

## B a b III

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **3.1. SEJARAH PERUSAHAAN**

Perseroan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri dan perdagangan barang konsumsi alas kaki berupa sepatu, sandal dan perlengkapannya yang didirikan dengan nama PT Golden Man dengan Akta Pendirian No. 15, tanggal 24 Januari 1984, selanjutnya berdasarkan Akta No. 30 tanggal 20 Maret 1984, nama perseroan diubah menjadi PT Gandawangsa Utama dan Akta Pendirian juga diubah berdasarkan Akta No. 23 tanggal 28 Nopember 1984, Akta Pendirian dan kedua Akta Perubahannya tersebut dibuat di hadapan Ny. Lilia Devi Indrawati, S.H. Anggaran Dasar Perseroan telah beberapa kali mengalami perubahan, terakhir diubah dengan Akta No. 82 tanggal 25 Maret 1997 yang dibuat oleh dan di hadapan Ny. Poerbaningsih Adi Warsito, S.H., Notaris Jakarta, yang merupakan perubahan nama PT Ganda Wangsa Utama menjadi PT Kasogi Internasional Tbk.

Perseroan bergerak di bidang usaha industri dan perdagangan barang konsumsi alas kaki berupa sepatu, sandal dan perlengkapannya dengan menggunakan merek sendiri (Kasogi) maupun dengan sistem lisensi dari merek-merek internasional. Disamping itu, Perseroan melalui Anak Perusahaannya juga bergerak dalam bidang distribusi sepatu, sandal dan

perlengkapannya di Indonesia. Dalam memproduksi sepatu, sandal dan perlengkapannya, pada saat ini Perseroan memiliki 4 (empat) lisensi dari 1 (satu) keagenan.

Alasan yang mendasari Perseroan untuk melakukan produksi dengan menggunakan sistem lisensi dengan pihak luar negeri adalah sebagai berikut :

1. Merupakan cara yang efektif dan efisien dalam rangka alih teknologi.
2. Dengan mengikuti standar mutu yang ditetapkan oleh lisensor, Perseroan mampu menghasilkan produk-produk yang bermutu tinggi yang sesuai dengan tuntutan pasar.
3. Mendapatkan informasi yang tepat waktu hingga mampu mengikuti mode terakhir dan memperoleh bantuan pemasaran dari masing-masing pihak negara lisensor.
4. Memperlancar pasar ekspor, karena pihak lisensor pada umumnya telah memiliki jaringan pemasaran yang luas.

Perseroan memiliki 4 anak perusahaan, 1 diantaranya modal sahamnya dimiliki secara keseluruhan oleh Perseroan, sedangkan 3 sisanya, modal saham mayoritasnya dimiliki oleh Perseroan, yaitu PT Kasogi Indo Makmur, PT Dunia Sepatu Ritelindo, PT Bintang Cemerlang Angkasa dan PT Ganda Prima Realty.

### **3.2. SUMBER DAYA MANUSIA**

Perseroan memainkan peran yang aktif dalam melatih dan meningkatkan kesejahteraan para karyawannya. Kepada para karyawan diberikan tunjangan

kesehatan. Pada setiap fasilitas produksi terdapat klinik kesehatan kecil yang secara berkala dikunjungi oleh dokter. Perseroan juga menjadi peserta program Jaminan Sosial Tenaga Kerja (JAMSOSTEK) dalam hal kecelakaan kerja, jaminan kesehatan dan jaminan hari tua melalui PT (Persero) ASTEK. Fasilitas ibadah, berupa mushola disediakan pada lokasi produksinya. Kepada para staf yang jauh tempat tinggalnya, diberikan fasilitas antar jemput.

Hubungan baik antara Perseroan dan karyawannya juga tak terlepas dari peran Serikat Pekerja Seluruh Indonesia (SPSI) sebagai wadah resmi yang mewakili kepentingan karyawan. Dalam hal pemberian upah, Perseroan telah memenuhi ketentuan-ketentuan mengenai upah minimum. Perseroan juga telah mempunyai Kesepakatan Kerja Bersama (KKB) yang ditanda tangani pada tanggal 24 Januari 1996 antara Perseroan dengan wakil dari Serikat Pekerja yang disaksikan oleh Kepala Dinas Tenaga Kerja Daerah Kabupaten Sidoarjo.

Pada tanggal 31 Desember 1996 jumlah karyawan yang bekerja pada perseroan berjumlah 6.911 orang, seluruhnya merupakan karyawan tetap dan bekerja secara penuh. Perseroan tidak mempekerjakan karyawan di bawah umum sesuai dengan undang-undang perburuhan.

Komposisi karyawan menurut jenjang manajemen, usia dan pendidikan adalah sebagai berikut :

Tabel 3- 1  
**Komposisi Karyawan menurut Jenjang Manajemen**

Menurut Jenjang Manajemen	Jumlah	Persentase (%)
Dewan Komisaris	6	0,09
Direktur	6	0,09
Manager/Kepala Unit/Cabang	27	0,39
Kepala Bagian	64	0,93
Administrasi dan Produksi	924	13,37
Operasional	5.884	85,13
<i>Jumlah</i>	6.911	100,00

Sumber : Intern perusahaan

Dari tabel di atas, maka dapat dikatakan bahwa dari 6.911 orang yang menjadi karyawan PT Kasogi International Tbk., 85,14% adalah merupakan karyawan dengan bagian operasional, sedang yang menduduki *middle management* sebanyak 988 orang atau 14,3% sedang yang menduduki *top management* sebanyak 33 orang atau 0,34%.

Tabel 3 - 2  
**Komposisi Karyawan menurut Jenjang Usia**

Menurut Jenjang Usia (Tahun)	Jumlah	Persentase (%)
19 - 24	4.053	58,64
25 - 29	2.086	30,18
30 - 34	525	7,60
35 - 39	154	2,23
40 - keatas	93	1,35
<i>Jumlah</i>	6.911	100,00

Sumber : Intern perusahaan

Dari tabel di atas maka dapat dikatakan bahwa karyawan dengan usia antara 19-24 tahun sebanyak 58,65%, antara usia 25-29 tahun sebanyak 30,18%, sedang yang berusia 30-34 tahun sebanyak 7,59% dan karyawan dengan usia antara 35-39 tahun sebanyak 2,23%. Karyawan dengan usia di atas 40 tahun sebanyak 1,35%.

Tabel 3 - 3  
Komposisi Karyawan menurut Jenjang Pendidikan

Menurut Jenjang Pendidikan	Jumlah	Persentase ( % )
Pasca Sarjana	3	0,04
Sarjana	99	1,43
Sarjana Muda dan Sederajat	61	0,88
SLTA	2.839	41,08
SLTP	2.552	36,93
SD	1.357	19,64
<i>Jumlah</i>	6.911	100,00

Sumber : Intern perusahaan

Dari tabel di atas maka dapat dikatakan bahwa 19,64% dari jumlah karyawan memiliki latar belakang pendidikan SD, 26,55% memiliki latar belakang pendidikan SMP, 41,08% memiliki latar belakang SMA dan 0,63% memiliki latar belakang pendidikan Sarjana Muda/sederajat serta dengan latar belakang pendidikan sarjana sebanyak 1,03%. Karyawan dengan pendidikan S2 atau pasca sarjana sebanyak 0,03% dari jumlah keseluruhan karyawan.

Pada saat ini Perseroan mempekerjakan 7 (tujuh) orang tenaga ahli asing, yaitu 1 (satu) orang warga negara Philipina, 1 (satu) orang warga negara India, 4 (empat) orang warga negara Korea, dan 1 (satu) orang warga negara Taiwan.

### 3.3. PRODUKSI

#### 3.3.1. Produk

Perseroan menghasilkan berbagai macam produk sepatu dan sandal dalam berbagai jenis, dengan harga jual yang menjangkau seluruh lapisan konsumen yang ada. Perseroan memiliki 4 (empat) produk lisensi dan 1 (satu) keagenan merek-merek terkenal dari luar negeri seperti, Walt Disney, Geox, Dunlop, Felix The Cat, Ecco, termasuk produk unggulan Perseroan sendiri yaitu Kasogi XL dan Sandal Phylon merupakan nama yang cukup dikenal di Indonesia.

Tabel 3 - 4  
**Realisasi Produksi**

Jenis Produk	(dalam juta pasang)		
	1996	1995	1994
Sepatu	4,75	4,01	4,18
Sandal	6,04	4,47	1,47

Sumber : Intern perusahaan

Saat ini Perseroan memiliki 9 unit pabrik yang dilengkapi dengan 27 produksi dengan kapasitas terpasang produksi sepatu dan sandal sebanyak 18.850.000 pasang. Selain itu Perseroan juga memperdagangkan baju dalam dan kaos kaki dengan kapasitas masing-masing sebanyak 4.320.000 potong per tahun dan 1.440.000 potong per tahun.

Pada saat ini produksi baju dalam yang sudah dapat dihasilkan oleh Perseroan adalah sebanyak 3.000.000 potong per tahun, dan telah dimulai sejak tahun 1996. Di samping itu untuk menambah tingkat penjualan,

Perseroan juga melaksanakan sub kontrak dengan pengusaha kecil lainnya untuk memasok produk tersebut. Sedangkan untuk produksi kaus kaki tidak dilakukan sendiri oleh Perseroan.

### **3.3.2. *Persediaan Bahan Baku***

Bahan baku utama dalam pembuatan sepatu dan sandal adalah spon, EVA, kulit, nilon, perekat, karet alam dan karet sintesis serta aksesoris. Bahan baku tersebut diperoleh dengan cara pembelian dari pasar lokal sekitar 80% dan sisanya dibeli melalui impor.

Perseroan telah memulai untuk memproduksi sendiri beberapa bahan baku utama, seperti outsole, EVA spon, EVA lembaran dan lainnya. Namun masih banyak bahan baku lain yang harus dipasok dari pihak luar, baik pemasok lokal maupun luar negeri. Perseroan menyadari arti penting penyediaan bahan baku karena berkaitan langsung dengan efektivitas proses produksi dan efisiensi biaya. Oleh karena itu, Perseroan telah menjalin hubungan baik dengan para pemasok bahan baku baik pemasok lokal maupun luar negeri agar Perseroan tidak mengalami hambatan dalam penyediaan bahan baku.

### **3.3.3. *Pengendalian Mutu***

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas secara konsisten, Perseroan melakukan pengendalian mutu pada setiap tahapan produksi. Pengendalian mutu ini terbagi dalam tiga tahapan yaitu pada tahap

penerimaan bahan baku, proses produksi pembuatan alas kaki dan aksesorisnya serta proses akhir yang berupa barang jadi sebelum dikirim kepada distributor.

Pengendalian mutu ini juga dilakukan dalam rangka peningkatan pelayanan kepada pelanggan secara terus menerus melalui konsultasi dan pengiriman produk yang tepat waktu, sehingga Perseroan mampu memenuhi segala kebutuhan yang diinginkan para pelanggannya.

### 3.4. PENJUALAN DAN PEMASARAN

#### 3.4.1. *Pertumbuhan Penjualan*

Penjualan tahun 1996 mencapai Rp. 133,4 miliar yang berarti naik sekitar Rp. 38,9 miliar atau 41 % dibanding tahun 1995. Kenaikan ini lebih banyak dipengaruhi oleh naiknya hasil penjualan ekspor. Pertumbuhan penjualan dari tahun 1993 sampai dengan tahun 1996 cenderung meningkat kecuali pada tahun 1995 yang mengalami penurunan yang disebabkan oleh langkah konsolidasi manajemen dan pengaruh pasar ekspor yang menurun secara keseluruhan.

Tabel 3 - 5  
**Penjualan Perseroan**

(dalam miliar rupiah)

Keterangan	1993	1994	1995	1996
Penjualan Lokal	56,7	46,7	52,2	53,1
Penjualan Ekspor	19,7	48,3	42,3	80,3
<i>Jumlah Penjualan</i>	76,4	95,0	94,5	133,4

Sumber : Intern perusahaan

### **3.4.2. *Pemasaran dan Distribusi***

Pemasaran yang efektif dan distribusi yang ekstensif adalah sarana untuk meningkatkan kegiatan usaha Perseroan. Berhubung kegiatan usaha Perseroan tidak hanya mencakup pasar domestik, maka Perseroan membagi strategi pemasarannya untuk dalam negeri dan luar negeri. Untuk pasar dalam negeri, Perseroan senantiasa berupaya untuk mengembangkan produk-produk baru seperti Kasogi XL, Sandal Phylon dan Sandal Dunlop. Selain itu Perseroan juga berupaya untuk mendapatkan lisensi untuk produk-produk baru dari merek-merek terkenal untuk dipasarkan di dalam negeri.

Melihat pentingnya jaringan distribusi yang ekstensif karena luasnya pasar domestik di Indonesia, Perseroan mencurahkan perhatiannya untuk memperluas jaringan distribusinya agar dapat dilayani seluruh daerah di Indonesia. Perseroan telah membuka beberapa kantor perwakilan di kota-kota utama di dalam negeri seperti Jakarta, Bandung, Semarang, Palembang, Medan, Banjarmasin, Ujung Pandang dan Denpasar.

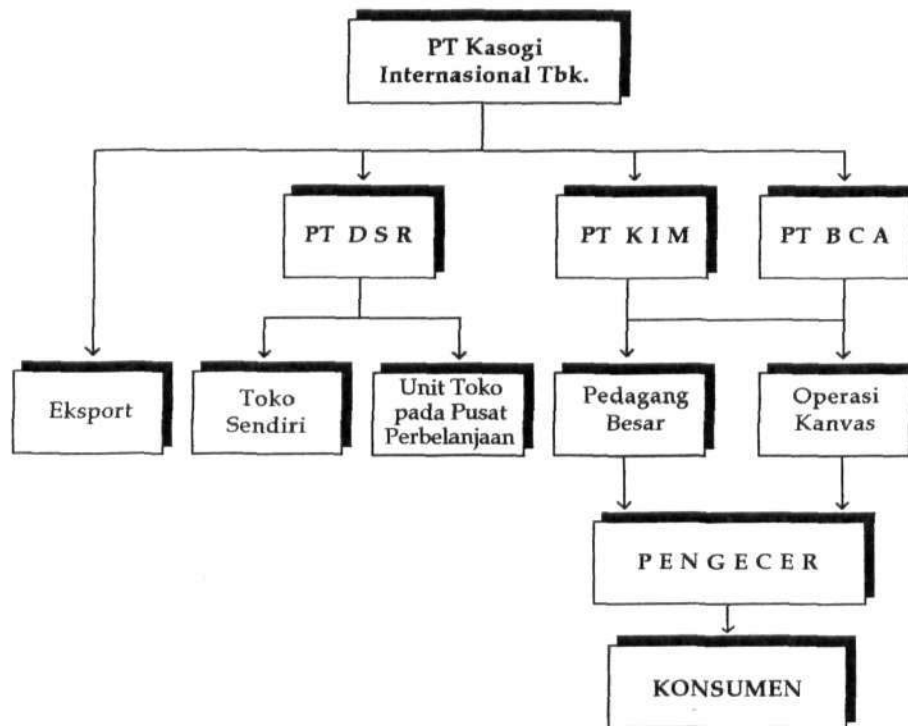
Dalam rangka meningkatkan pemasaran di dalam negeri, Perseroan telah membentuk Anak Perusahaan, yaitu PT KIM yang melalui pedagang grosir dan eceran serta PT DSR yang melayani konsumen akhir melalui toko sepatu dan unit-unit toko di pusat perbelanjaan yang tersebar di seluruh Indonesia. Toko-toko sepatu Perseroan ini dikenal dengan nama Imperium, Dunia Sepatu dan Raja Discount. Selain itu, Perseroan juga aktif

berpartisipasi dalam pameran-pameran perdagangan untuk lebih memasyarakatkan produk-produknya.

Perseroan telah membentuk Anak Perusahaan PT BCA yang menangani penjualan produk lisensi merek-merek terkenal dari luar negeri. Untuk pengembangan pasar ekspornya, Perseroan menempuh cara ekspor langsung, ekspor tidak langsung, lisensi atau bentuk kerjasama. Seperti halnya di dalam negeri, Perseroan telah membuka beberapa kantor perwakilan di luar negeri seperti di Singapura, Malaysia dan Jerman.

Dengan pengembangan produk baru, promosi serta penetapan harga yang bersaing di dalam memasarkan produk-produknya, telah menjamin Perseroan untuk tetap efisien dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan.

Gambar 3 - 1  
**Diagram Sistem Pemasaran dan Distribusi**



Sumber : Intern perusahaan

### 3.4.3. Pengembangan Sistem Informasi Manajemen

Perseroan telah melakukan investasi dalam pengembangan informasi manajemen terpadu dengan menggunakan sistem komputerisasi untuk membentuk suatu kesatuan informasi yang tepat dan informatif bagi manajemen dalam menentukan langkah-langkah penting Perseroan untuk mencapai target yang telah ditentukan.

### 3.5. PROSPEK USAHA

Prospek industri alas kaki di Indonesia masih prospektif, secara umum nilai ekspor selalu meningkat dari tahun-tahun sebelumnya. Menghadapi tantangan yang semakin ketat dalam perdagangan bebas yang akan sangat kompetitif, maka industri alas kaki Indonesia pada umumnya dan Perseroan khususnya semakin dituntut untuk membenahi diri, baik dengan perencanaan yang matang, manajemen yang handal serta komitmen untuk mengikuti trend dari selera konsumen yang sangat dinamis.

Melihat hasil usaha tahun 1996, meningkatnya daya beli masyarakat dan kembali bergairahnya pasar luar negeri, maka Perseroan memperkirakan prospek usahanya akan tetap cerah dimasa-masa yang akan datang. Perkiraan ini dilandasi alasan-alasan sebagai berikut :

#### *Pasar Dalam Negeri*

1. Potensi pasar dalam negeri yang semakin kuat, karena semakin meningkatnya status sosial dan ekonomi penduduk Indonesia yang tercermin dari peningkatan pendapatan per kapita penduduk Indonesia dan struktur demografi penduduk yang memiliki angka terbesar pada kelompok anak-anak, remaja dan dewasa.
2. Segmen pasar yang dibidik Perseroan adalah kelompok menengah dimana merupakan kelompok dengan pertumbuhan yang cepat dan alas kaki sudah bergeser menjadi barang yang sifatnya konsumsi untuk keperluan sehari-hari.

3. Merek dagang "**Kasogi**" pada saat ini sudah dikenal oleh masyarakat luas dengan kualitas yang tinggi serta harga yang terjangkau, disamping itu didukung oleh merek-merek lisensi lainnya yang dipegang Perseroan.
4. Perseroan telah mengembangkan saluran distribusi di seluruh wilayah Indonesia, dalam rangka menjangkau segmen pasar yang telah ditetapkan.
5. Pemerintah saat ini masih memberikan perlindungan bagi industri alas kaki di dalam negeri, dengan mengenakan bea masuk yang cukup tinggi terhadap produk-produk alas kaki yang diimpor dari luar negeri.

#### ***Pasar Luar Negeri***

1. Perseroan akan memiliki kesempatan yang lebih luas untuk menjangkau pasar-pasar potensial yang selama ini belum digarap dengan mulai mengarahkan pelaksanaan perdagangan bebas.
2. Dengan semakin memperhatikan kualitas produksinya, maka Perseroan akan lebih dipercaya oleh pembeli atau pemegang merek di luar negeri untuk mengerjakan merek-merek terkenal, yang pada akhirnya akan memberi nilai tambah yang besar bagi Perseroan.
3. Ekspor produk-produk yang dihasilkan Perseroan ke negara-negara tertentu di luar negeri juga sudah menggunakan merek sendiri yaitu "KASOGI", sehingga akan menambah daya saing Perseroan dalam berkompetisi dengan perusahaan lainnya.

4. Perseroan berpeluang untuk mengembangkan pasar ekspornya lebih lanjut seiring dengan kebijakan Pemerintah yang mendukung perkembangan industri alas kaki dalam negeri sebagai upaya untuk meningkatkan devisa bagi negara.