

## BAB II

### KEADAAN UMUM TEMPAT PRAKTEK KERJA

#### Sejarah Berdirinya Tempat Praktek Kerja

Konveksi Celana Bandung adalah usaha *online* yang berdiri pada tahun 2017, walaupun tidak menjalankan usaha konveksi melainkan usaha *dropship* (membeli barang dari konveksi lalu di simpan sebagai stok), Lutfi Latif sebagai pemilik usaha meyakini bahwa nama tersebut dapat lebih memikat pelanggannya untuk membeli barang. Lutfi Latif terlahir sebagai anak dari keluarga yang sederhana ibu yang berprofesi sebagai buruh pabrik serta sang ayah sebagai *freelance*, dan memiliki satu adik perempuan. Dikarenakan dia tidak ingin memberi beban kepada kedua orang tuanya untuk melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi, dia berinisiatif untuk memulai sebuah usaha dan dia tertarik dengan usaha milik saudaranya yang sudah maju pada saat itu, berawal dari ketertarikannya dia meminta sang ibu untuk menghubungi saudaranya agar dapat mengajaknya di dalam usaha tersebut, bermodalkan sejumlah uang yang diperoleh dari tabungan ibunya, dengan meminta izin dia memberanikan diri untuk memulai usaha, nasib baik tidak berpihak kepadanya usaha yang di impikan tidak berjalan dengan lancar dikarenakan kurangnya peminat, barang yang dijual memiliki kualitas yang amat kurang baik, merasa dirugikan akhirnya Lutfi menghentikan usahanya tersebut, dan memilih untuk rehat terlebih dahulu, pengalaman yang buruk tersebut sempat memberikan dampak yang besar terhadapnya.

Sampailah berita ini kepada saudaranya yang lain, merasa iba terhadap Lutfi dikarenakan kerugian yang cukup besar, diajaklah Lutfi pada usaha yang di tekuninya yaitu berjualan celana *tactical* melalui toko *online*, Lutfi yang sempat menolak dikarenakan usaha *online* pada tahun 2017 belum ramai peminatnya. Dikarenakan tidak ada alternatif pilihan lain akhirnya dia menyanggupi ajakan tersebut, dan dimulailah usaha *online* tersebut dengan modal yang tidak terlalu banyak, ditekuninya usaha tersebut dengan berbagai masalah yang menghampiri, dimulai dari kurangnya stok persediaan, pelanggan yang tidak membayar barang, telatnya respon pada saat pelanggan memberi pesan dikarenakan sibuk akan menghadapi Ujian Nasional SMA, berkat adanya masalah yang dia alami akhirnya Lutfi belajar untuk memperbaiki keadaan. Sampai saat ini usaha milik Lutfi telah berkembang dengan total pendapatan yang cukup besar bagi seusianya.

Keadaan Organisasi

### **2.1.1. Struktur Organisasi**

Setiap perusahaan berskala besar maupun kecil pasti mengharapkan agar tujuannya tercapai dengan baik. Peranan stuktur organisasi dalam suatu usaha tidak dapat dianggap remeh, maksud dibuatnya struktur organisasi adalah untuk memudahkan segala kegiatan yang dijalani dalam aktifitas kerja sehari-hari agar lebih menjadi efektif dan efisien. Struktur organisasi mencerminkan garis wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian.



**Gambar 2.1**

**Struktur Organisasi Konveksi Celana Bandung**

Sumber : Data diolah sendiri

Struktur organisasi yang ada pada Konveksi Celana Bandung memiliki struktur yang berskala kecil karena pemilik merangkap sebagai karyawan, pemilik juga turun langsung dalam melaksanakan usahanya seperti menerima pesanan yang ada, bertanggung jawab terhadap audit stok barang masuk dan keluar serta menjadi bagian keuangan yang memperhitungkan untung ruginya pada usaha yang di jalannya.

Pegawai yang ada pada Konveksi Celana Bandung memiliki tugas dan tanggung jawab seperti melakukan pengecekan barang apakah ada barang yang cacat produksi atau tidak, serta membantu proses *packing* barang yang di pesan konsumen dan juga melakukan pengiriman kepada pihak ekspedisi untuk konsumen yang memesan melalui media *online*.

## Pelaksanaan Manajemen

### 2.1.2. Pengertian Manajemen

- Menurut George R. Terry dalam buku Malayu S.P. Hasibuan (2011:2),

“Manajemen merupakan suatu proses yang khas, yang terdiri atas kegiatan-kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai saran-saran melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya yang lain.”

- Menurut Malayu S.P. Hasibuan (2011:2) sendiri,

“Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber daya lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai satu tujuan.”

### 2.1.3. Fungsi Manajemen

#### 1. *Planning* (Perencanaan)

Planning adalah bagaimana perusahaan merencanakan tujuan yang diinginkan dan menyusun rencana strategi untuk mencapai tujuan tersebut.

Pelaku usaha pasti memiliki perencanaan untuk menjalankan usahanya, baik dari segi biaya yang di keluarkan serta pendapatan yang akan di terima dan juga strategi dalam pemasarannya, hal-hal kecil yang dapat menjadikan usahanya maju pastinya akan di pikirkan matang-matang.

## **2. *Organizing* (Pengorganisasian)**

Aktivitas pengaturan sumber daya manusia dan sumber daya fisik lainnya yang dimiliki oleh perusahaan untuk melaksanakan rencana yang sudah ditetapkan dalam mencapai tujuan utama perusahaan.

Pada Konveksi Celana Bandung struktur yang berskala kecil memudahkan untuk pembagian tugas serta pengawasan yang dilakukan Lutfi sebagai pemilik.

## **3. *Actuating* (Pelaksanaan)**

Semua sumber daya manusia yang ada harus dioptimalkan untuk mencapai visi, misi dan program kerja organisasi. Pelaksanaan kerja harus sejalan dengan rencana kerja yang telah disusun. Kecuali memang ada hal-hal khusus sehingga perlu dilakukan penyesuaian.

Dalam pelaksanaannya sampai saat ini Konveksi Celana Bandung bisa meminimalisir permasalahan yang ada baik internal maupun eksternal, pegawai juga cekatan apabila ada permasalahan sehingga dapat mencari solusi pada saat itu juga. Target yang direncanakan pada awalnya bisa tercapai dengan baik karena adanya kerjasama yang baik antara pemilik dengan karyawan.

#### **4. Controlling (Pengendalian)**

Pengendalian adalah salah satu upaya agar proses pengaturan berbagai kegiatan sesuai standar yang telah dibuat.

Pemilik melakukan pengawasan langsung setiap harinya sehingga dia lebih mudah untuk melihat bagaimana pegawainnya bekerja dan apabila ada kesalahan maka bisa dengan cepat di perbaiki saat itu juga.

##### **2.1.4. Manajemen pemasaran**

Manajemen Pemasaran adalah proses penetapan tujuan – tujuan pemasaran produk bagi suatu organisasi, perencanaan, dan pelaksanaan aktivitas untuk memenuhi tujuan – tujuan tersebut, dan mengukur kemajuan ke arah pencapaiannya.

Pemasaran harus direncanakan dengan menerapkan gagasan – gagasan baru serta teknik komunikasi yang baik dalam memberikan data dan informasi tentang produk yang dipasarkan, agar hasil yang di capai bisa maksimal.

##### **2.1.5. Proses Pemasaran**

Proses Pemasaran merupakan sebuah proses yang dilakukan oleh individu maupun sebuah tim yang bertujuan menginformasikan produk mereka kepada konsumen.

Proses Pemasaran dalam penjualan *online* celana *tactical* dilakukan melalui *marketplace*, Tersedianya *marketplace*

mempermudah pemasaran berbagai barang dengan pengeluaran biaya yang tidak banyak.

Dalam proses pemasaran di *marketplace*, penjual hanya perlu menampilkan :

- a. Gambar produk;
- b. Warna Produk yang tersedia;
- c. Ukuran / Size produk yang tersedia;
- d. Harga produk sesuai warna dan ukuran.

Berikut contoh produk celana *tactical* yang dijual oleh Konveksi Celana Bandung di berbagai *marketplace* :



**Gambar 2.2**

**Model Celana *Tactical***

Sumber : Konveksi Celana Bandung

### 2.1.6. Sumber Daya

Pemanfaatan sumber daya harus dimaksimalkan sesuai dengan fasilitas-fasilitas yang ada serta mengacu pada standar operasional yang sudah ditetapkan.

Alat bantu di pergunakan untuk mempermudah proses kerja dan pengiriman barang. Dengan adanya alat bantu tenaga manusia yang pemakaiannya terbatas menjadi lebih efektif. Adapun alat bantu yang dipergunakan untuk menunjang proses kerja.

#### 1. Alat kerja

**Tabel 2.1**  
**Macam – macam alat kerja**

NO	KETERANGAN	KUANTITAS
1.	Plastik Bening	Sesuai kebutuhan
2.	Plastik Abu	Sesuai kebutuhan
3.	Solasi Ban	Sesuai kebutuhan
4.	<i>Laptop</i>	1
5.	<i>Printer</i>	1
6.	Kertas HVS	Sesuai kebutuhan
7.	Mesin Jahit	1
8.	Benang	1

Sumber : Konveksi Celana Bandung

Keterangan : Terdapat kuantitas yang tidak bisa diprediksi jumlahnya dikarenakan pembelian yang disesuaikan dengan kebutuhan pada saat itu.



## 2. Alat Transportasi

**Tabel 2.2**  
**Tranportasi kerja**

NO	KETERANGAN	KUANTITAS
1.	Kendaraan roda dua	1

Sumber : Konveksi Celana Bandung

### Kegiatan Usaha

*Dropshipper* adalah bisnis yang relatif minim modal dan bisa di lakukan oleh siapapun, sistem penjualannya pun lebih mudah karena Lutfi sebagai pemilik Konveksi Celana Bandung tidak memproduksi secara langsung barang yang dia jual melainkan dia mengambil dari pihak lain.

Pada awal kegiatan usaha yang di lakukan Lutfi belum terlihat keuntungan yang signifikan dan belum terjadi balik modal awal sehingga dia memutar otak agar usahanya ini di minati oleh masyarakat. Setelah melewati masa-masa sulit di tahun 2017 usaha yang dijalannya mulai membuahkan hasil hingga sekarang usahanya semakin maju namun adanya pandemi saat ini menyebabkan tersendatnya penjualan *online* celana *tactical*.

### Keadaan Lingkungan Kerja

Faktor penunjang semangatnya dalam bekerja adalah faktor lingkungan, baik lingkungan dalam perusahaan maupun luar perusahaan. Kedua faktor tersebut memberikan hal penting dalam kinerja suatu usaha.

Berikut beberapa perkembangan lingkungan kerja penjualan *online* celana *tactical* :

## 1. Dalam kegiatan usaha



**Gambar 2.3**

### **Keadaan Lingkungan Kerja**

Sumber : Konveksi Celana Bandung

#### **a. Tata ruang kerja**

Saat ini tempat kerja Konveksi Celana Bandung menggunakan ruangan ukuran 4m x 3m, diruangan tersebut segala proses kerja terjadi dimuali dari persediaan barang dagang, pemeriksaan barang yang dipesan oleh konsumen, pencetakan alamat tujuan, pengemasan barang dagang, pengecekan barang cacat sampai dengan perbaikan barang apa bila diperlukan.

### **b. Kebersihan lingkungan kerja**

Kurang bersih serta kurang rapinya keadaan ruang kerja yang diakibatkan dari menumpuknya celana di segala penjuru ruangan, mengakibatkan terganggunya kenyamanan proses kerja.

### **c. Hubungan sosial kerja**

Menumbuhkan interaksi social antara pemilik usaha dengan pekerja untuk menciptakan suasana kerja yang harmonis sehingga proses kerja lebih efektif dan efisien.

## **2. Luar kegiatan usaha**

Usaha *online* tidak luput dari pengiriman jarak jauh, maka terjalinnya hubungan yang baik dengan badan ekspedisi yang ada di sekitaran, hal ini mengakibatkan keuntungan bagi pemilik usaha, karena diberikannya pelayanan yang lebih baik di bandingkan pengguna ekspedisi yang lainnya.

IKOPIN