

BAB III

LAPORAN PENELITIAN

A. Profil PT Indokom Citra Persada

PT. Indokom Citra Persada merupakan perusahaan yang bergerak pada bisnis pemasokan, yang berkantoran di jalan Ir. Sutami Km. 9 Bandar Lampung. Perusahaan ini mendistribusikan biji kopi secara khusus kepada distributor asing, serta mendistribusikan kopinya ke perusahaan lokal yaitu seperti perusahaan Indocafe.

PT. Indokom Citra Persada saat ini sedang berusaha untuk memperluas daerah pemasarannya, agar dapat bersaing dengan para pesaingnya yaitu dengan mengaplikasikan website dan menerapkan *e-marketing* di dalam websitenya, agar para distributor dan pembeli dapat mengetahui informasi perusahaan tersebut. Manfaat dari website yang berkualitas dan penerapan *e-marketing* di dalam website dapat mempengaruhi kepuasan konsumen mengenai hal kecepatan dan kemudahan dalam mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Kekeringan yang melanda Brasil salah satu negara produsen kopi dunia telah mempengaruhi harga kopi dan akan terus mendorong kenaikan harga di pasar global. Asosiasi Eksportir dan Industri Kopi Indonesia (AEKI) memprediksi tren kenaikan harga akan berlanjut hingga enam bulan ke depan yaitu dimulai dari bulan Januari hingga Juni tahun 2016.

Saimi Saleh, Presiden Direktur PT Indokom Citra Persada mengatakan, fluktuasi harga kopi sangat dipengaruhi oleh hasil panen di negara produsen kopi dunia. Selain itu kondisi ekonomi global seperti adanya perlambatan ekonomi di Eropa dan Amerika juga turut berpengaruh terhadap permintaan kopi.¹

Adapun PT Indokom Citra Persada memiliki beberapa kantor yaitu :

1. Kantor Pusat

Jln Ir Sutami Km. 9 Bandar Lampung 35122 Tlp. 0721 3503313

2. Kantor Cabang Surabaya

Jln Industri Km. 2.5 Buduran Sidoharjo Jawa Timur 61252 Tlp. 031
89451402

3. Kantor Cabang Medan

Jln Paya Bakung No 108 Dusun III Serba Jadi Kecamatan Deli Serdang
Sumatera Utara 20351

B. Struktur Organisasi Perusahaan

Penyusunan struktur dalam perusahaan sangat penting dilakukan guna mempermudah pelaksanaan tugas-tugas yang dibebankan. Struktur organisasi adalah suatu cara, sistem pembagian tugas, pendelegasian wewenang, pembatasan tugas-tugas dan tanggung jawab serta penetapan hubungan antara unsur-unsur organisasi dalam mencapai tujuan tertentu dengan cara yang paling efektif.

Kerjasama yang baik dan koordinasi yang baik dalam organisasi sangat penting untuk menciptakan kesatuan tindak usaha atau harmonisasi dari berbagai

¹ Diakses melalui www.idokomcoffee.co.id tanggal 2 April 2016

fungsi yang berbeda untuk dapat menciptakan dan mencapai tujuan tertentu. Struktur organisasi yang dipergunakan oleh PT Indokom Citra Persada mengacu pada tipe organisasi garis lurus di mana terdapat satu kesatuan pimpinan dan perintah dan kekuasaan mengalir dari direktur ke kepala bagian dan seterusnya kepada karyawan-karyawan di bawahnya.

Bentuk struktur organisasi ini, pemimpin berhubungan langsung dengan karyawan serta mengambil keputusan atau tindakan dengan cepat dan bawahan bertanggung jawab langsung pada pimpinan. Struktur organisasi juga menggambarkan deskripsi kerja tiap bagian dalam suatu organisasi. Dengan demikian struktur organisasi memuat fungsi-fungsi dari setiap bagian organisasi.

Adapun tiap-tiap bagian mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :²

1. Direktur

Tugas utama adalah memimpin dan mengelola perusahaan. Dalam prakteknya, ia merumuskan kebijaksanaan umum perusahaan yang berkenan dengan fungsi-fungsi primer seperti produksi, pemasaran dan keuangan, kemudian kebijakan umum tersebut dituangkan menjadi kebijaksanaan yang lebih spesifik oleh masing-masing bagian yang ada dalam perusahaan.

² Wawancara dengan bapak Rico Damona Usman, selaku Wakil Direktur PT Indokom Citra Persada pada tanggal 1 Juli 2016 di PT Indokom Citra Persada

2. Wakil Direktur

Tugas dari wakil direktur adalah memonitoring seluruh kegiatan yang ada di perusahaan lalu melaporkan hasil dari kegiatan tersebut kepada direktur. Apabila direktur tidak ada di tempat wakil bertugas menggantikan seluruh kegiatan direktur di perusahaan tersebut.

3. Bagian keuangan

Bagian keuangan bertugas melaksanakan pembukuan atas usaha perusahaan menurut organisasi. Adapun tugas dari bagian keuangan antara lain menyusun anggaran perusahaan, bekerja sama dengan pimpinan, menjamin pembuatan laporan evaluasi keuangan sesuai dengan jadwal dan memberikan saran atas langkah-langkah yang diambil dalam bidang keuangan perusahaan.

4. Bagian Personalia

Tugas dari bagian ini adalah mengawasi dan mengatur seluruh kegiatan karyawan di PT Indokom Citra Persada, menilai bagaimana produktivitas karyawan dan mengedukasikan kepada karyawan apa saja yang menjadi hak dan kewajiban karyawan tersebut di perusahaan

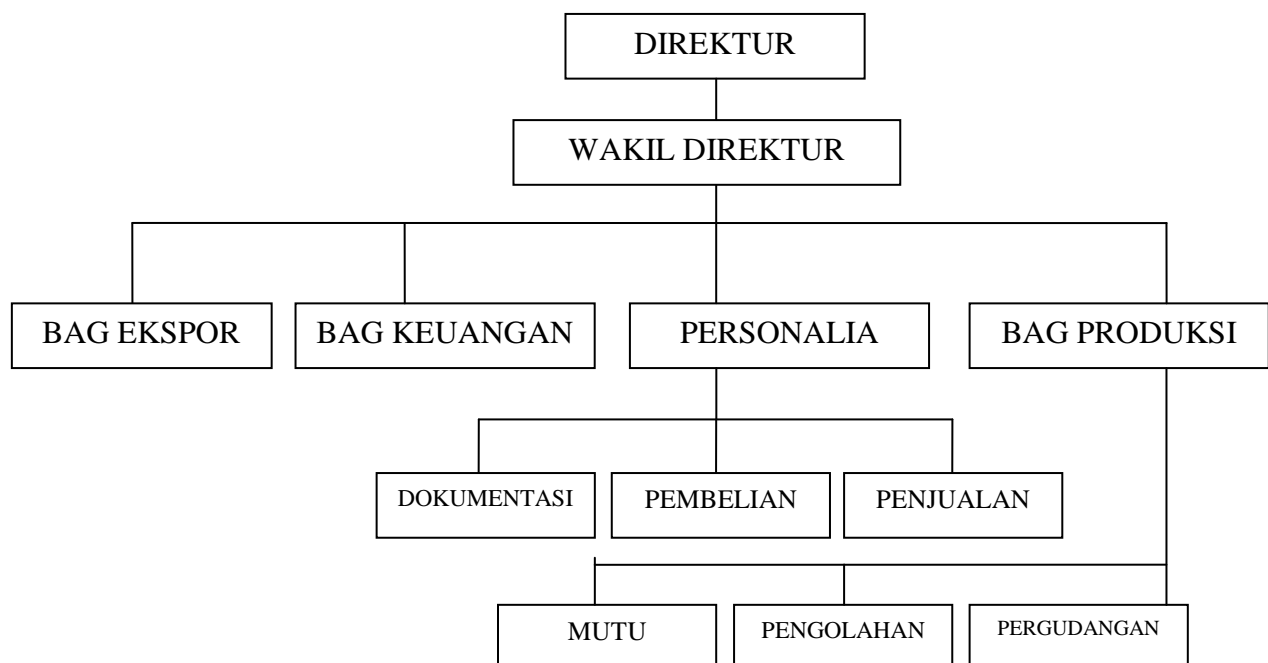
5. Bagian Ekspor

Tugas utama dari bagian ekspor di PT Indokom Citra Persada yaitu memonitoring perkembangan kopi yang ada di luar negeri sekaligus meninjau harga kopi di pasar komoditi internasional. Menjaga hubungan baik dengan para agen ataupun buyer yang ada di luar negeri.

6. Bagian produksi

Bagian produksi bertanggung jawab atas berlangsungnya proses produksi yang dibantu oleh seksi pengolahan yang bertugas mengawasi proses produksi, seksi pengendalian mutu bertugas untuk menentukan komposisi bahan-bahan dengan berbagai standar kualitas yang disebut dengan pengelompokan mutu dan juga bertugas menentukan mutu berdasarkan klasifikasi ekspor dan permintaan konsumen atau berdasarkan penentuan *grade*. Bagian produksi juga dibantu oleh seksi gudang yang bertugas dan bertanggung jawab atas pengadaan dan penyimpanan barang ke tempat yang lebih aman dan melakukan pengiriman barang atas persetujuan atasannya.

Gambar 1. Struktur Organisasi PT Indokom Citra Persada³



³ Wawancara dengan bapak Tri Antoni, selaku Kabag Personalia PT Indokom Citra Persada pada tanggal 1 Juli 2016 di PT Indokom Citra Persada

C. Sistem Produksi dan Pemasaran di PT Indokom Citra Persada

PT Indokom Citra Persada adalah perusahaan yang bergerak di bidang eksportir kopi biji khususnya kopi biji jenis robusta, dengan daerah pemasaran ke berbagai negara di dunia terutama di Amerika Utara, Eropa Barat, Asia Timur dan Australia. Total ekspor kopi ke negara-negara tersebut pada tahun 2015 sebanyak kurang lebih 12.000 ton biji kopi.

1. Proses Produksi

Biji kopi yang layak ekspor di PT Indokom Citra Persada ditentukan dengan berbagai ketentuan sebagai berikut :⁴

- a. Kadar air maksimal 13%
- b. Kadar kotoran berupa ranting, batu, gumpalan tanah dan benda-benda asing lainnya maksimum 0.5%
- c. Bebas dari serangga hidup
- d. Bebas dari biji yang berbau busuk dan bulukan/pecah-pecah

Bahan baku yang utama dalam memproduksi biji-biji kopi ini adalah biji kopi dan sebagai bahan pembantu yang digunakan adalah goni dan benang jahit, listrik untuk menggerakkan electromotor dan dynamo, solar sebagai bahan bakar, sarana sortasi maksimal.

Dengan penentuan skor dapat dihitung nilai cacat barang hasil produksi dengan menjumlahkan seluruh hasil perkalian setiap barang cacat dengan skor masing-masing. Penentuan tingkat mutu barang dilakukan dengan menyesuaikan

⁴ Wawancara dengan bapak Sugiri, selaku Kabag Produksi PT Indokom Citra Persada pada tanggal 1 Juli 2016 di PT Indokom Citra Persada

hasil perhitungan dengan tabel grading barang jadi. Biji-biji kopi dihasilkan PT Indokom Citra Persada diklasifikasikan sebagai berikut :

Tabel 1. Nilai Cacat Barang

No	Keadaan Barang Jadi	Nilai Cacat
1	Biji hitam	1.00
2	Biji hitam sebagian	0.50
3	Biji hitam pecah	0.50
4	Biji hitam gelondong	1.00
5	Biji coklat	0.25
6	Kulit kopi ukuran besar	1.00
7	Kulit kopi ukuran sedang	0.50
8	Kulit kopi ukuran kecil	0.20
9	Biji berkulit tanduk	0.50
10	Kulit tanduk ukuran besar	0.50
11	Kulit tanduk ukuran sedang	0.20
12	Kulit tanduk ukuran kecil	0.10
13	Biji pecah	0.20
14	Biji muda	0.20
15	Biji berlubang 1	0.10
16	Biji berlubang lebih dari satu	0.20
17	Biji bertutul-tutul	0.10
18	Tanah, batu ukuran besar	5.00
19	Tanah, batu ukuran sedang	2.00
20	Tanah, batu ukuran kecil	1.00

Sumber : PT Indokom Citra Persada 2016 (Data diolah)

Tabel 2. Kualifikasi Mutu Hasil Produksi PT Indokom Citra Persada.

No	Mutu Kopi	Nilai Cacat/300g
1	Grade 1	1 sd 11
2	Grade 2	12 sd 25
3	Grade 3	26 sd 44
4	Grade 4a	45 sd 60
5	Grade 4b	61 sd 80
6	Grade 5	81 sd 150
7	Grade 6	151 sd 225

Sumber : PT Indokom Citra Persada 2016 (Data diolah)

PT Indokom Citra Persada menggolongkan mutu kopi hasil produksi berdasarkan diameter biji, yang dapat dilihat pada tabel 3.

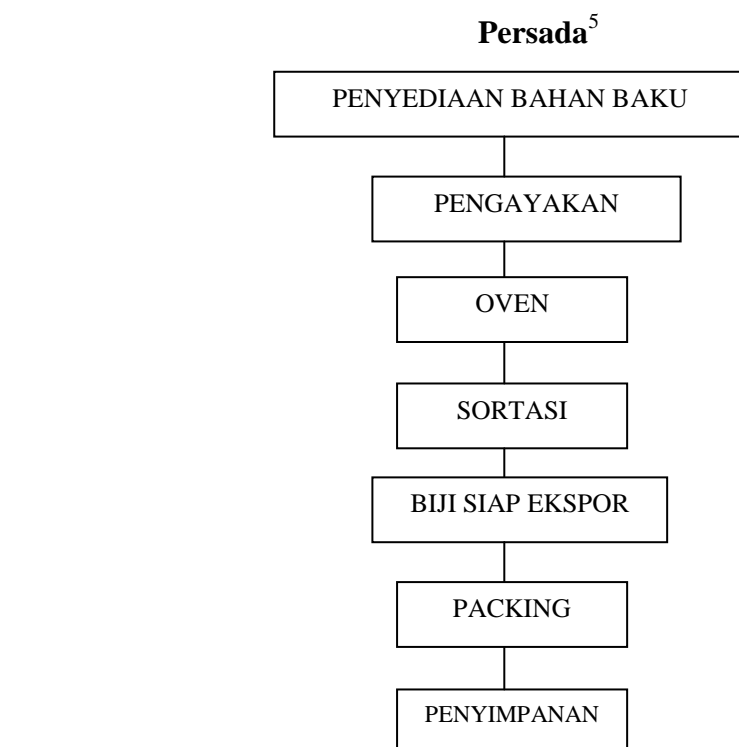
Tabel 3. Kualifikasi Hasil Produksi Berdasarkan Diameter

No	Diameter biji kopi	Total biji/100g	Tingkatan mutu
1	7.5 – 8 mm (SPECK)	400-450	Grade 1-3
2	5.5 – 6.5 mm (Medium)	950-1000	Grade 1-5
3	8.5 mm (Gigante)	390-4000	Grade 1
4	7-8.5 mm (AP Marly)	500-550	Grade 1-2

Sumber : PT Indokom Citra Persada 2016 (Data diolah)

Proses pengolahan produksi di PT Indokom Citra Persada mempunyai tahapan-tahapan, dimulai dari penyediaan bahan baku sehingga bisa disimpan untuk di ekspor keluar negeri.

Gambar 2. Proses Pengolahan Produk Kopi Pada PT Indokom Citra



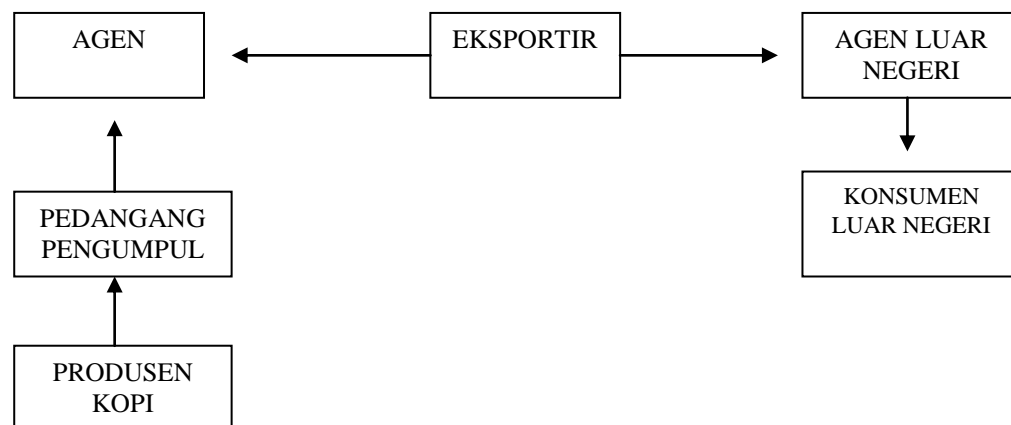
⁵ Wawancara dengan bapak Sugiri, selaku Kepala Produksi PT Indokom Citra Persada pada tanggal 1 Juli 2016 di PT Indokom Citra Persada

Kopi yang dipasarkan keluar negeri haruslah memenuhi beberapa kriteria standarisasi mutu antara lain dengan sistem *defected* (nilai cacat). Nilai cacat yang dimaksud adalah bebas dari serangga hidup, bebas dari biji berbau busuk, berbau kapang dan bulukan. Setiap biji dinilai menurut nilai cacat yang telah ditetapkan sehingga untuk setiap kualitas yang akan diekspor ke luar negeri harus sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dengan kontrak penjualan pihak pembelinya.

2. Saluran Distribusi

Perusahaan dalam memperlancar kegiatan arus barang dari produsen ke konsumen menggunakan saluran distribusi yang tepat guna. Bermula dari pembelian bahan baku yang berasal dari agen, di mana kopi biji robusta asalan tersebut belum diolah hingga kepada eksportir hingga menjadi kopi biji kualitas ekspor yang siap dikirim ke luar negeri. Kopi yang telah siap dikirimkan kepada pembeli di negara lain menggunakan sarana transportasi kapal laut dari berbagai pelabuhan laut utama di Indonesia.

Gambar 3. Saluran Distribusi PT Indokom Citra Persada⁶



⁶ Wawancara dengan bapak Rico Damona Usman, selaku Wakil Direktur PT Indokom Citra Persada pada tanggal 1 Juli 2016 di PT Indokom Citra Persada

3. Harga

Kebijaksanaan penetapan harga baik pembelian lokal maupun ekspor memerlukan masukan yang diperlukan antara lain :⁷

- a. Diperlukan fakta informasi pasar yang akurat, artinya situasi dan kondisi pasar, jumlah produksi, aktivitas saingan, jumlah barang yang akan diekspor, *supply* yang masuk dari sentra produksi dan tingkat pembelian saingan dibanding dengan harga terjadi di luar negeri. Kesemuanya diolah dalam satu pertimbangan komersil yang kemudian baru diputuskan untuk melakukan pembelian pada tingkat harga yang diramalkan akan memberikan proyeksi keuntungan yang baik.
- b. Penentuan harga penjualan perusahaan di luar negeri terutama berorientasi pada situasi perkembangan harga lokal sebagai salah satu faktor pelengkap. Walaupun di suatu saat harga luar negeri lebih rendah atau lebih tinggi dibanding dengan perkembangan harga lokal, tetapi harus didukung oleh faktor-faktor pasar sebagai berikut:
 - 1) *Overseas market information*, yang diperoleh secara rutin baik dari terminal kopi internasional di New York atau dari analisa agent pembeli di luar negeri, broker dan representative perusahaan asing yang ada di Indonesia.
 - 2) Analisis pasar sebab-sebab kenaikan dan penurunan harga luar negeri, sebelum diambil suatu kesimpulan *sell* atau *buy*, maka

⁷ Wawancara dengan bapak Rico Damona Usman, selaku Wakil Direktur PT Indokom Citra Persada pada tanggal 2 Agustus 2016 di PT Indokom Citra Persada

diperlukan fakta analisis seperti faktor pendukung kenaikan atau penurunan harga luar negeri apakah disebabkan spekulasi, bencana alam, politik dan juga *real market price* di mana moneter negara setempat yang memberikan pengaruh terhadap nilai tukar setempat memberikan dampak terhadap pasar apakah bisa naik atau turun harga tersebut.

Faktor yang mempengaruhi naik turunnya harga kopi di PT Indokom Citra Persada yaitu :

a. Volume ekspor kopi

Secara umum kendala pokok dalam peningkatan ekspor adalah Pertama kendala dari sisi permintaan atau ekspor (eksternal) yaitu permintaan hasil-hasil pertanian yang bersifat tidak menentu, dan elastisitas pendapatan atas permintaan yang relatif rendah. Kedua, kendala dari sisi penawaran (internal) yang paling penting adalah kekakuan struktur sistem produksi di negara produsen hasil pertanian tersebut.

b. Harga Kopi Dunia dan dalam Negeri

Dalam kegiatan perdagangan internasional (ekspor dan impor) ada beberapa faktor yang harus mendapatkan perhatian. Salah satunya adalah harga dari barang yang akan diperdagangkan karena harga akan menentukan besar kecilnya jumlah barang yang akan diperdagangkan. Teori permintaan menerangkan makin rendah harga suatu barang, maka makin banyak permintaan terhadap

barang tersebut, sebaliknya makin tinggi harga suatu barang makin rendah permintaan terhadap barang tersebut.

c. Pendapatan perkapita

Pendapatan perkapita dari negara tujuan ekspor dengan ekspor komoditi ke negara tersebut memiliki hubungan yang positif dimana jika pendapatan perkapita mengalami kenaikan maka masyarakat akan menambah jumlah konsumsinya.

d. Kurs Mata Uang

Kurs nominal (*nominal exchange rate*) adalah harga relatif dari mata uang dua negara. Untuk menerangkan hal ini akan diperhatikan kurs mata uang Rupiah Indonesia dan dolar Amerika Serikat.

4. Promosi

Promosi adalah salah satu kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan omzet penjualan dengan jalan memberitahukan, mempengaruhi, membujuk konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung agar pembeli bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

Promosi yang dilakukan oleh PT Indokom Citra Persada biasanya dengan mengikut sertakan sample atau contoh produk perusahaan pada pameran yang diadakan oleh Asosiasi Eksportir Kopi Indonesia (AEKI) di dalam ataupun di luar negeri, dan juga menggunakan internet dalam promosinya.

D. Kebijakan Harga Perusahaan

PT Indokom Citra Persada untuk memperoleh harga jual yang maksimum, maka perusahaan menetapkan dengan menggunakan strategi pemasaran yang efektif, ditambah dengan nilai tambah yang sudah dimiliki perusahaan yang selama ini selalu menjaga mutu dari produk perusahaan, ketepatan jadwal pengapalan hingga sampai di tangan pembeli.

Metode penetapan harga yang dilaksanakan perusahaan meliputi :⁸

1. Sistem Penjualan

Perusahaan dalam memasarkan produk menggunakan sistem penjualan kontrak, di mana sebelum mengadakan perjanjian penjualan perusahaan terlebih dahulu mengirimkan contoh atau *sample* dari produk yang ditawarkan ataupun jenis mutu produk yang diminta atau diminati oleh pembeli. Di samping mengirimkan langsung kepada pembeli, perusahaan juga sesekali menawarkan kepada perwakilan pembeli yang ada di Indonesia.

Kontrak penjualan diajukan apabila telah terjadi kesepakatan antara pembeli dengan perusahaan yang di dalamnya terdapat kesepakatan yang meliputi jenis produk atau mutu yang diminta, jumlah produk yang dikirim, jadwal pengiriman atau pengapalan dan sistem yang diminta.

⁸ Wawancara dengan bapak Nova Rionaldy, selaku Bagian analis harga pasar PT Indokom Citra Persada, tanggal 2 Agustus 2016 di PT Indokom Citra Persada

2. Metode Penetapan Harga

PT Indokom Citra Persada dalam menetapkan harga penjualan menggunakan patokan pada harga yang terdapat di pasar komoditi kopi internasional yang berada di New York. Setelah diketahui berapakah tingkat harga yang terjadi maka biasanya perusahaan membuat kontrak penjualan kepada para pembeli dari luar negeri tersebut. Selain itu, meskipun tingkat harga yang terdapat pada pasar komoditi internasional tersebut menjadi patokan, tetapi perusahaan juga memperoleh harga yang lebih tinggi daripada harga pasar.

Hal ini disebabkan perusahaan telah lama bermitra atau memiliki hubungan dagang yang baik dengan pihak pembeli, atau perusahaan menawarkan produk biji kopi tersebut dalam mutu yang lebih baik dari yang biasa ditawarkan. Hal ini terjadi karena perusahaan menyadari betapa pentingnya membina hubungan yang baik dan berkelanjutan terhadap para *buyer* ataupun pembeli tersebut di samping untuk tetap menjaga hubungan baik dengan para pedagang pengumpul atau pedagang lokal atau pemasok bahan baku sendiri.

Perusahaan, selain berpatokan pada harga pasar internasional tersebut, dalam menetapkan harga beli atau harga jual penjualan juga mempertimbangkan unsur biaya dan laba yang ingin diperoleh. Hal ini dapat dilihat dari penentuan harga pembelian bahan baku di mana perusahaan memperolehnya dari para pedagang atau pedagang lokal yang menawarkan kopi biji robusta tersebut.

Keadaan dari bahan baku yaitu berupa kopi biji robusta tersebut mempengaruhi tingkat harga yang ditawarkan oleh perusahaan kepada para pedagang atau pengumpul lokal. Hal ini penting karena keadaan dari biji kopi robusta tersebut mempengaruhi beberapa persen kopi biji yang dihasilkan yang sesuai dengan mutu yang diminta oleh pembeli. Maka dari itu Perusahaan dapat menentukan tingkat laba dari keadaan atau kualitas standar biji kopi robusta ini.

Berdasarkan dari keterangan di atas dapat dikatakan bahwa penentuan harga beli dari pedagang lokal atau agen selain berdasarkan kepada tingkat laba yang diperoleh, tetapi juga terhadap bahan baku yaitu kopi biji robusta tersebut dan juga menjadi perhitungan perusahaan dalam menentukan harga beli pada pedagang lokal atau agen tersebut ialah seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk kopi biji siap ekspor tersebut hingga sampai ke tangan konsumen yang membelinya.

Adapun harga ditetapkan oleh PT Indokom Citra Persada setelah menghitung biaya yang harus dikeluarkan seperti biaya produksi, biaya operasional pengiriman dan biaya gaji karyawan. Setelah dihitung semua biaya yang telah dikeluarkan kemudian perusahaan menawarkan kepada agen atau pembeli di dalam maupun di luar negeri.