

BAB 4

HASIL DAN ANALISIS

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Toko Besi Pintanto Hadi beralamat di jalan Anggrek nomer 3 sebelah Kantor Pos Bangsri. Toko Besi Pintanto Hadi ini diolah oleh pasangan suami istri yang bernama Bapak Djinar Watomo dan Ibu Juliani Toko Besi Pintanto Hadi menjual berbagai macam bahan bangunan seperti besi, keramik, semen, granit, kunci, engsel, dan barang barang keperluan bangunan lainnya. Toko Besi Pintanto Hadi sudah berdiri semenjak tahun 1992 dan nama dari toko diambil dari nama dari orang tua dari pemilik (Bapak Djinar Watomo) yang benama Bapak Pintanto Hadi.

Pada tahun 2010 istri dari Bapak Djinar Watomo sudah mulai membantu dan mengelola toko ini dan bertugas mengatur semua keuangan, menentukan harga barang, hampir keseluruhan mengelola semua kegiatan di toko besi ini.

4.2 Gambaran Umum Responden

Dibawah ini adalah gambaran umum responden yang telah diringkas

Tabel 4.1 Gambaran Umum Responden

No	Responden	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Lama Bekerja
----	-----------	------	---------------	------	--------------

1	Pemilik	Djinar Watomo	Pria	58	-
2	Istri Pemilik	Juliani	Wanita	48	-
3	Saudara Pemilik	Yayap	Pria	55	5
4	Karyawan	Sari	Wanita	37	10

Responden pada penelitian ini terdiri dari empat orang yaitu Bapak Djinar selaku pemilik, kemudian istri Bapak Djinar yaitu Ibu Juliani, Bapak Yayap (saudara pemilik) dan juga karyawan bernama Ibu Sar. Bapak Yayap bertugas melayani pelanggan, memotong serta mengukur kaca, dan juga menjadi pengawas jika ada proyek. Ibu Sar bertugas untuk melayani pembeli serta bertanggung jawab atas kebersihan yang ada di Toko Besi Pintanto Hadi.

4.3 Analisis dan Hasil

4.3.1 Tahapan Perkembangan Kepemilikan

Menurut David et al 1997 tahapan kepemilikan ada 3 yaitu Tahapan Pengendalian Pemilik, Rekanan Sekandung dan Gabungan Keluarga Besar. Pengendalian Pemilik adalah kepemilikan suatu usaha yang berada di bawah pengendalian 1 orang atau pasangan suami istri. Rekanan Sekandung adalah kepemilikan suatu usaha yang kepemilikannya dilakukan oleh 2 atau lebih saudara sekandung. Gabungan Keluarga Besar adalah kepemilikan suatu usaha yang dilakukan dan dimiliki oleh banyak anggota atau keponakan

Berikut adalah hasil wawancara yang telah dilakukan pada responden

Tabel 4.2 Tabel Hasil Wawancara Mengenai Tahapan Kepemilikan

Pertanyaan	Bp. Djinar (Pemilik)	Ibu Juliani (Pengorganisir)	Yayap (Saudara pemilik)	Sari (Karyawan)	Kesimpulan
Siapakah yang merencanakan produk yang akan dijual ?	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar
Siapakah yang mencari supplier barang-barang ?	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar
Siapakah yang mengatur harga barang ?	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani
Siapakah yang menghitung keuntungan	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani
Siapakah yang mengatur pengiriman barang	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani
Siapakah yang memeriksa stok barang	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Ibu Juliani
Siapakah yang membagi tugas kepada karyawan	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Ibu Juliani
Siapakah yang membimbing dan memberi petunjuk terhadap karyawan	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Djinar	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar
Siapakah yang menciptakan suasana menjadi kondusif dan produktif	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar
Siapakah yang memberi	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar

pengetahuan kepada bawahan supaya perusahaan berkembang	& Ibu Juliani		& Ibu Juliani		
Siapakah yang mengontrol barang yang datang	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar
Siapakah yang mengatur keuangan perusahaan	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani	Ibu Juliani
Siapakah yang melakukan kontrol stok tiap bulan	Bp. Djinar	Bp. Djinar	Bp. Djinar & Ibu Juli	Bp. Djinar & Ibu Juliani	Bp. Djinar

Sumber : Data hasil wawancara

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa:

Perencanaan produk yang dijual dilakukan oleh Bapak Djinar dengan melihat barang apa saja yang dibutuhkan untuk keperluan bahan bangunan. Barang yang terdapat di toko besi ini yaitu keramik, granit, kaca, triplek, kuku macan, semen, paku, lem, pintu, closet dan perlengkapan bahan bangunan yang lain.

Pada masa awal dimana Bapak Djinar memegang toko besi, beliau mencari supplier melalui kenalan dari orang tua Bapak Djinar dan juga dari teman-teman Bapak Djinar karena dahulu beliau mengerjakan proyek juga sehingga memiliki relasi mengenai bahan bangunan, selain itu Bapak Djinar juga mencari supplier sendiri dengan cara berkeliling toko di Semarang dan Jepara untuk membandingkan harga, dan supplier yang datang ke toko menawarkan barang dari berbagai perusahaan. Pada saat ini pemilik sudah tidak berkeliling untuk mencari barang- barang apa saja yang akan dijual tetapi berbagai supplier sudah datang dengan sendirinya dan menawarkan produk apa saja yang baru, dan juga ada supplier yang merupakan teman baik dari pemilik yang memberikan berbagai

sample produk baru setiap minggunya ke toko dan dengan begitu pelanggan yang datang akan selalu dapat melihat dengan jelas barang baru yang datang.

Toko Besi ini sekarang lebih unggul dalam barang seperti keramik dan juga granit karena sudah memiliki supplier langsung yang memberikan harga paling murah dikarenakan mengambil dalam jumlah yang banyak sehingga mendapatkan potongan lebih dari pesaing-pesaing lain. Promosi yang digunakan di toko ini yaitu dari mulut ke mulut dan juga dari kepuasan pelanggan yang barangnya telah dikirim dan dipasang di rumah mereka. Banyak pelanggan yang ikut membeli dikarenakan melihat tetangganya telah merenovasi dan hasilnya memuaskan,terlebih lagi ramai ketika bulan Ramadhan.

Pengaturan harga barang pada awalnya dilakukan oleh Bapak Djinar Watomo tetapi sekarang pengaturan harga sudah menjadi pekerjaan Ibu Juliani dikarenakan Ibu Juliani lebih teliti dalam melakukan penghargaan barang dengan membandingkan kepada toko saingan dan memastikan bahwa harga Toko Besi Pintanto Hadi lebih murah dari yang lain karena telah mendapatkan supplier yang memberikan potongan dikarenakan toko telah mengambil barang dalam jumlah banyak. Jika barang ada yang tidak dimiliki oleh pesaing maka hal tersebut adalah peluang untuk menaikkan harga karena kualitas lebih bagus dan jarang yang menyediakan.

Penghitungan keuntungan juga dilakukan oleh Ibu Juliani sendiri dengan mencatat tiap harinya dari buku catatan penjualan. Pemasukan dan pengeluaran keuangan di toko diatur oleh Ibu Juliani yang secara detail mencatat pengeluaran dan pemasukan pada buku

Pengiriman barang yang telah dipesan oleh pelanggan dilakukan oleh Ibu Juliani dengan cara mencatat alamat, nama pelanggan, barang apa saja yang dibeli dan juga nomer telepon serta deadline pengiriman, dengan begitu Ibu Juliani dapat mengurutkan dan membagi barang mana saja yang akan dikirim kemudian memberi catatan kepada sopir. Dengan memberikan catatan kepada sopir maka meskipun hari minggu toko libur, kiriman yang tertunda pada hari Sabtu sore akan dikirim di hari Minggu. Jangkauan pengiriman hanya di daerah Jepara saja dan pengiriman biasanya melihat juga situasi seperti Apakah keuntungan yang didapat lebih besar daripada biaya pengiriman? Apakah barang yang dibeli dapat dibawa sendiri atau tidak? Apakah ada pengiriman disekitar tempat tujuan atau tidak?

Pemeriksaan stok barang dilakukan oleh Ibu Juliani tetapi tidaklah rutin, pemeriksaan dilakukan dengan cara manual yaitu ketika barang yang dilihat tinggal sedikit atau bahkan sudah habis maka Ibu Juliani langsung memesan kepada supplier / sales, tetapi jika barang yang hampir habis atau sudah habis itu tidak begitu sering diminati maka Ibu Juliani akan memesan sedikit / bahkan tidak memesan lagi. Pemesanan kembali kepada supplier biasanya jika barang yang berada di toko / gudang berada di bawah 20 dos – 40 dos tergantung jenis barang.

Pembagian tugas pada karyawan dilakukan oleh Bapak Djinar dan Ibu Juliani secara lisan. Karyawan biasanya bekerja pada pekerjaannya masing-masing seperti melayani pelanggan, membersihkan tempat yang kotor, mengantar barang, mengecek barang, memotong serta mengukur kaca, tetapi jika semisal ada yang kewalahan maka biasanya Bapak Djinar dan Ibu Juliani memerintahkan karyawan yang lain untuk membantu karyawan yang sedang kewalahan tersebut.

Bapak dan Ibu Juniar bertanggung jawab untuk membimbing dan memberi petunjuk kepada tiap karyawan. Pada awal masuk bekerja, Bapak dan Ibu Djinar mengajarkan dan menjelaskan mengenai tugas-tugas apa saja yang harus dilakukan dan bagaimana melakukannya dengan benar.

Pemilik menciptakan suasana kondusif dan produktif dengan cara bersifat ramah dan juga menciptakan atmosfer kekeluargaan kepada karyawan sehingga karyawan pun merasakan sinergi tersebut dan melakukan pekerjaannya dengan baik. Pemilik juga menerapkan peraturan kepada tiap karyawan dengan adil tanpa membedakan karyawan, dan juga pemilik memberikan contoh yang positif bagi bawahan / karyawannya.

Pemilik juga memberi pengetahuan kepada karyawan supaya selalu jujur dan ramah terhadap karyawan karena karyawan adalah raja bagi usaha pemilik. Dengan berusaha bersikap ramah kepada pelanggan, maka secara tidak langsung akan memberikan tanggapan positif dan kepuasan dari pelanggan yang pastinya berdampak bagi perkembangan usaha.

Setiap ada barang seperti keramik, semen, granit, closet yang datang dan dikirim ke Toko Besi Pintanto Hadi. Bapak Djinar yang akan memastikan kembali jika barang yang dikirim sudahlah benar dan tidak kurang ataupun lebih. Keuangan semua dipegang sendiri oleh Ibu Juliani.

Kontrol stok memang dilakukan sendiri oleh Bapak Djinar tetapi tidak ada jadwal pengecekan rutin seperti tiap bulan. Pemilik hanya memeriksa apakah barang masih ada atau tidak.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa kegiatan di toko besi ini seperti mencari barang apa saja yang akan dijual, mencari supplier barang, mengatur berapa harga barang, menghitung keuntungan, jadwal pengiriman barang, pengecekan stok barang yang ada di gudang atau toko, membagi tugas kepada karyawan di toko semua dilakukan oleh Bapak Djinar serta Ibu Juliani, maka tahapan kepemilikan Toko Besi Pintanto Hadi ini berada pada tahap Pengendalian Pemilik karena ditandai dengan cirinya yaitu kepemilikan ada di bawah pengendalian satu orang/ pasangan suami istri.

4.3.2 Tahapan Perkembangan Keluarga

Perkembangan pada tahap keluarga ada 4 tahap yaitu Tahap Bisnis Keluarga Muda, Generasi Kedua Memasuki Bisnis, Kerja Bersama, dan yang terakhir yaitu Menyerahkan Tongkat. Pada tahap perkembangan ini ditentukan dengan melihat umur pendiri perusahaan dan juga umur dari keturunan pendiri. Tahap Bisnis keluarga muda ditandai dengan pendiri yang ebrumur dibawah 40 tahun, anak-anaknya berumur belasan tahun. Tahap Generasi kedua memasuki bisnis ditandai dengan generasi terahulu berumur 35-45 tahun dan anaknya berumur belasan dan dua puluhan. Kerja Bersama ditandai dengan generasi tua berumur 50 dan 60 tahun, generasi muda antara 20 tahun dan 40 tahun. Tahap Menyerahkan tongkat ditandai dengan generasi tua sudah berumur 60 tahun keatas. David et al (1997)

Berikut merupakan hasil wawancara mengenai tahapan keluarga

Tabel 4.2 Tabel Wawancara Mengenai Tahapan Keluarga

Pertanyaan	Bp. Djinar	Ibu Juliani
Berapakah umur pemilik	58 tahun	48 tahun
Berapakah umur anak pemilik?	Anak pertama = 23 tahun Anak kedua = 21 tahun Anak ketiga = 20 tahun	

Sumber : Data hasil wawancara

Berdasarkan tabel diatas Toko Besi Pintanto Hadi ini dulu hanya dikelola oleh Bapak Djinar Watomo saja tetapi semenjak tahun 2012 Ibu Juliani sudah membantu dalam usaha tersebut. Bapak Djinar Watomo memiliki 3 anak, yang pertama berada di Semarang dan keduanya berada di luar kota (Jakarta dan Surabaya) untuk kuliah. Anak dari Bapak Djinar dan Ibu Juliani belum ada yang sepenuhnya membantu dikarenakan masih kuliah, tetapi pada saat akhir pekan atau liburan anak-anak dari Bapak Djinar dan Ibu Juliani membantu di toko. Anak-anak dari pemilik membantu sebagai kasir dan juga memantau dan menghitung kembali barang yang dikeluarkan dan juga masuk dari toko, membantu melayani pelanggan ketika karyawan yang lain sedang sibuk melayani pelanggan lain. Anak dari pemilik belum ada yang membantu sepenuhnya, tetapi mereka hanya membantu sebatas memberikan pandangan atau saran bagi usaha pemilik.

Berdasarkan tabel diatas,tahapan perkembangan keluarga pada Toko Besi Pintanto Hadi berada pada tahap Kerja Bersama. Ciri-ciri tahap Kerja Bersama yaitu Generasi tua berumur 50 sampai 60 tahun dan generasi muda berumur antara 20 tahunan. Bapak Djinar berusia 58 tahun dan juga anaknya berumur 23, 21 dan juga 20 tahun.

4.3.3 Tahapan Perkembangan Bisnis-Manajemen

Menurut David et al (1997) terdapat 3 tahap perkembangan bisnis manajemen yaitu memulai usaha, ekspansi dan formal, dewasa. Tahap Memulai usaha adalah tahapan yang ditandai dengan struktur organisasi informal dengan manajer sebagai pusatnya serta memiliki satu produk/ bisnis. Ekspansi dan formal adalah tahapan dengan ciri meningkatnya kebutuhan pemilik dan membangun sistem, dan usaha telah membangun serta memproduksi beragam unit produk dan bisnis. Tahap ketiga yaitu tahap dewasa yang ditandai dengan usaha telah memiliki struktur organisasi yang mendukung stabilisasi perusahaan, bisnis sudah berjalan dengan stabil, kemudian struktur divisional telah menggunakan tim manajemen senior dan rutinitas berjalan dengan baik.

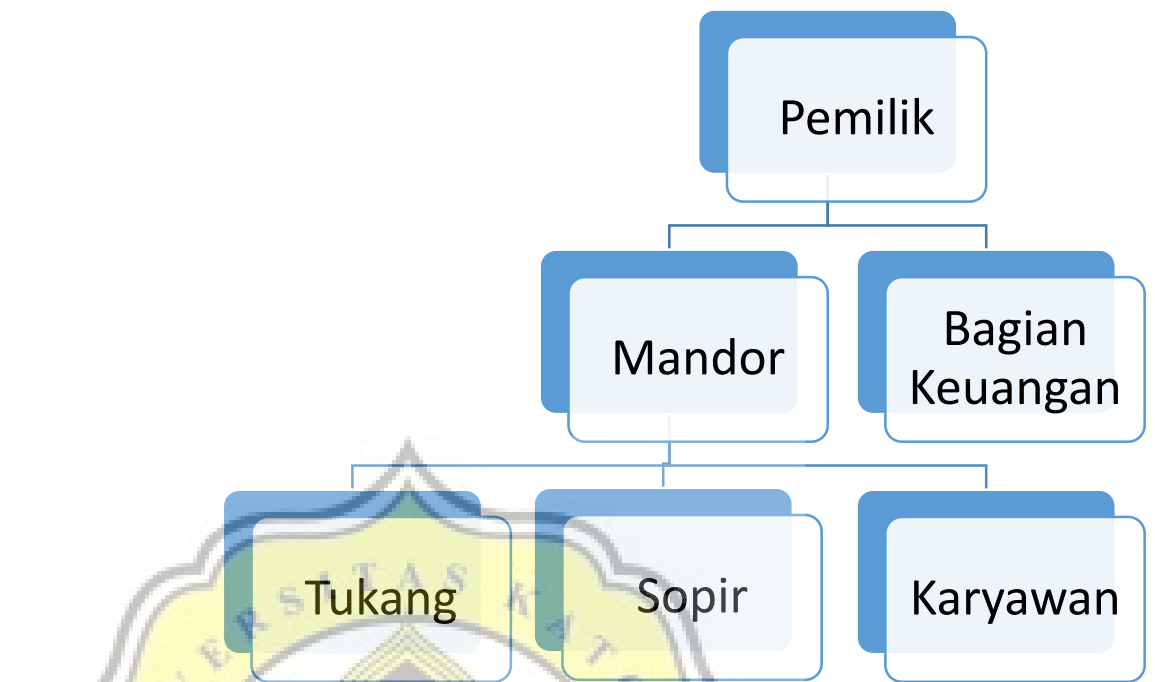
Berikut adalah hasil wawancara yang telah dilakukan

Tabel 4.3 Tabel Hasil Wawancara Mengenai Tahapan Bisnis-Manajemen

Pertanyaan	Bp. Djinar (Pemilik)	Ibu Juliani (Pengorganisir)	Yayap (Saudara pemilik)	Sari (Karyawan)	Kesimpulan
Apakah organisasi pada perusahaan	Formal	Formal	Formal	Formal	Organisasi Formal

anda termasuk formal atau informal?					
Apakah keuntungan yang diperoleh relatif besar?	Ya	Ya	Tidak Tahu	Tidak Tahu	Keuntungan yang didapat Relatif besar
Apakah basis pelayanan sudah stabil dengan menggunakan SOP?	Belum	Belum	Belum	Belum	Belum ada SOP
Apakah pada perusahaan anda menggunakan Struktur divisional tim yang profesional	Belum	Belum	Belum	Belum	Belum menggunakan tim profesional
Sudahkah rutinitas di perusahaan berjalan dengan lancar?	Sudah	Sudah	Sudah	Sudah	Rutinitas sudah berjalan lancar
Apakah perusahaan anda telah menambahkan produk/jenis usaha baru?	Belum ada	Belum ada	Belum ada	Belum ada	Belum ada penambahan jenis usaha baru
Berapakah jumlah karyawan?	7	7	7	7	Total karyawan 7 orang
Sudahkah perusahaan anda membangun struktur dan sistem	Belum	Belum	Belum	Belum	Belum membangun struktur dan sistem

Sumber : Data Hasil wawancara



Gambar 4 Struktur Organisasi Toko Besi Pintanto Hadi

Toko Besi ini dapat dikatakan formal karena di toko ini sudah memiliki hubungan otoritas, kekuasaan, dan tanggung jawab. Staff keuangan mengelola keuangan pada usaha ini dan juga memiliki tanggung jawab untuk melaporkan terhadap pemilik, kemudian ada mandor yang bertugas mengawasi kegiatan karyawan, tukang, dan kenek serta memastikan jumlah setiap barang yang keluar dan masuk ke gudang. Mandor memiliki tanggung jawab melapor kepada pemilik. Karyawan bertugas untuk melayani, memberi informasi mengenai barang kepada pelanggan dan bertanggung jawab melapor terhadap mandor dan pemilik. Tukang bertugas untuk mengangkut barang dari gudang dan bertanggung jawab melapor kepada mandor. Kenek bertugas untuk membantu

menurunkan barang dari truck yang mengirim kepada pelanggan dan bertanggung jawab kepada mandor. Sopir bertugas mengirim barang kepada pelanggan dengan selamat, bertanggung jawab terhadap mandor.

Keuntungan yang diperoleh oleh usaha ini dapat dikatakan relatif besar, biasanya pemilik mengambil keuntungan sekitar 10% sampai 30% tergantung kualitas barang dan juga ada atau tidaknya barang tersebut di tempat pesaing. Tiap toko besi memiliki kelebihan dan kekurangan terhadap jenis barang miliknya dikarenakan jumlah dan tipe suatu produk memiliki ragam yang banyak dan juga barang yang baru bisa saja datang tiap bulan. Maka dari itu jika terdapat suatu produk yang tidak dimiliki pesaing, dengan demikian Toko Besi Pintanto Hadi ini dapat meraih keuntungan lebih banyak dikarenakan memiliki peluang pada masa tersebut.

Toko Besi Pintanto Hadi belum memiliki *Standart Operating Procedure*. Para karyawan hanya diberitahukan untuk ramah, sabar, ceria saat melayani pelanggan dan karyawan hanya dituntut melaksanakan pekerjaan yang diberikan dengan patuh saat diperintahkan tetapi tidak ada peraturan tertulis yang ditentukan oleh Bapak Djinar dan Ibu Juliani

Toko Besi Pintanto Hadi ini belum menggunakan tim profesional. Rutinitas pada usaha ini sudah berjalan lancar seperti mengangkut barang yang datang dan keluar, menghitung barang yang dikirim dari supplier, membersihkan toko, melayani konsumen, mengantar barang kepada konsumen. Para karyawan

memiliki pekerjaan masing-masing tetapi jika ada yang kewalahan mereka dapat membantu ataupun menggantikan jika karyawan tersebut bisa melakukan

Toko Besi ini menambahkan produk yang dijual dan disediakan di toko. Penambahan yang dilakukan yaitu dengan melihat trend dan juga barang yang telah di tawarkan dari supplier. Setiap minggu toko ini selalu menambahkan jenis barang baru kepada pelanggan dengan harga yang murah. Pemilik juga menyediakan produk seperti tiner dan barang yang lain yang dapat di ecer, sehingga pelanggan memiliki pilihan jika hanya membutuhkan produk tersebut dalam jumlah sedikit.

Total karyawan yang dimiliki di usaha ini masih sedikit yaitu hanya 7 orang. Terdiri dari 1 orang mandor yang bertugas memeriksa jumlah setiap barang yang masuk dan keluar dari toko. Sopir yang bertugas mengantar barang yang akan dikirim, 2 kuli panggul / kenek yang bertugas mengangkat barang di toko dan juga membantu sopir mengangkat barang ketika mengantarkan barang, tukang yang bertugas memotong kaca jika ada permintaan, dan juga 2 karyawan yang bertugas melayani, menata barang, dan juga menjaga kebersihan di toko.

Kegiatan di Toko Besi Pintanto Hadi semua masih sederhana dengan cara manual, seperti pengecekan stok barang, penghitungan keuntungan. Pemilik memiliki pandangan untuk mencari bantuan mengenai memasang sistem yang mempermudah mengelola usaha mereka seperti pengecekan barang, keuangan tetapi pemilik tidak tahu harus memulai dari mana.

Berdasarkan uraian di atas, Toko Besi Pintanto Hadi memiliki organisasi formal, keuntungan yang diperoleh relatif besar, belum memiliki SOP, belum

menggunakan tim profesional, rutinitas sudah berjalan dengan lancar, sudah ada penambahan barang tetapi masih belum memiliki penambahan usaha lainnya, karyawan yang dimiliki tidaklah banyak, dan juga semua kegiatan di toko ini masih manual.

Dengan melihat ciri-ciri diatas dapat dilihat bahwa usaha ini berada pada tahap Ekspansi dan Formal dikarenakan sesuai dengan ciri- ciri yaitu pemilik telah memiliki pandangan untuk mengembangkan usahanya semakin maju dan memiliki struktur, keuntungan yang diperoleh relatif besar, jumlah pekerja sudah meningkat, struktur organisasi di usaha ini formal, kemudian Toko Besi Pintanto ini juga telah menambahkan jenis dan berbagai macam barang untuk dijual. Toko Besi Pintanto Hadi telah memperluas barang-barang apa saja yang dijual.

Analisis Perkembangan Toko Besi Pintanto Hadi dapat dilihat dari tahapan perkembangan kepemilikan, tahapan perkembangan keluarga, dan juga tahapan perkembangan bisnis manajemen. Berikut hasil secara keseluruhan, pada tahapan perkembangan kepemilikan, Toko Besi Pintanto Hadi berada pada tahap Pengendalian Pemilik. Pada tahapan perkembangan keluarga, Toko Besi Pintanto Hadi berada di tahap Kerja Bersama. Pada tahapan perkembangan bisnis-manajemen, Toko Besi Pintanto Hadi berada di tahap Ekspansi dan Formal.

Tabel 4.4 Tabel Kesimpulan Tahap Perkembangan

No	Tahap Perkembangan	Tahapan
1	Kepemilikan	Pengendalian Pemilik
2	Keluarga	Kerja Bersama
3	Bisnis-Manajemen	Ekspansi dan Formal

