan dari sistem ini yaitu memerlukan waktu yang relatif lama karena proses produksi yang dilakukan harus sesuai dengan permintaan pembeli.

Dengan sistem *pre order*, pembeli tidak perlu khawatir persediaan barang habis, karena barang akan langsung di produksi jika proses pembayaran sudah dilakukan, dan pembeli hanya perlu menunggu barang sampai ke gudang pembeli.

Berikut ini adalah proses penjualan yang dilakukan PT Bayu Muda Karya Insani, yaitu sebagai berikut:





1. Pelanggan (*customer*) meminta penawaran harga ACP (Alumunium Composite Panel) kepada PT Bayu Muda Karya Insani, kemudian bagian penjualan (*marketing*) memberikan daftar harga sesuai dengan kebutuhan pelanggan (*customer*).
2. Jika pelanggan (*customer*) tersebut setuju untuk membeli barang, maka langkah selanjutnya pelanggan (*customer*) tersebut memberikan surat pemesanan barang (*purchase order*) kepada bagian penjualan (*marketing*) PT Bayu Muda Karya Insani.
3. Jika surat pemesanan barang (*purchase order*) sudah di terima PT Bayu Muda Karya Insani, selanjutnya PT Bayu Muda Karya Insani mengirim surat pemesanan barang (*purchase order*) kepada Howsol CO.,LTD yaitu perusahaan yang memproduksi ACP (Alumunium Composite Panel) yang berada di Korea.
4. Jika surat pemesanan barang (*purchase order*) sudah diterima oleh Howsol CO.,LTD, maka Howsol CO.,LTD akan mengirimkan *Proforma Invoice*.
5. Selanjutnya pembeli harus menunggu ACP (Alumunium Composite Panel) sampai ke Indonesia, sekitar 55 hari setelah surat pemesanan barang (*purchase order*) dikirim ke Korea.
6. Sebelum ACP (Alumunium Composite Panel) sampai kepada pembeli, Howsol CO.,LTD akan mengirimkan draft dokumen pengiriman kepada PT Bayu Muda Karya Insani untuk di cek kebenarannya, jika semua dokumen sudah benar, maka pengiriman akan segera di proses.
7. Setelah kurang lebih 10 hari perjalanan dari Korea ke Indonesia barang sampai ke pelabuhan Tanjung Priok, dan selanjutnya barang diurus dengan menggunakan dokumen asli yang dikirim dari Korea.

8. Setelah kepengurusan dipelabuhan, selanjutnya pengurusan bea cukai kurang lebih sekitar 3 hari lalu barang dapat dikirim langsung ke gudang PT Bayu Muda Karya Insani.
9. Jika barang sudah berada di gudang PT Bayu Muda Karya Insani, selanjutnya PT Bayu Muda Karya Insani akan mengirim kepada pembeli.

2. Penjualan sistem kontrak

Penjualan dengan sistem kontrak yaitu dilakukan dengan membuat kesepakatan antara kedua belah pihak dengan lisan atau tertulis, dengan tujuan menghasilkan kesepakatan barang yang akan dibeli.

Bagian penjualan bertugas untuk menyelesaikan sistem penjualan secara kontrak yang sudah disepakati baik itu dari harga maupun jumlah (*quantity*) dengan cara mengirimkan barang sesuai jumlah yang tertera dikontrak.

Biasanya pembeli yang membeli dengan menggunakan sistem kontrak yaitu berasal dari perusahaan yang besar seperti BUMN, dan sudah pasti membeli barang dengan ukuran besar dan jumlah yang banyak.

Berikut ini langkah-langkah jika menggunakan sistem kontrak :

1. PT Bayu Muda Karya Insani membuat surat penawaran harga kepada pembeli.
2. Pembeli membuat surat perjanjian kontrak kepada PT Bayu Muda Karya Insani.
3. Pembeli membuat surat pesanan yang harus disetujui atau di tanda tangan PT Bayu Muda Karya Insani.

4. Jika surat sudah diterima dan disetujui oleh PT Bayu Muda Karya Insani maka PT Bayu Muda Karya Insani membuat surat pesanan ke Howsol CO., LTD
5. Selanjutnya pembeli hanya perlu menunggu barang hingga selesai di produksi dan sampai ke gudang pembeli.

Pada dasarnya sistem *pre order* dan sistem kontrak pada PT Bayu Muda Karya Insani terbilang hampir sama, yang membedakan adalah banyaknya barang yang dibeli, sehingga memerlukan surat perjanjian kontrak. Berikut ini contoh dari surat perjanjian kontrak antara PT Bayu Muda Karya Insani dengan WIKA :



Gambar III.3
Surat Perjanjian Pengadaan ACP

Setelah pembeli membuat surat pengadaan atau perjanjian kontrak, pembeli juga harus membuat surat pesanan / *purchase order* yang nantinya akan disetujui atau di tanda tangan oleh pihak PT Bayu Muda Karya Insani, berikut ini contoh dari surat pesanan:

PT. INDILEX
Architectural Aluminium Facade
Unified System Specialist

URGENT

Jakarta Office : Jember Plaza Floor 15th, Jl. Cemerlang Kav. 18 Jakarta 14220 Phone: 021-2114470/021-2114471 Fax: 021-2114470/021-2114471 E-mail: indilex@indilex.co.id
Bandung Office : Cendana Square, Lembang, Bandung, Jawa Barat 40134 Phone: 021-2114470/021-2114471 Fax: 021-2114470/021-2114471 E-mail: indilex@indilex.co.id

PURCHASE ORDER

—Membeli Supplier dan Alansi—				PO Info			
BAYU MUDA KARYA INSANI PT Jln. Kertanegara Raya No. 88 Lembang Bandung 40134 Telp: 021-22853796, 021-22853797, 021-22853798 Email: info@bayumudakarya.com				Purchase Order No.: E001204000-001 PO Date: 2020/06/01 Vendor Ref.: B0010485 Project: TCI Contact Person: Kusuma			
—Membeli Supplier dan Alansi—				Invoice To			
Address: TCI J. Rengas Bati Lembang Ekowisata (Jepang Apartment) Rengas Bati Lembang Bandung Contact Person: Kusuma				PT. INDILEX DEWA BAYU MUDA KARYA INSANI MASPEK UNIT SATU MASPEK GROUP GEDUNGAN BOCORUD JAWA TIMUR - 61224 NPWP No.: 01.046.175.9.001.000			

No	Deskripsi	Code	Qty	Unit	Price (Rp)	Discount	Amount (Rp)
1	Aluminium Composite Panel (ACP) etc. Herselapan - Silver 1100 x 1200 x 4000	000121NL	8,00	sq	3.036.336,00		27.321.824,00
Terbilang: Tiga Puluh Juta Lima Puluh Sembilan Ribu Tiga Ratus Dua Puluh Empat Kurang Empat Puluh Rupiah							Subtotal
							Discount
							PPN 10%
							Grand Total

Payment Terms:
30 Net Days from Invoice except after delivery

Delivery date: 30 June 2020
Note: untuk penyelesaian BMDT 2

Approved By:


 Purchasing Staff


 Purchasing


 Project Dept. Checker


 Financial Controller


 President Director



RECEIVED 29 JUN 2020

Printed on: Thu, 20 Jun 2020 11:29:00 +0800 User: Bayu Page 1 of 1

Gambar III.4
Surat Pesanan

3.2.2 Laporan Hasil Penjualan

Berikut ini adalah laporan hasil penjualan PT Bayu Muda Karya Insani Periode Januari 2020 yang dapat dilihat pada tabel III.1 sebagai berikut:

Tabel III.1
Laporan Penjualan Periode Januari 2020

LAPORAN PENJUALAN						
PERIODE JANUARI 2020						
No	Bulan	Pembeli	VOL	DPP	PPN	Total
1	Januari	PT INDALEX	149,4	Rp62.220.000	Rp6.322.000	Rp68.442.000
3	Januari	PT ASTORIA PERKASA NUSANTARA	73,2	Rp28.182.000	Rp2.818.200	Rp31.000.200

Dapat dilihat pada tabel III.1 bahwa pada bulan Januari 2020 PT Bayu Muda Karya Insani melakukan penjualan dengan total Rp. 99.442.200 dan pada bulan ini mengalami penurunan dikarenakan pada bulan pertama diawal tahun biasanya memang terdapat sedikit pesanan yang masuk.

Tabel III.2
Laporan Penjualan Periode Februari 2020

LAPORAN PENJUALAN							
PERIODE FEBRUARI 2020							
No	Bulan	Pembeli	VOL	DPP	PPN	PPH 1,5%	Total
1	Februari	PT PP (Persero) Tbk. JOKO WIDODO	177,95	Rp 55.190.000	-	Rp. 827.700	Rp 54.352.500
2	Februari	PT INDALEX	84,5	Rp 40.137.500	Rp 4.013.750	-	Rp 44.151.250
3	Februari	PT BINA KONSTRUKSI	27	Rp 64.232.000	Rp 6.423.200	-	Rp 70.656.500
4	Februari	PERUSAHAAN PERSEROAN PT BAYU MUDA KARYA (Persero)	147,95	Rp 82.005.150	-	-	Rp 82.005.150
5	Februari	JOKO WIDODO	12,2	Rp 4.755.600	Rp 475.800	-	Rp 5.233.800

Pada tabel III.2, PT Bayu Muda Karya Insani mengalami kenaikan penjualan barang yang terjadi pada bulan sebelumnya, dengan total Rp. 256.398.800.

Tabel III.3
Laporan Penjualan Periode Maret 2020

LAPORAN PENJUALAN PERIODE MARET 2020							
No	Bulan	Pembeli	VOL	DPP	PPN	PPh 1,5%	Total
1	Maret	PT BINA KONSTRUKSI	311.1	Rp 121.829.000	Rp 12.182.900	-	Rp 133.461.900
2	Maret	PT UTAMA SARPA ALAMINDO		Rp 4.320.000	Rp 432.000	-	Rp 4.752.000
3	Maret	PT PP (Persero) Tbk	1006,5	Rp 362.340.000	-	Rp 5.435.100	Rp 356.904.900
4	Maret	PT BINA KONSTRUKSI	12,2	Rp 5.233.000	Rp 523.300	-	Rp 5.756.300
5	Maret	PT ALCONA UTAMA NUSA	85,4	Rp 33.014.000	Rp 3.501.400	-	Rp 36.515.400
6	Maret	PT ALCONA UTAMA NUSA	6,1	Rp 2.501.000	Rp 250.100	-	Rp 2.751.100
7	Maret	PT BINA KONSTRUKSI	12,2	Rp 4.758.000	Rp 475.800	-	Rp 5.233.800
8	Maret	PT GRAHA PRATAMA BANDUNG	36,6	Rp 14.274.000	Rp 1.427.400	-	Rp 15.701.400

Pada bulan Maret 2020, PT Bayu Muda Karya Insani mulai mengalami kemajuan penjualan, dengan kerja keras bagian penjualan (*marketing*) yang mampu mencari pelanggan (*customer*), sehingga mendapatkan pemasukan dengan total Rp. 563.076.800.



Tabel III.4
Laporan Penjualan Periode April 2020

LAPORAN PENJUALAN PERIODE APRIL 2020						
No	Bulan	Pembeli	VOL	DPT	PTN	Total
1	April	PT ALCONA UTAMA NUSA	30,5	Rp 12.505.000	Rp 1.250.500	Rp 13.755.500
2	April	PT BINTARA ALUMINIUM	71,2	Rp 27.839.200	Rp 2.783.920	Rp 30.623.120
3	April	PT BINTARA ALUMINIUM	1401,75	Rp 548.084.250	Rp 54.808.425	Rp 602.892.675
4	April	PT BINTARA ALUMINIUM	734,25	Rp 287.091.750	Rp 28.709.175	Rp 315.800.925
5	April	PT BINTARA ALUMINIUM	1069,35	Rp 418.109.985	Rp 41.810.999	Rp 459.920.984

Pada bulan April 2020, PT Bayu Muda Karya Insani mengalami peningkatan penjualan yang sangat melonjak dengan total Rp. 1.422.993.204. Dengan begitu bagian penjualan (*marketing*) akan selalu berusaha meningkatkan pemasukan sehingga bulan selanjutnya dapat melampaui pendapatan yang lebih dari bulan April 2020 ini.



3.2.3 Kendala Dalam Proses Penjualan Barang

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, PT Bayu Muda Karya Insani tidak terlepas dari kendala yang dihadapi oleh bagian penjualan (*marketing*) ataupun bagian produksi. Dari proses penjualan tersebut diatas, timbul beberapa permasalahan dalam sistem penjualan yang ada diperusahaan ini, yaitu:

1. Keterbatasan jumlah persediaan barang (*stock*) yang ada di gudang PT Bayu Muda Karya Insani, jika pembeli menginginkan barang dalam waktu singkat.

2. Kurs dollar terhadap rupiah. Dari faktor tersebut dapat mempengaruhi harga penjualan, karena pembelian dari Howsol., CO.LTD yang dilakukan memakai kurs dollar.
3. Produk cacat atau rusak di Howsol., CO.LTD
Terkadang bagian produksi juga mempunyai kelemahan, yaitu barang yang diproduksi bisa saja terdapat kecacatan dibagian-bagian tertentu. Hal itu bisa menjadi kendala dalam penjualan, yang akibatnya pelanggan (*customer*) merasa kecewa dan ingin menukar barang.

3.2.4 Solusi Dari Kendala Yang Terjadi

PT Bayu Muda Karya Insani mempunyai beberapa kendala dalam penjualan yang sebelumnya sudah dijelaskan, dari kendala tersebut PT Bayu Muda Karya Insani juga mempunyai solusi yang harus dilakukan jika kendala tersebut terjadi, yaitu sebagai berikut:

1. Jika terjadi keterbatasan persediaan barang, solusi yang dilakukan oleh PT Bayu Muda Karya Insani yaitu dengan menawarkan warna lain yang tersedia di gudang, dengan *volume* atau ukuran yang sesuai dengan kebutuhan pembeli.
2. Solusi dari kurs dollar terhadap rupiah yang berubah-ubah yaitu menaikkan harga jual barang yang disesuaikan dengan kurs dollar.
3. Jika terjadi kegagalan dalam produksi, maka PT Bayu Muda Karya Insani memberikan surat jaminan, yang salah satu isinya adalah jika terjadi kerusakan akibat kegagalan produksi maka akan diberikan barang pengganti.