

ANALISIS FUNGSI OPERASIONAL PADA CV. BERKAT ABADI DI BALIKPAPAN

Kezia Zulkarnaen

Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra

Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya

E-mail: kezia.zulkarnaen@yahoo.com

Abstrak-Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis aktifitas operasional perusahaan dan memberikan solusi bagi kendala yang dihadapi perusahaan sehingga fungsi operasional di dalam CV. Berkat Abadi lebih efektif, maksimal dan efisien. Dalam penelitian ini penulis menggunakan data primer dan skunder sebagai sumber data penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara semiterstruktur.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa solusi yang tepat untuk diterapkan di perusahaan yaitu melakukan *insourcing* atau *outsourcing* untuk mengembangkan kemampuan karyawan, memberikan disiplin dan motivasi kepada karyawan, membuat perencanaan penjualan, iklan, memperbaiki sistem penagihan pembayaran, membuat program untuk menginput dan menyajikan informasi stok barang dan jadwal pengiriman barang, serta membuat SOP tertulis bagi perusahaan.

Kata Kunci-Fungsi operasional, Fungsi Sumber Daya Manusia, Fungsi Keuangan, Fungsi Sistem Informasi, dan Fungsi Pemasaran.

I. PENDAHULUAN

Bisnis-bisnis yang ada di Indonesia sangat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Indonesia, salah satu bisnis yang populer dan banyak ditemukan di dalam negeri yaitu penyaluran atau distribusi. Contoh perusahaan distributor yang telah sukses di Indonesia adalah PT. AKR Corporindo. AKR (Aneka Kimia Raya) adalah perusahaan logistik dan rantai pasokan terkemuka yang bergerak di bidang perdagangan dan distribusi BBM dan bahan kimia dasar. Perusahaan distributor lainnya yang sukses mengembangkan sayapnya adalah PT. Lutan Luas Tbk. PT. Lutan Luas mendistribusikan lebih dari 1.000 produk kimia, dan melayani lebih dari 2.000 konsumen dari sektor industri di seluruh Indonesia dan kawasan Asia Pasifik. CV. Berkat Abadi merupakan salah satu perusahaan distributor yang bergerak di bidang distribusi plastik di Kalimantan Timur. Perusahaan ini berdiri sejak 2005. CV. Berkat Abadi terletak di jalan S. Parman RT 36 No 7, Balikpapan. Bentuk perusahaan ini adalah perseroan komanditer, dengan bidang usaha utamanya adalah menyalurkan produk-produk kemasan makanan dan minuman, rumah tangga, dan pabrik berbahan dasar plastik. Contoh barang-barang yang disalurkan oleh CV. Berkat Abadi sebagai berikut yaitu kantong plastik, sendok makan plastik, gelas plastik, sedotan, plastik es, plastik sampah, kertas nasi, piring kertas dan karet gelang.

Dari seluruh rangkaian kegiatan yang ada dalam perusahaan, operasional merupakan bagian yang sangat

penting karena mempengaruhi kualitas dan eksistensi suatu perusahaan. Mengutip dari jurnal yang berjudul “*Interagency collaboration – an administrative and operational assessment of the Metro-LEC approach*” menyatakan bahwa *Metropolitan Law Enforcement Council* (Metro-LEC), yang terdiri dari 42 lembaga penegak hukum yang saling berkolaborasi dari segi operasional, sehingga menghasilkan lingkungan sosial yang efektif yang berdampak positif terhadap operasional perusahaannya. Perusahaan sebaiknya mampu menciptakan dan menjalankan fungsi operasional dengan baik dalam perusahaannya sehingga tidak terjadi stagnasi atau bahkan penurunan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Selama 22 tahun berdiri CV. Berkat Abadi belum pernah melakukan analisis operasional usahanya, sehingga perusahaan mengalami beberapa kendala-kendala dalam aktifitas operasional, salah satunya yaitu SDM yang kurang berkompetensi pada bidangnya sehingga mempengaruhi fungsi operasional lainnya bekerja tidak maksimal dan efisien, dari keuangan penagihan pembayaran kepada konsumen tidak berjalan lancar dan menjadi kendala bagi perusahaan. Melalui penelitian ini dapat dilakukan analisis fungsi operasional pada CV. Berkat Abadi untuk mengetahui kekurangan yang terdapat pada fungsi operasional sehingga dapat menjadi masukan dan solusi bagi perusahaan agar dapat mencapai tujuan dengan maksimal dan berkembang dari yang sekarang. Dengan demikian peneliti tertarik untuk melakukan pengamatan terkait dengan fungsi operasional yang dijalankan CV. Berkat Abadi selama ini apakah sudah optimal dan efisien bagi perusahaan. Karena itu judul dari penelitian ini adalah “Analisis Fungsi Operasional Pada CV. Berkat Abadi di Balikpapan”.

1. Rumusan Masalah

Bagaimana fungsi operasional yang dijalankan oleh CV. Berkat Abadi? Bagaimana mengatasi masalah operasional yang terjadi pada CV. Berkat.

II. METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan penulis adalah bersifat penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif memiliki definisi sebagai berikut penelitian yang mengumpulkan data untuk menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian (Kuncoro, 2003). Penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah

dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Meleong, 2007).

2. Manajemen Operasional

Manajemen operasional adalah serangkaian aktifitas di dalam perusahaan yang mengatur kegiatan operasional pembuatan, pengawasan barang atau jasa, serta sumber daya manusia secara sistematis, teratur dan efisien sehingga menciptakan dan memberikan nilai tambah kepada perusahaan guna mencapai tujuan dalam perusahaan.

3. Fungsi-fungsi Operasional

Di dalam manajemen operasional tentu terdapat fungsi yang berkaitan erat satu sama lain. Fungsi-fungsi operasional dibagi menjadi empat yaitu:

1. Fungsi Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan hal yang paling penting didalam perusahaan. Karena merupakan dasar pelaksanaan proses manajemen yang berkaitan dengan analisis pekerjaan, evaluasi pekerjaan, pengadaan, pengembangan, kompensasi, promosi, dan pemutusan hubungan kerja guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Fungsi operasional dalam sumber daya manusia dibagi menjadi lima yaitu:

- a. Fungsi pengadaan : penarikan karyawan, seleksi, penempatan, orientasi, dan induksi untuk mendapatkan karyawan sesuai kebutuhan.
- b. Fungsi pengembangan : pendidikan dan pelatihan karyawan.
- c. Fungsi kompensasi : pemberian balas jasa sesuai prestasi dan tanggung jawab karyawan.
- d. Fungsi pemeliharaan : program keselamatan dan kesehatan kerja (K3).

2. Fungsi keuangan

Manajemen keuangan adalah seluruh aktifitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan dana. Manajemen keuangan berfungsi untuk memutuskan tersedianya modal, pengembalian modal, dan risiko yang diambil oleh perusahaan.

3. Fungsi Sistem Informasi

Sistem informasi berkaitan dengan perencanaan, pengembangan, manajemen, dan penggunaan alat-alat teknologi informasi untuk membantu orang melakukan semua tugas yang berhubungan dengan pengolahan informasi dan manajemen. Sistem informasi organisasi dapat dilakukan dalam dua cara, yaitu:

- a. *Insourcing*: mengoptimalkan karyawan dalam perusahaan untuk dipekerjakan di luar perusahaan berdasarkan kompetensi dan minat karyawan itu sendiri dan difasilitasi oleh perusahaannya.
- b. *Outsourcing*: penyediaan tenaga ahli yang profesional di bidang teknologi informasi untuk mendukung dan memberikan solusi, mempersingkat waktu siklus pengiriman dan mengurangi biaya secara signifikan guna meningkatkan kinerja perusahaan.

4. Fungsi Pemasaran

Pemasaran berkaitan dengan menyelidiki dan mengetahui kebutuhan konsumen, kemudian merencanakan sebuah produk yang akan memenuhi kebutuhan tersebut lalu

memutuskan cara terbaik untuk menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk tersebut.

4. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data merupakan faktor terpenting dalam pertimbangan penentuan metode pengumpulan data, jenis dan sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data Sekunder

5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik yang digunakan penulis adalah wawancara. Menurut Sugiyono (2011), wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dengan wawancara peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemuka melalui observasi. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara semiterstruktur. Menurut Sugiyono (2011), tujuan dari jenis wawancara ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka dimana pihak yang diajak wawancara dapat diminta pendapat dan ide-idenya.

6. Teknik Penentuan Narasumber

Teknik yang digunakan dalam menentukan informan pada penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data berdasarkan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalkan orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan (Sugiyono, 2011). Untuk membantu proses penelitian ini maka, pemilihan narasumber dengan pertimbangan tertentu adalah yang memiliki pengetahuan mengenai informasi yang dibutuhkan yaitu Ribka Melly sebagai Direktur CV. Berkat Abadi, Zulkarnaen sebagai Wakil Direktur dan Manajer Keuangan CV. Berkat Abadi, Ester Wiranata sebagai Manajer Operasional CV. Berkat Abadi.

7. Teknik Analisa Data

Menurut Sugiyono (2011), analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Tahap-tahap untuk menganalisis data adalah sebagai berikut (Meleong, 2011). Menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, reduksi data, kategorisasi.

8. Uji Validitas

Untuk menguji data dalam penelitian ini, dapat dilakukan triangulasi data. Triangulasi dilakukan setelah penelitian disimpulkan dan dirumuskan berbagai temuannya. Triangulasi adalah penggabungan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data, sekaligus bermanfaat untuk menguji kredibilitas atau keabsahan data (Sugiyono,

2011). Dalam penelitian ini, peneliti menguji keabsahan data dengan metode triangulasi sumber, yaitu peneliti mengumpulkan data dan menguji keabsahan data dengan teknik yang sama terhadap sumber yang berbeda-beda.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Fungsi Sumber Daya Manusia

CV. Berkat Abadi melakukan perekrutan karyawan melalui surat-surat lamaran yang dikirimkan ke perusahaan atau melalui kenalan, lalu calon karyawan diseleksi melalui proses wawancara. Karyawan yang baru ditempatkan sesuai bidang yang dibutuhkan perusahaan, serta berdasarkan kemampuan dan pengalaman kerja mereka. Setelah itu karyawan yang baru akan dibimbing dan diarahkan oleh karyawan senior mengenai tugas dan tanggung jawab yang harus dikerjakan di CV. Berkat Abadi. Pendampingan yang diberikan kurang lebih satu sampai dua bulan atau hingga karyawan baru menguasai apa yang mereka kerjakan. Namun perusahaan tidak memiliki program khusus atau pelatihan formal kepada karyawan yang sudah lama bekerja. Untuk menunjang kebutuhan karyawan perusahaan juga memberikan fasilitas-fasilitas berupa Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Ketenagakerjaan (BPJS), asuransi jiwa khususnya untuk sales karena resiko di perjalanan, serta uang pensiun. Meskipun demikian perusahaan mengalami kendala pada bagian sumber daya manusia contohnya *salesman* tidak memiliki inisiatif untuk memberikan perhatian lebih kepada konsumen, mereka juga tidak mau mengambil resiko untuk menjual barang lain yang kurang diminati konsumen dan tidak berusaha mencapai target maksimal akibatnya perusahaan mengalami kesulitan dalam memasarkan produk-produk yang baru. Selain itu *salesman* kurang menguasai produk yang mereka jual sehingga konsumen tidak yakin untuk membeli ataupun mencoba barang yang baru, selain itu *salesman*. Hal yang sama terjadi pada karyawan yang ada di gudang, berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara oleh pemilik bahwa karyawan seringkali malas bekerja jika sedang tidak diawasi sehingga menyebabkan kelalaian dalam menjalankan tugasnya. Contohnya tidak ada inisiatif dan malas dalam menyusun dan merapikan barang dengan teratur. Hal ini terjadi karena karyawan terlalu nyaman dengan apa yang mereka kerjakan dan tidak adanya hukuman bagi karyawan yang malas bekerja.

Menurut penulis hal ini terjadi karena karyawan kurang tegas kepada karyawan dan memberikan banyak toleransi jika karyawan melakukan kesalahan. Pemimpin seharusnya bertindak secara profesional di tempat kerja, pemimpin harus memperlakukan karyawan dengan tegas dan disiplin, namun tidak kaku dan bersifat otoriter. Pengembangan bagi karyawan adalah hal yang penting untuk meningkatkan kepercayaan diri dan motivasi karyawan dalam bekerja. Dengan keahlian karyawan yang meningkat maka perusahaan juga dapat mengurangi dan mencegah resiko yang mungkin dialami perusahaan. Solusinya pemimpin perlu memberikan pujian dan motivasi kepada karyawan agar semangat dan inisiatif dalam bekerja, dan karyawan terpacu untuk memberikan yang terbaik bagi perusahaan. pemimpin sebaiknya memberikan

pengembangan kepada karyawan untuk meningkatkan kemampuan dan kepercayaan diri dalam mengerjakan tugas-tugasnya. Serta memberikan disiplin agar karyawan dapat mematuhi peraturan dengan baik.

2. Analisis Fungsi Keuangan

Perusahaan tidak memiliki kendala pada saat melakukan pinjaman namun ada resiko-resiko yang akan dihadapi oleh perusahaan saat melakukan pinjaman di bank yaitu bunga bank. Kemudian setelah perusahaan menjalankan usaha dan memperoleh keuntungan maka keuntungan yang diperoleh digunakan untuk membayar angsuran di bank setiap bulannya. Keuntungan tersebut juga digunakan untuk membangun gudang untuk penyimpanan barang, membayar beban-beban operasional. Konsumen diberikan hak untuk memilih apakah ingin membayar lunas yaitu membayar dengan satu kali pembayaran atau membayar dengan cicilan. Dalam proses penagihan pembayaran, perusahaan sering mengalami kendala saat melakukan penagihan pembayaran kepada konsumen. Dalam membayar konsumen sering menunda-nunda pembayaran dan ada juga konsumen yang tidak mau membayar sama sekali. Untuk mengatasi hal ini perusahaan berusaha melakukan upaya-upaya seperti mengingatkan batas pembayaran kepada konsumen, melakukan penagihan dengan mendatangi toko konsumen, dan menunjukkan kepada konsumen bukti nota yang sudah jatuh tempo. Berdasarkan hasil wawancara hal ini menyebabkan pembayaran tidak lancar dan aktifitas keuangan terganggu. Tidak dapat dipungkiri bahwa perusahaan belum memiliki sistem penagihan yang tegas. Upaya yang dilakukan perusahaan selama ini seperti mengingatkan konsumen, dan mendatangi toko konsumen adalah tindakan yang kurang efisien karena menghabiskan waktu dan harus menagih dengan sistem *door to door*. Seharusnya perusahaan harus bersikap tegas kepada konsumen dan membuat peraturan pembayaran bagi konsumen. Perusahaan dapat menetapkan ketentuan-ketentuan berupa kesepakatan yang tidak boleh dilanggar konsumen dan memberikan *penalty* jika konsumen telat membayar. Perusahaan juga dapat memberikan *reward* berupa parcel, bonus, atau layanan lainnya bagi konsumen yang melakukan pembayaran dengan baik dalam jangka waktu yang ditentukan. Sehingga dengan adanya sistem *penalty* dan *rewards* yang diberikan perusahaan, sistem penagihan menjadi lebih efisien.

3. Analisis Fungsi Sistem Informasi

Alat teknologi yang digunakan oleh perusahaan untuk bertukar informasi bermacam-macam yaitu telepon, komputer, internet dan *fax email*. Menurut hasil wawancara ada beberapa kendala yang dihadapi oleh perusahaan dalam kegiatan operasional terkait sistem informasi. Kendala-kendala yang dihadapi perusahaan yaitu sulit untuk memberikan informasi mengenai persediaan barang yang akurat karena perusahaan tidak dapat membuat pembukuan atau catatan stok barang. Hal ini menghambat aktifitas perusahaan, salah satu contohnya ketika konsumen memesan barang dan pesanan telah dibuat, ternyata stok atau persediaan barang kosong. Dampak yang kedua adalah kurangnya tempat untuk persediaan barang, hal ini

disebabkan karena tingginya kebutuhan konsumen seperti saat Hari Raya Lebaran, maka perusahaan harus menyediakan stok barang yang lebih banyak. Akhirnya terjadi *overload* di bagian gudang yaitu kapasitas barang lebih besar dari tempat yang tersedia dan menyebabkan penumpukan barang yang tidak tertata rapi. Menurut hasil wawancara hal ini menyulitkan perusahaan karena aktifitas perusahaan menjadi tidak efisien, dibutuhkan waktu tambahan untuk menyusun stok barang dengan rapi dan benar sesuai pada tempatnya.

Penulis berpendapat bahwa *overload* yang terjadi di gudang bukan hanya disebabkan oleh kurangnya tempat untuk menampung stok barang, tetapi juga disebabkan karena perusahaan tidak memiliki data yang akurat mengenai stok atau persediaan barang yang harus dimiliki oleh perusahaan. Hal itu menyebabkan perusahaan tidak dapat melakukan *forecasting* atau memperkirakan jumlah barang yang harus stok, karena itu perusahaan perlu memiliki sistem pencatatan stok barang di gudang. Selama ini perusahaan melakukan penyajian informasi stok barang hanya dengan mencatat manual dan tidak menggunakan program khusus yang secara otomatis dapat menyajikan data stok barang secara akurat sesuai persediaan yang ada di gudang, hal ini dirasa kurang efisien karena masih banyak stok yang berantakan bahkan perusahaan tidak dapat melakukan *forecasting* untuk mengetahui berapa banyak barang yang harus distok dan dijual. Maka dari itu perusahaan butuh melakukan *insourcing* atau *outsourcing* untuk menciptakan sistem pencatatan stok barang bagi perusahaan, dan karyawan perusahaan di *training* agar dapat menjalankan program tersebut. Dengan demikian perusahaan dapat membuat keputusan yang tepat, mengurangi biaya dan mempersingkat waktu dalam aktifitas operasional. Setelah itu perusahaan perlu mengevaluasi apakah tindakan *outsourcing* yang dilakukan dapat mengurangi kendala-kendala yang ada di perusahaan. Namun perusahaan seharusnya membenahi sistem pengiriman barang sehingga menjadi teratur dan rapi misalnya dengan menggunakan program komputer yang dapat mengatur dan menyajikan data secara otomatis dalam penjadwalan pengiriman barang. Dengan adanya sistem yang demikian maka akan mengurangi miss komunikasi atau salah paham dalam bertukar informasi.

4. Analisis Fungsi Pemasaran

Perusahaan mengetahui kebutuhan konsumen melalui survei yang dilakukan di lapangan dan menanyakan langsung kepada konsumen melalui *sales* perusahaan. Di dalam perusahaan *salesman* memiliki peran untuk memasarkan dan menjual barang kepada konsumen. Konsumen akan memesan barang melalui *salesman*, kemudian *salesman* akan mencatat dan akan menginformasikan pemesanan barang ke gudang setelah itu karyawan administrasi akan membuat nota pemesanan barang. Kemudian karyawan bagian gudang akan mengecek dan menyiapkan barang-barang pesanan untuk dikirim kepada konsumen keesokan harinya menggunakan mobil truk/*pick up* sesuai dengan jadwal pengiriman dari perusahaan. Setelah barang tiba maka konsumen akan

menandatangani nota bukti penerimaan barang dari perusahaan.

Promosi yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik konsumen yaitu perusahaan memberikan diskon atau bonus barang dengan jumlah pembelian tertentu, meyakinkan konsumen bahwa barang yang dijual perusahaan memiliki kualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, dan memberikan fasilitas dan layanan yang terbaik. Dalam melakukan penjualan perusahaan biasanya menetapkan harga barang berdasarkan harga barang yang diperoleh dari pabrik, dan harga pasar. Perusahaan mendapatkan konsumen dengan cara menugaskan *sales-sales* untuk memperkenalkan dan menawarkan barang ke toko-toko, pasar, mini market, perusahaan katering, dan *home industry*.

Menurut penulis kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan sudah efisien karena perusahaan memberikan diskon atau bonus barang agar konsumen tertarik untuk membeli namun cara yang dilakukan perusahaan untuk menawarkan dan mempromosikan barang kepada konsumen dirasa kurang efektif jika hanya mengandalkan *salesman* di perusahaan. Hal ini dikarenakan masih sering terjadi kendala dimana *salesman* tidak dapat menjual produk baru yang ada ke pasar sehingga semua penjualan perusahaan hanya bergantung kepada keahlian *salesman* dalam memasarkan barang saja. Padahal banyak sarana media pemasaran yang dapat digunakan perusahaan untuk memasarkan produk barunya seperti melalui iklan atau sosial media, di zaman yang modern ini penjualan secara *online* merupakan peluang besar bagi para pebisnis untuk mengembangkan usaha. Selain media *online*, perusahaan dapat juga menawarkan produk baru kepada konsumen dengan cara memberikan produk tersebut sebagai hadiah jika melakukan pembelian dalam jumlah tertentu sehingga produk baru tersebut dapat diterima oleh pasar lama-kelamaan. Sehingga diharapkan perusahaan tidak mengalami kendala dalam memasarkan produk baru.

III. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian fungsi operasional pada CV. Berkat Abadi, penulis telah membuat beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Dari sisi fungsi sumber daya manusia perusahaan baik karena memberikan Program Keselamatan dan Kesehatan Kerja (3K), kompensasi dan reward kepada karyawan. Namun dinilai kurang efisien karena kinerja SDM kurang maksimal, karyawan tidak memiliki inisiatif, dan malas bekerja. Selain itu perusahaan tidak melakukan pengembangan pada karyawan.
2. Dari sisi fungsi keuangan perusahaan memiliki sistem yang baik dalam mengelola dan mengalokasikan dana perusahaan namun perusahaan tidak memiliki sistem penagihan yang efektif sehingga perusahaan mengalami beberapa kerugian seperti konsumen telat membayar atau tidak membayar sama sekali.
3. Dari sisi fungsi sistem informasi, perusahaan selama ini tidak memiliki sistem dan program

khusus untuk menginput dan menyajikan informasi jadwal pengiriman barang dan informasi stok barang sehingga terjadi miss komunikasi dan perusahaan tidak dapat memberikan informasi yang akurat mengenai stok barang. Hal ini menyebabkan kinerja perusahaan kurang efisien karena tidak dapat memperkirakan volume barang yang harus dipesan sehingga terjadi *overload* stok barang di gudang.

4. Dari sisi fungsi pemasaran perusahaan selama ini perusahaan memberikan diskon atau bonus barang dengan jumlah pembelian tertentu, meyakinkan konsumen bahwa barang yang dijual perusahaan memiliki kualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, dan memberikan fasilitas dan layanan yang terbaik namun cara yang dilakukan perusahaan untuk menawarkan dan memasarkan barang kepada konsumen dirasa kurang efektif jika hanya mengandalkan *salesman* di perusahaan.

Saran

Saran dari penulis untuk mengembangkan dan meningkatkan fungsi operasional perusahaan, yaitu :

1. Perusahaan sebaiknya memfasilitasi karyawan yang ada untuk mengikuti pelatihan karyawan dari luar perusahaan agar kinerja karyawan meningkat, memberikan pujian dan motivasi agar karyawan semangat bekerja, serta memberikan disiplin agar karyawan tidak malas bekerja.
2. Perusahaan harus bersikap tegas kepada konsumen terkait pembayaran dengan membuat peraturan pembayaran serta *penalty* yang diberikan jika terjadi telat bayar, sebagai tambahan perusahaan dapat memberikan *rewards* kepada konsumen yang melakukan pembayaran tepat waktu.
3. Perusahaan dapat menggunakan *insourcing* maupun *outsourcing* sehingga perusahaan dapat memiliki program untuk menginput dan mengatur informasi stok barang dan jadwal pengiriman barang, dan karyawan perusahaan di *training* agar dapat menjalankan program tersebut. Dengan demikian perusahaan dapat membuat keputusan yang tepat, mengurangi biaya dan mempersingkat waktu dalam aktifitas operasional.
4. Perusahaan dapat menggunakan sarana media pemasaran seperti melalui iklan atau sosial media, dan membuat perencanaan dalam memasarkan barang. Di zaman yang modern ini penjualan secara *online* merupakan peluang besar bagi para pebisnis untuk mengembangkan usaha. Selain media *online*, perusahaan dapat juga menawarkan produk baru kepada konsumen dengan cara memberikan produk tersebut sebagai hadiah jika melakukan pembelian dalam jumlah tertentu sehingga produk baru tersebut dapat diterima oleh pasar.

DAFTAR PUSTAKA

Bambang Riyanto, (2001). *Dasar-dasar pembelian perusahaan*. Yogyakarta :

BPFE.

Ebert, R.J., & Griffin, R.W. (2011). *Business essentials* (5th ed). New Jersey:

Pearson Prentice Hall.

Moleong, L.J. (2011). *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Kuncoro, Mudrajad. (2003). *Metode riset untuk ekonomi bisnis*. Jakarta : Erlangga.

Schroeder, R.G. (2008). *Operations management* (4th). New York: McGraw-Hill International dition.

Sugiyono. (2011). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.