

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Objek/Subjek Penelitian

1. Sejarah Singkat CV. Vidi Jaya Cemerlang

CV. Vidi Jaya Cemerlang merupakan Perseroan Komudute (CV) yang bergerak di bidang penerbitan barang-barang cetakan. CV. Vidi Jaya Cemerlang sendiri berdiri sejak Maret tahun 2018 dengan ijin No. 503/4439.A/436.7.17/2018 yang berlokasi di Jalan Tengger II No 1 Kelurahan Sawahan Surabaya dan didirikan oleh 4 anggota keluarga yaitu :

1. Bapak Drs. Sulistyono, MM sebagai Komendite Perusahaan
2. Bapak Ariffandi Sastya Indrajaya, ST sebagai Direktur Perusahaan
3. Ibu Prisca Kusuma Wardani, SE sebagai Accounting
4. Ibu Wahyuni Tintasari sebagai Personalia

CV. Vidi Jaya Cemerlang didirikan untuk menyediakan jasa penerbitan dan penjualan barang-barang cetakan untuk memenuhi kebutuhan umum perkantoran, sekolah dan berbagai macam barang cetakan untuk kegiatan surat menyurat dan administrasi.

Proses berdirinya Perusahaan adalah berawal dari banyaknya pelanggan yang memesan barang-barang cetakan dalam jumlah besar. Maka sepakatlah orang berempat untuk mendirikan CV. Vidi Jaya Cemerlang dengan modal patungan bersama yang beralamat di Jl. Tengger II No. 1 Surabaya.

2. Visi dan Misi CV. Vidi Jaya Cemerlang

Visi

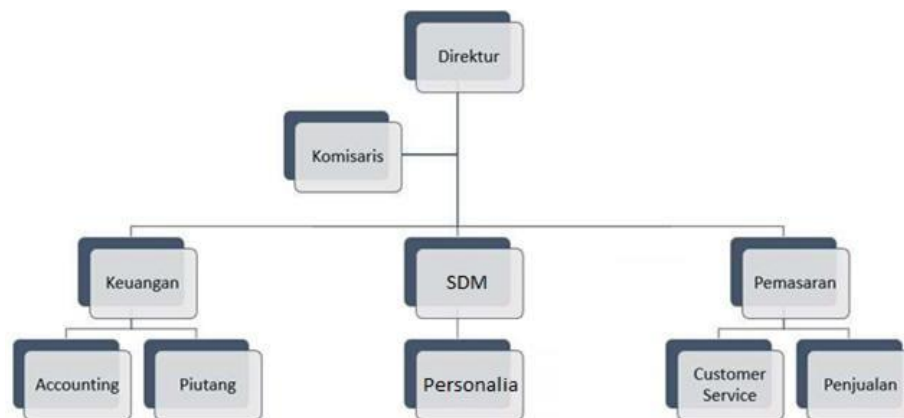
1. Menjadi perusahaan Penerbitan barang-barang cetakan yang profesional dan berkualitas, yang mampu tumbuh dan berkembang tanpa henti yang diakui di dalam negeri, bahkan dalam bisnis internasional.
2. Kepercayaan dan kepuasan pelanggan adalah aset berharga bagi perusahaan.

Misi

1. Terkemuka sebagai perusahaan yang memegang teguh tanggung jawab.
2. Mengelola dan mengembangkan penyedia jasa barang cetakan guna menjamin aksesibilitas pelanggan untuk menunjang terwujud pelayanan yang maksimal, cepat dan tepat.
3. Meningkatkan nilai perusahaan melalui kreativitas, inovasi dan pengembangan kompetensi sumber daya manusia.
4. Terkemuka sebagai perusahaan yang mampu memberikan servis terbaik bagi seluruh pelanggan.

3. Struktur Organisasi CV. Vidi Jaya Cemerlang

Sebagai instansi / lembaga swasta, CV. Vidi Jaya Cemerlang memiliki struktur organisasi guna dapat memaksimalkan tugas serta tanggung jawab tiap bagian dan mempermudah untuk mengontrol pekerjaan yang akan dilakukan. Berikut ini struktur organisasi yang menunjukkan posisi dan kedudukan di CV. Vidi Jaya Cemerlang.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Vidi Jaya Cemerlang

Sumber : Komendite CV. Vidi Jaya Cemerlang

Dari gambar struktur organisasi tersebut, dapat dijelaskan masing-masing tugas atau fungsi yang dimiliki CV. Vidi Jaya Cemerlang

1. Tugas Direktur

Tugas Direktur CV. Vidi Jaya Cemerlang sebagai berikut:

- a. Memimpin perusahaan menuju kondisi yang diinginkan seluruh elemen perusahaan.
- b. Mengadakan perencanaan kerja dan program kerja.
- c. Mengadakan pembagian tugas di unit perencanaan dan pelaksanaan tugas.
- d. Mengawasi dan mengadakan evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan.

2. Tugas Komendite

Tugas Komendite CV. Vidi Jaya Cemerlang sebagai berikut:

- a. Melakukan pengawasan atas kebijakan direksi dalam menjalankan perseroan serta memberikan nasehat kepada anggota direksi.

- b. Berhak memberhentikan sementara anggota direksi apabila anggota direksi bertindak tidak sesuai dengan ketentuan perusahaan.

3. Tugas Keuangan

Tugas umum Keuangan CV. Vidi Jaya Cemerlang sebagai berikut:

1) Bagian *Accounting*

- a. Melakukan pembukuan atas piutang dari pelanggan yang melakukan transaksi ekspor maupun impor kepada perusahaan.
- b. Melakukan pembukuan terhadap hutang perusahaan kepada pelanggan dan input daftar nama pelanggan dalam pembukuan tersebut.
- c. Membuat laporan kas masuk dan keluar.

2) Bagian Piutang

- a. Membuat dan menyampaikan surat tagihan kepada pelanggan.
- b. Melakukan penagihan piutang atas piutang yang terjadi.
- c. Mencatat dan memproses pembayaran piutang.
- d. Berkoordinasi dengan bagian *accounting*

4. Tugas SDM

Tugas umum SDM CV. Vidi Jaya Cemerlang sebagai berikut:

- a. Melakukan absensi karyawan.
- b. Membagikan upah pokok dan upah lembur karyawan.
- c. Menerima komplain, saran, dan kritik dari pelanggan untuk dijadikan acuan dalam meningkatkan mutu pelanggan.
- d. Melakukan negosiasi dengan perusahaan-perusahaan baru yang ingin melakukan pemesanan barang-barang cetakan.

5. Tugas Operasional

Tugas umum Operasional CV. Vidi Jaya Cemerlang sebagai berikut:

1) Bagian Pengepakan

- a. Melakukan pengepakan barang di tempat eksportir.
- b. Melakukan penataan barang.

2) Bagian Pengiriman

- a. Memeriksa barang apakah sudah siap dikirim.
- b. Mencatat atau mendata mengenai jenis barang, isi barang dan berat barang.
- c. Menyerahkan perincian tentang barang yang akan dikirim kepada bagian pembuat dokumen.

3) Bagian Muat Barang

- a. Bertugas dan bertanggung jawab atas pemuatan barang ke kontainer.
- b. Bertugas dan bertanggung jawab atas pemuatan ke atas kapal.

6. Tugas Dokumen

Tugas umum Dokumen CV. Vidi Jaya Cemerlang sebagai berikut:

1) Bagian *Shipping Instruction (SI) dan Delivery Order (D/O)*

- a. Melakukan penerimaan dokumen *Shipping Instruction* dan *Delivery Order*.
- b. Melakukan pencatatan ekspor impor dan memberikannya kepada bagian lain.

2) Bagian PEB dan PIB

- a. Membuat dokumen pemberitahuan ekspor barang dan pemberitahuan

impor barang yang akan ditujukan ke Bea Cukai

3) Bagian *Certificate Of Origin (COO)*

- a. Mengurus dokumen COO di Dinas Perindustrian dan Perdagangan dengan menyerahkan dokumen-dokumen terkait.

4) Bagian *Packing List (PL)* dan *Invoice*

- a. Mengurus dan menerima dokumen atau surat-surat yang berisi kan identitas barang dan dimana dokumen akan diberikan kepada importir.

7. Tugas Pemasaran

Tugas umum Pemasaran CV. Vidi Jaya Cemerlang sebagai berikut:

1) Bagian *Customer Service* (Pelayanan Pelanggan)

- a. Melayani pelanggan yang ingin bertanya atau pemesanan jasa
- b. Menerima tamu.
- c. Menyampaikan dan bernegosiasi dengan setiap pelanggan.
- d. Menerima komplain, saran, dan kritik dari pelanggan untuk dijadikan acuan dalam meningkatkan mutu pelayanan.
- e. Memunculkan image yang baik untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan.

2) Bagian Penjualan

- a. Melakukan program pemasaran yang telah ditentukan.
- b. Mempromosikan, memperkenalkan produk perusahaan dan mencari order.

B. Paparan Data dan Temuan Penelitian

Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan organisasi. Manajemen pemasaran dapat diterapkan pada semua bidang usaha. Dalam manajemen terdapat fungsi penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan atau penerapan serta pengawasan. Tahap perencanaan merupakan tahap yang menentukan terhadap kelangsungan dan kesuksesan suatu organisasi pemasaran. Sebuah manajemen perusahaan diharapkan juga mampu mencakup sistem pemasaran hasil-hasil produk yang dihasilkan agar mampu merincikan garis besar dan tujuan utama dari suatu industri sehingga akan mendapatkan hasil yang maksimal.

Dari hasil wawancara yang saya lakukan dengan Bp. Sulistyono selaku pimpinan CV. Vidi Jaya Cemerlang mengatakan bahwa :

1. Masalah pemasaran yang dilakukan dalam kesuksesan sebuah industri untuk memasarkan produk yang kami miliki seperti buku, majalah, kamus, kumpulan rumus-rumus matematika dan lainnya itu kami lakukan sesuai dengan *Planning*, *planning* awal yang kami buat, yaitu dengan mendiskusikan produk apa yang akan dihasilkan contohnya desain seperti apa yang akan dibuat, berapa jumlah produk yang akan dibuat. Kemudian *planning* untuk tempatnya menentukan tempat yang strategis tentunya tempat yang mudah dijangkau oleh pelanggan serta dekat dengan pusat kota. Untuk promosi yang dilakukan perusahaan ini dilakukan dengan cara

memperkenalkan di *social* media serta mengikuti pameran kebeberapa kota. Begitu juga dengan pendistribusian barang cetakan perusahaan ini melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan yang berpengalaman.

2. Setelah tahap *planning* maka tahap selanjutnya adalah *organizing*, dalam tahapan *organizing* perusahaan percetakan CV. Vidi Jaya Cemerlang ini membuat pengelompokan atau pembagian kerja terhadap staf-staf yang bekerja di industri ini seperti: staf manajer, ada yang di bagian produksi barang, desain, sortir, *packing*, dan pengiriman. Pengelompokan ini dilakukan dengan maksud agar kegiatan produksi sampai pemasaran dapat terkontrol dan terarah. Adapun dalam tahapan ini, yang berperan aktif adalah pemilik usaha CV. Vidi Jaya Cemerlang yaitu Bapak Sulistyono selaku pemilik.
3. Setelah tahapan-tahapan di atas dilaksanakan maka tahap selanjutnya adalah tahapan aksi yang dinamakan *actuating*. Dalam tahap ini semua perencanaan dari awal akan diterapkan, fungsi kontroling pun akan diaplikasikan. Seperti perencanaan mengenai bagaimana desain produk, bagaimana sistem distribusi, bagaimana strategi penjualan dan bagaimana kegiatan perusahaan akan dikontrol semua akan dilaksanakan atau diimplementasikan pada tahapan ini. Pada tahapan ini juga pemilik memberikan apresiasi kepada karyawan atas pekerjaannya seperti memberikan bonus bagi karyawan yang lembur, memberikan tunjangan hari raya pada saat bulan ramadhan.
4. Dalam tahapan *staffing* juga lebih menitikberatkan kepada karyawan. Pada

perusahaan percetakan ini pemilik perusahaan melihat skil dan ketrampilan dari masing-masing karyawan, kemudian menempatkan mereka pada skil mereka masing-masing, sehingga produk yang dihasilkan berkualitas karena dikerjakan oleh yang ahli dibidangnya. Selain itu dalam tahapan ini pemilik juga melakukan pembagian karyawan antara senior dengan junior ini dimaksudkan untuk agar karyawan yang junior bisa diberikan pelatihan dan bimbingan oleh karyawan yang lebih senior. Jadi tahapan *staffing* ini dimaksudkan semata-mata untuk meningkatkan sumber daya manusia (karyawan) yang ada dalam perusahaan.

5. Kemudian melakukan pengarahan (*directing*) yaitu membimbing para pekerja di bidang masing-masing seperti melayani pelanggan dengan ramah dan menjaga keamanan dan kenyamanan dengan rekan bisnis. Dalam tahapan ini seorang pemilik harus mempunyai jiwa kepemimpinan yang tinggi seperti Bp. Sulistyono sebagai pemilik perusahaan percetakan, beliau bisa dibilang sangat tegas dalam mendisiplinkan karyawannya dalam bekerja.
6. Dan tahap selanjutnya yaitu *controlling*. Dalam tahapan kontroling ini beliau selaku pemilik usaha cetakan melakukan beberapa hal seperti, mengarahkan para pekerja dalam melakukan pekerjaannya pada saat proses pembuatan buku, mengetahui letak kesalahan dalam proses pembuatan buku serta mencari solusi dari kesalahan yang telah terjadi. Pengarahan di sini, dimaksudkan untuk mengevaluasi keberhasilan dan target dengan cara mengikuti standar indikator yang telah ditetapkan.

7. Tahap selanjutnya yang dilakukan oleh perusahaan percetakan yaitu melakukan *innovating* atau *motivating*. Di sini pemilik melakukan *motivating* dengan memberikan gagasan-gagasan baru mengenai ide keberlanjutan perusahaan seperti mengombinasikan atau membuat pembaharuan terhadap produk, contohnya mendesain buku dengan membuat kombinasi huruf atau angka dan mengkolaborasikan dengan desain bunga-bunga. Selain itu pemilik perusahaan melakukan pembaharuan dalam sistem penggajian karyawan yaitu berdasarkan sistem penggajian di muka atau biasa disebut *Down payment*. Jadi sebagian gaji diberikan di awal pengerjaan baru setelah selesai gaji diberikan keseluruhan. Ini dilakukan untuk mendongkrak produktivitas karyawan dalam upaya memajukan usaha home industri percetakan.
8. Sebagai perusahaan yang cukup besar pemilik usaha percetakan CV. Vidi Jaya Cemerlang juga melakukan fungsi manajemen *representing* yaitu dengan mengarahkan seluruh orang yang terlibat dalam usaha industri khususnya para karyawan untuk selalu bersikap ramah tamah dengan para pelanggan, namun juga harus bersikap teliti saat melakukan negosiasi dalam menentukan kesepakatan harga. Pemilik perusahaan ini juga berusaha untuk dekat dengan pihak-pihak dari pemerintahan untuk menambah koneksi, kemudian menerapkan kejujuran dalam melakukan kerjasama dengan Bank maupun lembaga swasta lainnya.
9. Selanjutnya adalah tahapan *motivating*, tahapan ini dilakukan kurang lebih sama dengan tahapan *actuating* akan tetapi tahapan *motivating* lebih

condong kepada perlakuan pemilik atau manajer, contohnya memberikan pengertian dan perhatian kepada karyawan apabila ada masalah mereka yang akan berdampak pada hasil kinerja karyawan. Jadi dalam tahapan ini pemilik usaha percetakan seharusnya lebih mendekatkan diri kepada karyawannya.

10. Tahap terakhir dari fungsi manajemen yaitu *coordinating* juga dilakukan oleh perusahaan percetakan ini, dengan menyelaraskan tugas-tugas dari setiap bagian pengerjaan cetak yaitu bagian desain, sortir, packing dan pengiriman. Dalam *coordinating* ini pemilik memberikan batas waktu pengerjaan kepada karyawan juga menetapkan jumlah cetak yang harus ditargetkan oleh setiap bagian perorangan. Sehingga tujuan dari perusahaan percetakan dapat tercapai yaitu meningkatkan jumlah penjualan setiap tahun. Kemudian pemilik industri ini juga menerapkan strategi pemasaran untuk dapat meningkatkan penjualan barang cetakan, yaitu 4P (*product, price, place and promotion*) :

- a. Menghasilkan produk yang berkualitas

Jenis produk yang dihasilkan oleh sebuah industri akan mampu menjadi tolak ukur tentang kualitas dan kuantitas dari industri tersebut di mata konsumen dan akademisi, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah satu karyawan CV. Vidi Jaya Cemerlang “Awi” mengatakan bahwa : “Industri percetakan menghasilkan produk buku pelajaran sekolah dan perguruan tinggi seperti buku lembar kerja, modul mata pelajaran tingkat taman kanak-kanak sampai perguruan

tinggi, buku agama, kamus dan sebagainya dengan berbagai jenis ukuran. Kami juga selalu mengikuti trend terkini untuk pembuatan desain dan *cover* buku terbaru”.

b. Harga

Industri percetakan CV. Vidi Jaya Cemerlang menentukan harga berdasarkan: Jumlah halaman, kombinasi produk (Buku pelajaran, Kamus, Undangan) dan rumit atau tidaknya suatu produk yang dipesan oleh konsumen. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan “Efendi” selaku karyawan industri percetakan dia menyatakan bahwa: “Harga produk yang ditawarkan kepada konsumen lokal berbeda dengan harga yang ditawarkan dengan non lokal”.

Adapun perbedaannya dapat dilihat di tabel berikut:

Tabel 4.1
Nama dan perbandingan harga produksi

No	Nama produk	Harga/ unit untuk Kertas CD (Rp)	Harga/ unit untuk Kertas HVS (Rp)
1.	Fisika SMK X	10.000 - 15.000	15.000 - 20.000
2.	Fisika SMK XI	10.000 - 15.000	15.000 - 20.000
3.	Fisika SMK XII	15.000 - 20.000	20.000 - 25.000
4.	MTK SMK X	10.000 - 15.000	15.000 - 20.000
5.	MTK SMK XI	10.000 - 20.000	15.000 - 20.000
6.	MTK SMK XII	15.000 - 20.000	20.000 - 25.000.
7.	IPAS SMK X	15.000 - 20.000	20.000 - 25.000
8	TIK SMK X	15.000 - 25.000	20.000 - 25.000

c. Sistem Distribusi

Industri percetakan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini dikarenakan berkat kerjasama yang baik antara karyawan dan pimpinan perusahaan. Perusahaan industri percetakan Vidi Jaya Cemerlang sangat memperhatikan penempatan barang produksi, lokasi yang strategis, dan mudah dijangkau oleh konsumen.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan “Marzawan” selaku karyawan CV. Vidi Jaya Cemerlang bahwa: “Sistem distribusi yang dilakukan adalah dengan melakukan kegiatan pesan antar dan konsumen dapat membeli secara langsung di tempat kegiatan produksi cetakan tersebut”.

d. Promosi

Seperti yang disampaikan oleh “M. Nuh” selaku karyawan CV. Vidi Jaya Cemerlang :

“Kami melakukan promosi biasanya melalui pameran-pameran yang biasa diadakan di Surabaya maupun di luar Surabaya dan juga melakukan promosi melalui social media seperti: *facebook*, *instagram* dan lain-lain”.

Promosi melalui pameran dilakukan dengan membawa produk- produk barang cetakan pada even-even tertentu, disana Muh. Nuh memperlihatkan produk cetakan pada para peserta atau pengunjung, dengan begitu produk cetakan tersebut akan menarik minat pengunjung karena desainnya yang bagus dan menarik

Kemudian untuk promosi melalui sosial media seperti *facebook*, Muh. Nuh melakukan promosi dengan mengupload foto-foto buku dengan berbagai kreasi, jika ada orang yang minat akan produk tersebut maka mereka akan merespon dengan memberikan komentar atau langsung mengirimkan pesan kepada pemilik perusahaan percetakan. Apabila harga yang ditawarkan

dianggap sudah sesuai maka pembeli dengan pemilik akan melakukan transaksi beretemu di suatu tempat yang sudah ditentukan.

Begitu juga dengan instagram, Muh. Nuh juga mengupload gambar-gambar buku buatan percetakan disertai dengan gambar pembeli yang sedang menggunakan barang buaatannya, karena biasanya Muh. Nuh akan meminta pembeli langganannya untuk mengirimkan foto-foto pembeli saat menggunakan produk dari Vidi Jaya Cemerlang. Sama seperti di *facebook* jika sudah mencapai kata sepakat maka mereka menentukan waktu dan tempat untuk bertemu melakukan transaksi. Hal ini sama seperti promosi lewat *social media* lainnya.

C. Analisis dan Pembahasan

Setiap organisasi selalu membutuhkan manajemen karena tanpa manajemen yang efektif tak akan ada usaha yang berhasil cukup lama. Pencapaian tujuan organisasi, baik tujuan ekonomi, sosial, maupun politik sebagian besar tergantung kepada kemampuan para manajer dalam organisasi yang bersangkutan. Manajemen akan memberikan efektivitas pada usaha manusia.

Dari hasil penelitian mengenai manajemen pemasaran yang diterapkan oleh industri CV. Vidi Jaya Cemerlang dalam meningkatkan penjualan produk di kota Surabaya. Perusahaan ini menjalankan empat Fungsi manajemen yang utama yaitu sebagai berikut:

a. Fungsi manajemen

1. *Planning* (perencanaan)

Planning merupakan fungsi terpenting diantara semua fungsi manajemen. Perencanaan diperlukan untuk membawa perusahaan ke sasaran atau tujuan yang ingin dicapainya dimasa yang akan datang. Perencanaan yang baik dapat memberikan beberapa keuntungan seperti: Merencanakan berarti mengupayakan penggunaan sumber daya manusia (*human resources*), sumber daya alam (*natural resources*), dan sumber daya lainnya (*other resources*) untuk mencapai tujuan. Suatu perencanaan merupakan aktivitas integratif yang berusaha memaksimalkan efektivitas seluruhnya dari suatu organisasi sebagai suatu sistem, sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Planning (perencanaan) yang dilakukan oleh CV. Vidi Jaya Cemerlang yaitu dengan mendiskusikan produk apa yang akan dihasilkan, tempat, promosi dan pendistribusian barang kemudian melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan yang berpengalaman. Sehingga dapat memperlancar aktifitas pemasaran produk yang dipasarkan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, *planning* dari perusahaan tersebut melakukan perencanaan dengan efektif dan dengan memaksimalkan sumber daya manusia untuk merealisasikan tujuan yang ingin dicapai dengan menganalisis prodak yang akan dihasilkan, lokasi sasaran produk, dan promosi dalam memperkenalkan produk di pasar. Melihat kinerja yang dilakukan oleh CV. Vidi Jaya Cemerlang dalam segi *planning* sudah sesuai dengan teori yang ada seperti yang sudah

dipaparkan sebelumnya Sehingga perusahaan tersebut dapat berkembang dengan baik dikarenakan *planning* yang dilakukan sangat baik.

2. *Organizing* (pengorganisasian)

Organizing (pengorganisasian) adalah pembagian kerja yang dirancang untuk diselesaikan oleh anggota kesatuan pekerja, penetapan hubungan antar pekerja yang efektif di antara mereka, dan pemberian lingkungan dan fasilitas pekerjaan yang wajar sehingga mereka bekerja secara efisien.

Organizing dilakukan dengan tujuan membagi suatu kegiatan besar menjadi kegiatan-kegiatan yang lebih kecil. Dalam hal fungsi *organizing* manajer pada industri CV. Vidi Jaya Cemerlang yaitu membuat pengelompokan atau pembagian kerja terhadap staf-staf yang bekerja di industri ini seperti: staf manajer, ada yang di bagian produksi barang, desain, sortir, *packing*, dan pengiriman.

Pada industri ini pembagian tugas masing-masing karyawan sudah dilakukan dengan baik, terbukti dengan karyawan ditempatkan pada bidang dengan keahlian masing-masing. Sehingga penerapan fungsi manajemen sudah cukup baik pada perusahaan ini.

3. *Actuating* ialah penetapan dan pemuasan kebutuhan manusiawi dari pegawai-pegawainya, memberi penghargaan, memimpin mengembangkan dan member kompensasi kepada mereka.

Seperti yang dilakukan oleh pemilik industri ini, dalam tahap ini semua perencanaan dari awal akan diterapkan, fungsi kontroling pun akan

diaplikasikan. Seperti perencanaan mengenai bagaimana desain produk, bagaimana sistem distribusi, bagaimana strategi penjualan dan bagaimana kegiatan perusahaan akan dikontrol semua akan dilaksanakan atau diimplementasikan pada tahapan ini. Pada tahapan ini juga pemilik memberikan apresiasi kepada karyawan atas pekerjaannya seperti memberikan bonus bagi karyawan yang lembur, memberikan tunjangan hari raya pada saat bulan ramadhan.

4. *Motivating* ialah sebuah kata yang lebih disukai oleh beberapa pihak dari pada kata *actuating*, yakni sebagai konotasi emosional dan irrasional dari kata *motivating*.

Seperti yang dilakukan oleh pemilik percetakan ini memberikan gagasan- gagasan baru mengenai ide keberlanjutan perusahaan seperti menggabungkan atau membuat pembaharuan terhadap produk, contohnya mendesain *cover* buku dengan membuat kombinasi huruf atau angka dan mengkolaborasikan dengan desain bunga-bunga.

5. *Staffing* ialah mendapatkan, menetapkan dan mempertahankan anggota pada posisi yang dibutuhkan oleh pekerjaan organisasi yang bersangkutan. Seperti yang dilakukan oleh industri ini yaitu melihat skil dari masing-masing karyawan, kemudian menempatkan mereka pada skil mereka masing-masing, sehingga produk yang dihasilkan berkualitas karena dikerjakan oleh yang ahli di bidangnya.
6. *Directing* merupakan pengarahan yang diberikan kepada bawahan sehingga mereka menjadi pegawai yang berpengetahuan dan akan bekerja

efektif menuju sasaran-sasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. juga mencakup kegiatan yang dirancang untuk member orientasi kepada pegawai.

Seperti yang dilakukan oleh industri ini, Adapun pengarahan yang dilakukan oleh CV. Vidi Jaya Cemerlang, manajer melakukan pengarahan dan membimbing para pekerja di bidang masing-masing seperti melayani pelanggan dengan ramah dan menjaga keamanan dan kenyamanan dengan rekan bisnis.

Pada perusahaan ini penerapan fungsi manajemen *directing* sudah dilakukan dengan baik, karena karyawan-karyawan yang dipekerjakan setiap ada karyawan baru dilakukan keakraban untuk menciptakan suasana kekeluargaan pada karyawan sehingga setiap karyawan dapat bekerja sama dengan baik untuk memajukan perusahaan.

7. *Controlling* (pengendalian atau pengawasan)

Controlling adalah Mengukur dan membentuk kegiatan-kegiatan bahwa untuk menjamin sesuai nya kejadian-kejadian dengan rencana.

Dalam tahapan *controlling* pemilik usaha percetakan CV. Vidi Jaya Cemerlang melakukan beberapa hal seperti, mengarahkan para pekerja dalam melakukan pekerjaannya pada saat proses pembuatan buku, mengetahui letak kesalahan dalam proses pembuatan buku serta mencari solusi dari kesalahan yang telah terjadi. Pengarahan di sini, dimaksudkan untuk mengevaluasi keberhasilan dan target dengan cara mengikuti standar indikator yang telah ditetapkan. Namun perlu dilakukan

peningkatan *controlling* untuk meningkatkan kualitas dari karyawan dan hasil produk untuk meningkatkan kualitas perusahaan.

Meningkatkan efektifitas dalam mengawasi (*controlling*) pihak pimpinan Sulistyono selaku pimpinan mengevaluasi hasil kinerja bawahan yang tentunya bercermin pada perencanaan awal baik dari segi pemasaran produk, penyesuaian dari capaian hasil dari promosi sehingga jika ada yang tidak sesuai dengan perencanaan perlu melakukan evaluasi kerja, sehingga dari pengawasan berjalan sesuai dengan kegiatan kontrol sesuai dengan teori *controlling* dari sebuah perusahaan, dari diskripsi kegiatan manajemen pengawasan bisa meningkatkan mutu dari perusahaan CV. Vidi Jaya Cemerlang.

8. *Innovating* merupakan pengembangan gagasan-gagasan baru, mengkombinasikan pemikiran baru dengan yang lama, mencari gagasan-gagasan dari kegiatan lain dan melaksanakannya atau dapat dilakukan dengan cara member stimulasi kepada rekan-rekan sekerja untuk mengembangkan dan menetapkan gagasan-gagasan baru dalam pekerjaan mereka.

Di sini pemilik percetakan melakukan *innovating* dengan memberikan gagasan-gagasan baru mengenai ide keberlanjutan perusahaan seperti mengombinasikan atau membuat pembaharuan terhadap produk, contohnya mendesain cover buku dengan membuat kombinasi huruf atau angka dan mengkolaborasikan dengan desain bunga-bunga. Selain itu pemilik percetakan ini, melakukan pembaharuan dalam sistem penggajian karyawan yaitu berdasarkan sistem penggajian di muka atau biasa disebut *down payment*. Jadi

sebagian gaji diberikan di awal pengerjaan baru setelah selesai gaji diberikan keseluruhan. Ini dilakukan untuk mendongkrak produktivitas karyawan dalam upaya memajukan usaha produk barang cetakan.

9. *Representing* merupakan pelaksanaan tugas pegawai sebagai anggota resmi dari sebuah perusahaan dalam urusannya dengan pihak pemerintah, kalangan swasta, bank, penjual, pelanggan dan kalangan luar lainnya.

Dengan mengarahkan seluruh orang yang terlibat dalam home industri khususnya para karyawan untuk selalu bersikap ramah tamah dengan para pelanggan, namun juga harus bersikap teliti saat melakukan negosiasi dalam menentukan kesepakatan harga. Pemilik home industri ini juga berusaha untuk dekat dengan piha-pihak dari pemerintahan untuk menambah koneksi, kemudian menerapkan kejujuran dalam melakukan kerjasama dengan Bank maupun lembaga swasta lainnya.

10. *Coordinating* merupakan sinkronisasi yang teratur dari usaha-usaha individu yang berhubungan dengan jumlah, waktu dan tujuan mereka, sehingga dapat diambil tindakan yang serempak menuju sasaran yang telah ditetapkan.

Dalam *coordinating* ini pemilik memeberikan batas waktu pengerjaan kepada karyawan juga menetapkan jumlah buku yang harus ditargetkan oleh setiap bagian perorangan. Sehingga tujuan dari perusahaan ini dapat tercapai yaitu meningkatkan jumlah penjualan setiap tahun.

- b. Merencanakan program pemasaran

Untuk mentransformasikan strategi pemasaran menjadi program pemasaran, CV. Vidi Jaya Cemerlang membuat keputusan mendasar dalam pengeluaran pemasaran, bauran pemasaran, dan alokasi pemasaran. Dimana pemilik usaha CV. Vidi Jaya Cemerlang memutuskan tingkat pengeluaran pemasaran yang diperlukan untuk mencapai tujuan pemasarannya.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Sulistyono selaku pimpinan CV. Vidi Jaya Cemerlang mengatakan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan ini yaitu:

a. Strategi produk (*product*)

Produk suatu organisasi bisa terlihat berwujud barang seperti makanan, pakaian. Bisa juga tak terlihat seperti berbagai jenis jasa. Produk merupakan sesuatu yang penting, memproduksi suatu barang harus berhubungan dengan manusia. Harus memperhatikan kualitas produk karena konsumen saat ini sangat teliti di dalam membeli produk. Produk yang memiliki kualitas akan memberikan keuntungan baik bagi perusahaan, adapun keuntungannya adalah:

- 1) Dapat meningkatkan penjualan.
- 2) Menimbulkan rasa bangga bagi konsumen yang memiliki produk tersebut.
- 3) Menimbulkan kepercayaan kepada konsumen lama dan bisa menggait konsumen baru.

Memproduksi bukan semata-mata karena keuntungan yang diperoleh tetapi juga seberapa penting manfaat dan keuntungannya bagi konsumen.

Begitu pula dengan jenis barang produksi yang dihasilkan oleh perusahaan CV. Vidi Jaya Cemerlang ini dimana perusahaan ini menyediakan berbagai jenis barang produksi khususnya buku pelajaran dan barang cetakan lain dengan kualitas yang cukup baik.

CV. Vidi Jaya Cemerlang ini juga selalu mengeluarkan produk dengan desain terbaru dan mengikuti trend sehingga perbedaan inilah yang membuat konsumen lebih memilih untuk membeli produk CV. Vidi Jaya Cemerlang.

Apabila jumlah penjualan produk dirasakan mulai menurun maka pihak industri melakukan pendauran ulang buku yang sudah dibuat dengan cara mencetak kembali dan kemudian diolah menjadi buku baru dengan mengikuti desain terbaru.

b. Strategi harga

Harga adalah jumlah uang yang pelanggan bayar untuk produk tertentu. Harga dapat mempengaruhi posisi persaingan perusahaan, harga tersebut akan memberikan hasil dengan menciptakan sejumlah pendapatan dan keuntungan bersih. Harga juga dapat mempengaruhi program pemasaran. Penentuan harga barang dapat ditentukan oleh dua hal :

- 1) Harga sepenuhnya ditentukan oleh peredaran barang di pasaran.
- 2) Harga sepenuhnya ditentukan oleh pemerintah.

Sejalan dengan hal tersebut industri CV. Vidi Jaya Cemerlang dalam penentuan harga, pemilik usaha menentukan harga beraneka ragam sesuai

dengan berat produk, kombinasi produk (buku, majalah dan undangan) dan tingkat kerumitannya.

c. Strategi Tempat (distribusi)

Tempat adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan.

Penentuan lokasi yang akan digunakan sangat penting bagi perusahaan, mengingat banyaknya pesaing sejenis lokasi yang akan digunakan harus strategis agar mudah dijangkau oleh konsumen yang ingin datang membeli.

Industri CV. Vidi Jaya Cemerlang lokasinya sangat strategis yaitu berada di pinggir jalan raya dan konsumen dapat mudah menjangkaunya. Dengan adanya pemilihan tempat yang strategis maka kegiatan pendistribusian atau penyaluran barang dapat dilakukan dengan baik. Proses pendistribusian dilakukan oleh industri CV. Vidi Jaya Cemerlang secara langsung dan juga melakukan penyaluran secara *online*.

d. Strategi Promosi

Promosi adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk memamerkan produknya agar dikenal masyarakat untuk datang membeli.

Kegiatan promosi begitu sangat penting untuk dilakukan karena dengan adanya promosi maka produk yang dihasilkan akan mudah dikenal oleh para konsumen. Begitu halnya dengan perusahaan percetakan CV. Vidi Jaya Cemerlang, mempromosikan produknya dengan mengikuti pameran yang biasa diadakan di Surabaya dan di luar Surabaya. Selain itu

strategi promosi yang digunakan yaitu memanfaatkan media cetak seperti *Browser*, Koran dan *social media* seperti *Facebook*, *instagram* dan lainnya.

