

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **1. SEJARAH PERUSAHAAN**

Perusahaan roti RAMAYANA adalah sebuah perusahaan milik perseorangan yang didirikan pada tahun 1975 dengan surat ijin Pendirian No. 50/Ho/75 di Surabaya atas nama Bapak Sulistiyo yang bekerja sama dengan Bapak Tjondro Widjojo. Untuk mendirikan perusahaan tersebut digunakan modal yang diperoleh melalui pinjaman Bank Pemerintah.

Pada permulaan tahun 1976 perusahaan pecah menjadi dua yaitu perusahaan roti RAMAYANA yang dipimpin Bapak Tjondro Widjojo dan perusahaan roti PHOENIX yang dipimpin oleh Bapak Sulistiyo dengan lokasi pabrik di Prigen, Pandaan - Pasuruan. Sejak saat itu perusahaan roti RAMAYANA memulai usahanya sendiri dengan memproduksi dua macam roti yaitu roti manis dan roti tawar. Roti tawar dan roti manis tersebut dimodifikasi dengan bermacam-macam bentuk dan desain yang sesuai dengan selera masyarakat/konsumen di wilayah pemasarannya, yang

pada saat itu hanya meliputi daerah Surabaya saja. Pada saat itu juga jumlah karyawan yang berkerja di perusahaan roti RAMAYANA hanya terdiri dari 5 orang.

Dari hasil produksinya Bapak Tjondro sebagai pimpinan dan pemilik perusahaan berusaha memasarkan produknya ke toko-toko, pasar-pasar, terminal Joyoboyo dan lain-lain tempat yang dianggap dapat memasarkan rotinya. Semakin hari konsumen semakin mengenal roti RAMAYANA dan menyukainya, sehingga pada tahun 1979 perusahaan roti RAMAYANA mulai mengadakan perluasan usahanya di desa Sempidi, Mengwi, Kabupaten Bandung di Bali. Pada saat itu jumlah karyawan yang ada di perusahaan RAMAYANA di Surabaya sekitar 52 orang.

Pada tahun 1980 perusahaan roti RAMAYANA mengadakan perluasan lagi dengan membuka cabangnya di Mojosari. Perusahaan RAMAYANA memilih perluasan usahanya di luar kota mengingat pada lahan baru tersebut tenaga kerja mudah didapat, disamping produk roti RAMAYANA sendiri juga banyak diminati oleh masyarakat pada umumnya.

Namun dalam melakukan penelitian ini, penulis membatasi obyek penelitian pada perusahaan roti RAMAYANA yang berlokasi di Surabaya. Sedangkan wilayah pemasarannya meliputi daerah Surabaya, Sidoarjo, Sepanjang, dan Gresik. Segmen pasar yang dituju adalah golongan masyarakat menengah ke bawah.

## **2. STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN**

Struktur Organisasi dapat diartikan sebagai suatu susunan kerja yang merupakan rangkaian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing lembaga yang termasuk dalam struktur organisasi tersebut. Struktur organisasi merupakan dasar pembagian kerja pada suatu perusahaan yang menciptakan hubungan vertikal maupun horizontal di dalam perusahaan.

Dalam perusahaan struktur organisasi mempunyai peran yang sangat penting, karena dengan adanya struktur organisasi maka masing-masing bagian dapat mengetahui tugas dan tanggung jawabnya secara jelas dan tegas. Untuk itu diharapkan timbulnya kesimpangsiuran yang mengganggu kelancaran operasi perusahaan dapat dicegah.

Ditinjau dari susunannya, maka struktur organisasi perusahaan roti RAMAYANA dapat dilihat pada gambar 1 halaman 52.

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

1. Direktur :

- Bertugas membuat perencanaan dan mengawasi aktifitas perusahaan agar berjalan dengan efektif dan efisien.
- Menentukan kebijaksanaan serta mengambil keputusan yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan.
- Memberi wewenang kepada staff untuk melakukan tugasnya sesuai dengan masing-masing bagiannya.

2. Sekretaris :

- Membantu direktur dalam menangani administrasi perusahaan, antara lain kegiatan surat-menyurat serta pengarsipan.
- Mempersiapkan rapat-rapat dan pertemuan-pertemuan termasuk didalamnya membuat notulen dari rapat-rapat yang diadakan tersebut.

3. Kabag Produksi :

- Menentukan jumlah produk yang harus diproduksi sesuai dengan rencana perusahaan secara keseluruhan.
- Mengatur tugas masing-masing kepala seksi agar mereka dapat bekerja dengan baik.
- Bertanggung jawab atas kesinambungan proses produksi kepada Direktur.

4. Kabag Administrasi :

- Bertugas mengatur dan mengadakan pengawasan atas penggunaan keuangan perusahaan.
- Membuat pembukuan yang berkaitan dengan administrasi perusahaan.
- Menangani masalah keuangan dan pembukuan perusahaan.
- Bertanggung jawab terhadap hal-hal yang berkenaan dengan keuangan perusahaan kepada Direktur.

5. Kabag Penjualan :

- Bertanggung jawab dan bertugas melakukan serta mengatur penjualan barang-barang yang dijual perusahaan.
- Melayani order yang masuk.

- Melakukan penagihan terhadap langganan yang menunda pembayaran.

6. Kasie Perencanaan :

- Menentukan besarnya pembelian atau segala keperluan bahan mentah dan bahan pembantu.
- Mengadakan perencanaan serta usaha pengembangan produk.
- Bertanggung jawab kepada Kabag Produksi berkaitan dengan kegiatan perencanaan.

7. Kasie Operasional :

- Bertugas memberikan perintah operasional kepada para pekerja mengenai apa yang harus dilakukan dalam proses produksi.
- Membagi tugas para pekerja operasional.
- Bertanggung jawab kepada Kabag Produksi berkenaan dengan kegiatan operasional.

8. Kasie Pengawasan Mutu :

- Memberikan laporan kepada Kabag Produksi atas seluruh produksi yang dijalankan perusahaan.

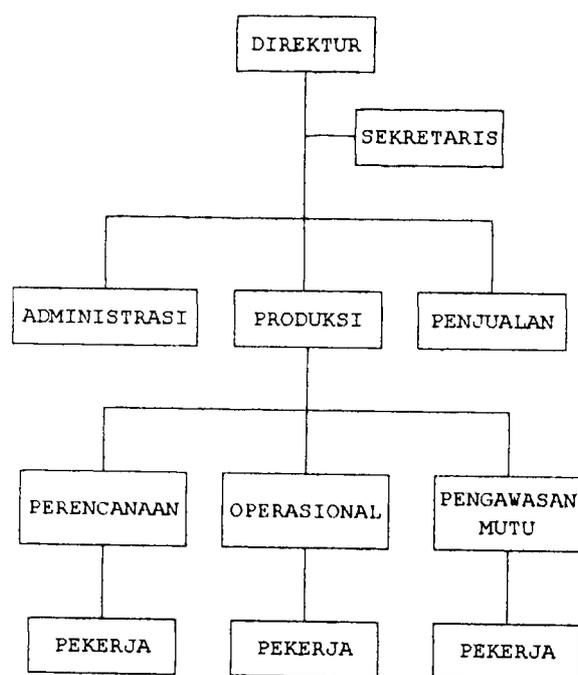
- Mengadakan pengawasan atas mutu produk yang dihasilkan. Meninjau lebih lanjut apakah produk yang dihasilkan mempunyai kualitas yang baik atau belum.
- Bertanggung jawab kepada Kabag Produksi atas hasil produksi serta mutunya.

9. Pekerja :

- Melaksanakan perintah atasan serta bertanggung jawab kepada atasan tersebut.
- Memiliki tanggung jawab terhadap hasil kerja yang dilakukannya.

GAMBAR 1

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN ROTI RAMAYANA DI SURABAYA



Sumber : Intern Perusahaan

### 3. PROSES PRODUKSI

Berikut ini peneliti akan menguraikan secara keseluruhan dari proses produksi yang dijalankan oleh perusahaan. Secara berurutan proses produksi yang dimulai dari bahan baku sampai menjadi barang jadi yang siap dipasarkan, diuraikan sebagai berikut:

Sebelum proses dijalankan maka perlu diketahui terlebih dahulu alat-alat yang dipergunakan selama proses produksi yang terdiri dari:

- Alat penimbang (timbangan) khusus untuk roti.
- Alat pengaduk adonan (mixer).
- Rolling.
- Cetakan roti.
- Oven.

Adapun bahan baku maupun bahan pembantu yang dipergunakan dalam proses pembuatan roti ini meliputi :

- Tepung terigu
- Telur
- Susu bubuk
- Mentega

- Gula
- Bubuk Vanili
- Fermipan/gist/bahan pengembangan roti
- Air secukupnya

Bahan-bahan tersebut diambil dari gudang bahan baku, sebelum proses dijalankan harus diadakan kegiatan penyortiran terlebih dahulu terhadap bahan bahan yang akan dipergunakan.

Proses pembuatan roti ini dimulai dari kegiatan persiapan atas semua bahan dan alat yang akan dipergunakan serta kegiatan penimbangan semua bahan sesuai dengan perbandingan yang telah ditentukan.

Kegiatan selanjutnya setelah penimbangan selesai dilakukan adalah mencampur semua bahan dengan menggunakan alat pencampur yang disebut mixer dalam waktu kurang lebih 40 menit.

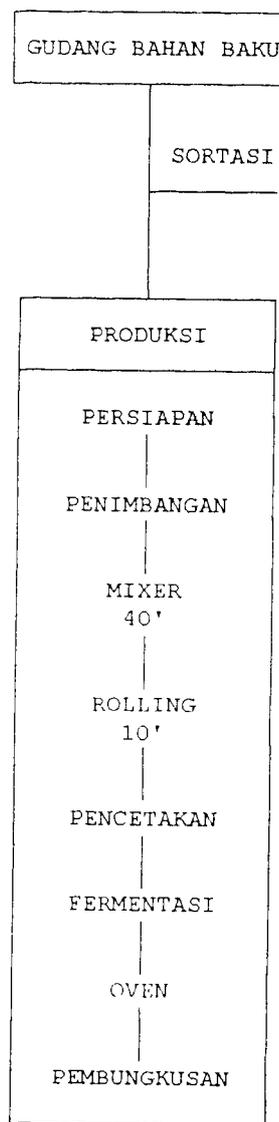
Setelah bahan tercampur dengan rata (disebut adonan) maka digilas/digulung dengan alat penggilas/penggulung berupa rolling selama kurang lebih 10 menit.

Proses selanjutnya adalah kegiatan pencetakan, adonan tersebut dicetak dengan cetakan yang telah disediakan sebelumnya. Setelah dicetak, adonan didiamkan kurang lebih 10 menit agar mengembang dengan baik. Proses ini disebut dengan Fermentasi. Kemudian adonan yang berupa produk roti setengah jadi tersebut siap untuk dimasukkan ke dalam proses selanjutnya yaitu kegiatan pengovenan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Berikutnya, setelah kegiatan pengovenan selesai dilakukan, maka roti yang sudah dalam keadaan masak tersebut dilepaskan dari cetakannya. Setelah roti berada dalam keadaan dingin, baru diadakan kegiatan pembungkusan atau pengemasan ke dalam kantong-kantong plastik yang telah disediakan. Maka proses produksipun berakhir dengan adanya kegiatan pembungkusan ini, dengan kata lain maka produk roti tersebut adalah siap untuk dipasarkan.

Secara lebih jelas dan menyeluruh maka proses produksi tersebut dapat dilihat pada gambar 2 .

GAMBAR 2  
PROSES PRODUKSI PERUSAHAAN ROTI RAMAYANA DI  
SURABAYA



Sumber : Intern Perusahaan

#### **4. PEMASARAN HASIL PRODUKSI DAN KEBIJAKSANAAN SALURAN DISTRIBUSI**

##### **4.1 Pemasaran Hasil Produksi :**

Setiap perusahaan dalam kegiatan pemasarannya memerlukan daerah pemasaran yang cukup luas agar produk dapat terpasarkan secara tepat dan cepat. Sehingga dengan sendirinya kebutuhan konsumen akan terpenuhi secara baik pula. Daerah pemasaran yang dipilih perusahaan roti RAMAYANA dalam usaha memasarkan produknya meliputi daerah Surabaya dan sekitarnya.

##### **4.2 Kebijakan Saluran Distribusi**

Dalam usaha untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor yang penting dan tidak boleh diabaikan adalah mengenai pemilihan saluran distribusi yang akan dipergunakan. Saluran distribusi, yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran, mempunyai peranan yang sangat penting bagi perusahaan sebagai penyalur hasil produksinya.

Terlebih lagi, situasi pasar saat ini penuh dengan persaingan serta ruang lingkup kegiatan pemasaran

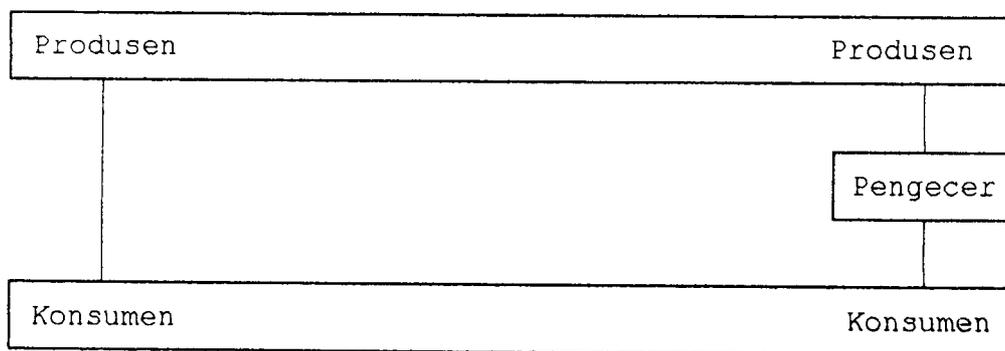
semakin luas, sehingga konsumen senantiasa menghendaki proses pembelian dapat dilakukan dengan cepat. Melihat keadaan tersebut, maka sulit kiranya bagi suatu perusahaan untuk menyalurkan produknya secara langsung kepada konsumen. Untuk itu perlu bagi perusahaan di dalam kegiatan menyalurkan produknya menggunakan sejumlah perantara yang mampu menjadi penghubung bagi perusahaan dengan konsumen yang hendak dituju.

Salah satu cara dalam usaha memenuhi kebutuhan konsumen, yaitu pemilihan saluran distribusi. Karena adanya perbedaan produk yang dihasilkan serta perbedaan luasnya daerah pemasaran, maka pemilihan saluran distribusi perusahaan yang satu berbeda dengan perusahaan lain. Perusahaan roti RAMAYANA dalam usaha

memenuhi kebutuhan konsumennya, menggunakan saluran distribusi sebagai berikut :

GAMBAR 3

## SALURAN DISTRIBUSI PERUSAHAAN RAMAYANA DI SURABAYA



Sumber : Intern Perusahaan

Untuk saluran distribusi yang pertama, perusahaan menjual produknya secara langsung kepada konsumen. Pada saluran distribusi ini, konsumen dapat langsung melakukan transaksi pembelian atas produk yang dibutuhkannya. Sedangkan untuk saluran distribusi yang kedua perusahaan menggunakan jasa dari para pengecer yang ada di sekitar daerah pemasaran perusahaan. Dengan

menggunakan jasa pengecer ini maka perusahaan akan memperoleh beberapa keuntungan yaitu:

- Dapat membantu perusahaan mengenai keinginan atau selera konsumen, hal ini sangat bermanfaat dalam meningkatkan mutu maupun bentuk dan kemasan dari produk yang dihasilkan agar sesuai dengan selera para konsumen.
- Pengecer dapat membantu perusahaan dalam mempromosikan produk yang dihasilkan secara langsung kepada konsumen.
- Pengecer dapat membantu perusahaan dalam menyediakan barang, agar konsumen yang membutuhkannya dengan segera dapat dilayani sewaktu-waktu.

##### **5. STRATEGI PROMOSI YANG DIGUNAKAN**

Strategi promosi yang selama ini dilakukan oleh perusahaan terdiri dari beberapa cara, yaitu :

- a. Atas inisiatif beberapa salesman di suatu daerah, diadakan promosi melalui bioskop kalangan bawah. Pihak bioskop mengadakan barter dengan para salesman dengan cara para salesman memberikan insentif berupa

beberapa dos roti untuk iklan tersebut dalam periode tertentu, misalnya dua hari sekali pada pengelola bioskop. Produk tersebut bisa untuk dijual di kantin bioskop dan sebagian untuk dikonsumsi sendiri. Sedangkan para salesman mendapat ganti rugi atas keuntungan mereka yang terpotong untuk produk yang diberikan cuma-cuma pada pengelola berupa free pass untuk masuk dan menonton di bioskop tersebut.

- b. Pemasangan spanduk dan pembagian roti sebagai konsumsi pada acara-acara tertentu. Misalnya pagelaran orkes, acara-acara olah raga dalam hal ini fun bike, layanan pada pertemuan-pertemuan yang diadakan pemerintah, dan lain-lain.
- c. Kunjungan-kunjungan sosial ke panti-panti asuhan, pemberian bantuan atas nama perusahaan, dan lain-lain.