

## BAB III

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Identitas Perusahaan

Kayu Manis Batam adalah sebuah usaha rintisan seorang anak muda di Kota Batam yang menjalankan usahanya di bidang interior, eksterior, dan *wood custom* dari limbah kayu. Utamanya perusahaan menggunakan kayu pinus. Dalam satu tahun terakhir, Kayu Manis Batam sudah memproduksi beberapa produk diantaranya rak sepatu, meja sekolah, dudukan laptop yang unik, dan gerobak yang dapat disesuaikan dengan keinginan konsumen.

Lokasi Kayu Manis Batam saat ini dikelilingi oleh padatnya penduduk sehingga untuk tahap awal memudahkan dalam proses pemasaran dan pengenalan merk. Tepatnya berlokasi di Bukit Jodoh Blok 1 No. 61B, Sungai Panas, Batam – Indonesia. Proses produksi barang di lakukan di rumah sendiri, dan jika orderan melebihi kapasitas tempat maka akan dialihkan ke sebuah rumah produksi yang mana dikenakan biaya sewa per hari.

Pada bulan Februari 2018, UMKM ini didirikan dan dikelola langsung oleh Bapak Muhammad Jumakir dan dibantu oleh manajer operasionalnya Bapak Kasran Sarkawi. Target pasar dari Kayu Manis Batam adalah segala segmentasi namun lebih difokuskan kepada masyarakat menengah ke atas. Karena produk yang di hasilkan melakukan proses *design* sehingga akan lebih memberi kepuasan kepada konsumen.

### 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

UMKM Kayu Manis Batam memiliki struktur organisasi yang disusun oleh pemilik usahanya. Struktur organisasi sebagai berikut:



*Gambar 1* Struktur Organisasi UMKM Kayu Manis Batam, **Sumber:** Penulis (2019)

Adapun tugas setiap divisi antara lain:

#### 1. Pemilik UMKM, Bapak Muhammad Jumakir

Kegiatan mengawasi seluruh jalannya proses bisnis. Oleh karena itu tugas dan kewajiban pemilik adalah bertanggung jawab penuh atas aktivitas – aktivitas yang berlaku dan seorang pemilik biasanya memiliki visi dan misi. Sehingga pemilik juga memastikan visi yang telah di rencanakan berjalan sebagaimana mestinya.

2. Manajer Operasional, Bapak Kasran Sarkawi

Tujuan utama adalah memastikan proses produksi barang berjalan lancar dan teliti dalam masalah kualitas. Karena usaha ini juga menjual jasanya maka untuk menjaga konsumen tidak berpindah dan menjaga *loyalitas*, maka manajer operasional bertanggung jawab akan tugas ini.

3. Marketing, Bapak Gia Irlanda

Dalam pemasaran produk menjadi tanggung jawab penuh, mulai dari tahap – tahap marketing mix yang berlaku hingga pada akhirnya marketing bertanggung jawab akan tingkat penjualan yang muncul. Semakin tinggi *sales* maka semakin bertanggungjawab di dalam tugas ini. Biasanya ditentukan target sehingga bagian marketing harus berupaya mencapai target tersebut.

### 3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional Perusahaan

Kayu Manis Batam menerima pesanan dari konsumen mulai dari proyek custom hingga proyek massal. Ide awal UMKM ini adalah ingin memanfaatkan limbah – limbah kayu palet yang banyak terbuang.

Proses pembuatan produk tergantung pada tingkat kesulitan barang. Biasanya satu pesanan barang akan diproduksi kurang lebih tujuh hari dengan mengupah harian dua hingga tiga orang untuk membantu proses. Karyawan harian membantu dari proses pemotongan *triplek*, *hollow*, dan melakukan pengecatan. Setelah barang jadi maka pengantaran akan di lakukan, biaya pengantaran akan ditanggung oleh konsumen yang memesan.

### 3.4 Sistem Operasional yang digunakan oleh Perusahaan

Kayu Manis Batam baru melewati tahun pertama setelah didirikan pada tahun 2018 silam. Sehingga dengan barunya berjalan, maka usaha ini masih memiliki beberapa kekurangan untuk proses efektifitas di kemudian hari.

Dalam hal ini Kayu Manis Batam belum memiliki catatan atau rekam pemasok untuk memudahkan pemilik dalam mempersingkat waktu pembelajaran. Demikian dengan sistem kas, belum adanya proses pencatatan alur kas keuangan sehingga UMKM Kayu Manis Batam memerlukan dua hal dasar ini.

Sejak didirikannya UMKM ini, Bapak Muhammad Jumakir mengelola seluruh aspek sendiri sehingga dapat dikatakan eksternal saja yang dijalankan namun internalnya tidak teratur.