

BAB II

GAMBARAN UMUM DISTRO KOFFIN

A. Tentang *Distro* Koffin

Distro Koffin merupakan salah satu *distribution outlet* atau *distribution store* yang menyediakan produk-produk fashion dan menerima titipan dari berbagai macam merek *clothing company* lokal yang memproduksi sendiri produknya yang tidak jauh dari karakter *psychobilly* dan *rockabilly*. Hal ini dilakukan Koffin karena mengingat banyaknya *distro* yang ada di Yogyakarta. Di sini mau tidak mau Koffin harus mempunyai caranya sendiri agar produknya bisa diterima di pasaran khususnya di Yogyakarta. Adapun produk yang dihasilkan adalah berbagai macam produk-produk fashion anak muda dan dewasa. Adapun beberapa visi misi dari *distro* Koffin adalah :

1. Visi : Menjadi sebuah perusahaan *distro* yang maju dan kreatif dalam mengeluarkan setiap desain dan barangnya.
2. Misi :
 - a. Menjual produk yang berbeda tidak pasaran, berkualitas dan bermutu tinggi.
 - b. Mengusung konsep desain *psychobilly* dan *rockabilly*-nya.
 - c. Bersinergi dengan *distro* dan *clothing company* lain untuk menekan biaya operasional dan promosi.
 - d. Membuka lapangan pekerjaan dan mensejahterakan pengusaha, karyawan dan membantu fakir miskin.

1. Gambaran Maraknya *Distro* Di Yogyakarta

Maraknya *distro* yang sudah merebah di Yogyakarta dari yang kecil hingga yang besar menjadikan masyarakat khususnya anak muda menjadi bebas untuk memilih produk yang diinginkan. Persaingan yang begitu ketat dan jumlah *distro* yang begitu banyak dari *distro* yang bisa dikatakan sudah cukup lama dan besar seperti Slackers, Sippirilli Monster, Mailbox, Starcross, Nichers dan masih banyak lagi, begitu juga dengan *distro* yang belum terlalu lama bermunculan seperti Rustler, Troy, Aka Movement, termasuk Koffin menjadikan persaingan semakin kompetitif dengan kekreatifannya masing-masing, dari sini juga konsumen mempunyai kebebasan dalam memilih dan menilai produk mana yang benar-benar layak dan bagus. Sippirilli Monster dengan desain monster cartoonnya, Rustler dan A.K.A Movement yang genjar dengan Hardcore nya, Slackers yang identik dengan anak skater dan anak punk melodic yang saat ini juga memperluas lagi dengan sentuhan Hardcore-nya yaitu kearah band Motor Head. Alasan inilah yang menjadikan Koffin berani untuk memutuskan mengambil jalan strategi *positioning* dengan karakter desain *psychobilly* dan *rockabilly* mengingat tuntutan konsumen yang semakin hari semakin cerdas. (Ferry Ismawan selaku *marketing* Koffin, hasil wawancara 14 Februari 2012).

2. Sejarah Dan Profil Perusahaan

Distro Koffin berdiri tanggal 13 Februari 2010 dengan pendirinya adalah Inggo Wijaya yang berkedudukan di jalan Flamboyan Ct-x-12 Yogyakarta. Koffin terinspirasi dari ide kreatif pendirinya yang ingin membuat produk-produk fashion khususnya produk-produk *Distro (distribution outlet)* sendiri (*independent*) karena pada dasarnya beliau merupakan orang yang sangat peduli dengan musik dan *fashion* yang tidak jauh dari music itu sendiri, karena itulah beliau ingin menyalurkan ide-idenya melalui usaha dibidang *clothing line*, meskipun tantangannya sudah banyak sekali usaha-usaha yang sama-sama bergerak dibidang *fashion*. Pada awal berdirinya, Koffin mencoba menciptakan *brand* pasangan laki-laki dan perempuan dengan sebutan Johny dan Betty. Namun pada saat itu kurang diterima oleh konsumen karena dari segi desain terlalu banyak goresan warna yang terkesan kekanak-kanakan. Hingga akhirnya di tahun 2011 Koffin menemukan karakter pasangan *Ghastly King* dan *Ghastly Queen* yang sangat mewakili dari karakter Koffin. Desain tersebut kemudian diperkenalkan langsung saat *launching* sekaligus perayaan ulang tahun *distro* Koffin yang bertepatan *Thirteen Valentine* tanggal 13 Februari 2011 di Jogja Nasional Museum. *Launching* sekaligus ulang tahun diramaikan dengan pertunjukan musik dari band Suicidal Sinatra yang berasal dari Bali dan band-band yang berasal dari dalam kota Yogyakarta. Acara ini merupakan gebrakan dari Koffin dengan konsep desain *Psychbilly* dan *Rockabilly*-nya.

Keberadaan *distro* Koffin seusai *launching* tersebut mulai diperhitungkan oleh anak muda Yogyakarta dan sekitarnya. Hal ini terbukti dari banyaknya desain-desain yang melebihi target penjualan seperti *brand couple Ghastly King* dan *Ghastly Queen, Koffin Rider, Senyorita Rosa, Psychobilly Missionary*, dan lain-lain. Dengan komitmen, kerja keras dan lebih dari sekedar idealisme yang tinggi, *distro* Koffin menyajikan *artworks* dan desain yang memiliki keunikan tersendiri. Koffin menawarkan sebuah *fashion trend* yang berbeda dimana setiap produk yang diproduksi dikemas dengan konsep yang matang, keberanian, eksklusivitas dan tingkat supernormal yang tinggi.

Dalam perjalanannya pada awal 2012, Koffin bergeser dan berpindah tempat menjadi lebih luas dan lapang dibanding sebelumnya, dikarenakan dalam rangka ekspansi pasar yang lebih luas dan menciptakan komposisi yang elegan dan modern dengan dikhususkan berdesain *psychobilly* dan *rockabilly* tapi tetap memiliki *soul* dan konsep yang kuat.

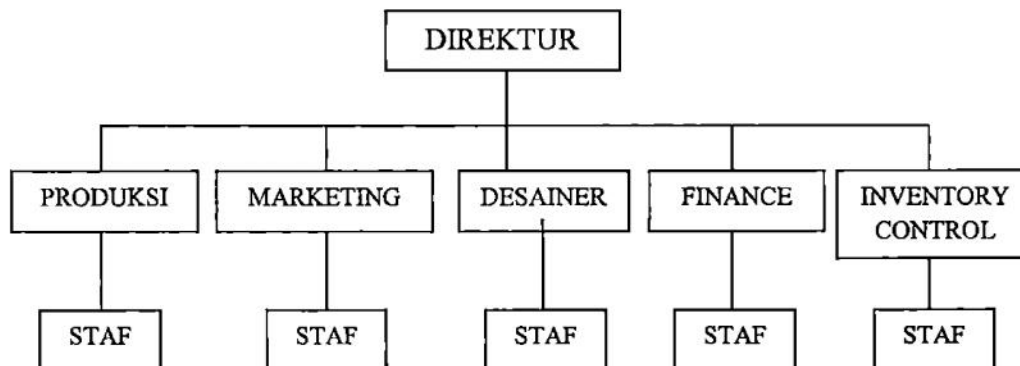
Berbagai jenis produk yang dihasilkan oleh *distro* Koffin yaitu produk-produk fashion yang membidik segmentasi pasar dengan deskripsi : anak muda perkotaan (perempuan/laki-laki), kelas menengah keatas yang dinamis dan mengedepankan kualitas terbaik dan *trend up to date*. Para peminat musik punk, *rockabilly* dan *psychobilly* yang akhir-akhir ini komunitasnya semakin berkembang pesat khususnya di Yogyakarta. Adapun produk-produknya meliputi : T-shirt (kaos), jaket, *shirts*, *bag (tas)*, *poloshirt*, *pants & skirts*, *hat*, *vest*, *denim*, *blazer*, *wallet*, dan aksesoris

fashion yang lain. Semua produk hasil produksi tersebut di pasarkan ke konsumen melalui *online* yang secara langsung bisa tersebar di seluruh Indonesia dan luar negeri serta beberapa tempat di luar kota, seperti Semarang, Bali, dan Tangerang.

3. Struktur Organisasi

Sebuah *distro* dapat berjalan dengan baik jika dalam *distro* tersebut mempunyai struktur organisasi yang berjalan dengan baik diantara bagian bagian tersebut. Struktur organisasi menunjukkan bagaimana kegiatan berjalan sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya. Dapat dilihat pada struktur organisasi Koffin maka diketahui bahwa bentuk struktur organisasi lini atau organisasi garis, dimana bentuk struktur organisasi lini kekuasaan mengalir dari atas ke bawah dan setiap bawahan bertanggung jawab pada setiap atasannya. Adapun struktur organisasi *distro* Koffin adalah sebagai berikut :

STRUKTUR ORGANISASI DISTRO KOFFIN



Gambar 1. Struktur Organisasi Koffin

Dari bagan struktur organisasi di atas dapat diketahui mengenai bagian-bagian apa saja yang terdapat pada *distro* Koffin dan apapun tugas dan wewenang dari masing-masing bagian tersebut adalah :

a. Direktur

Direktur berperan sebagai pemimpin dalam perusahaan yang mempunyai wewenang untuk mengatur jalannya sebuah perusahaan sesuai dengan visi, misi dan tujuan perusahaan secara efektif dan efisien sehingga membawa perusahaan untuk terus hidup dan berkembang dalam dunia usaha sejenis. Memberikan persetujuan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan perusahaan, mengkoordinasikan kebijakan perusahaan ke bagian-bagian yang terdapat dalam perusahaan secara efektif dan efisien, mengevaluasi kegiatan-kegiatan perusahaan dan menentukan kebijakan baru jika dibutuhkan.

b. Bagian Produksi.

Bagian produksi mempunyai wewenang mengatur jalannya proses produksi dalam perusahaan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Bagian produksi mempunyai tugas menjalankan kebijakan produksi dari perusahaan yang harus dicapai dalam periode tertentu, berkoordinasi dengan bagian-bagian lain terutama dengan bagian kreatif desain untuk mengetahui materi-materi yang akan diproduksi, menyerahkan laporan pertanggungjawaban hasil produksi dalam periode tertentu kepada direktur, mengawasi proses produksi agar berjalan secara efektif dan efisien serta meminimalisir terjadinya

kesalahan produksi sesuai dengan kebijakan perusahaan. Bagian produksi membawahi semua tempat produksi baik itu tempat produksi milik perusahaan ataupun tempat produksi yang sifatnya *outsourcing* dengan pihak luar dalam hal produksi yang tidak dimiliki atau tidak mampu disediakan oleh tempat produksi milik perusahaan.

c. Marketing

Bagian marketing mempunyai wewenang untuk mengatur tentang hubungan-hubungan dengan pihak luar atau *eksternal* perusahaan meliputi : *distro (distribution outlet)*, masyarakat, pihak *outsourcing*, investor dan lain-lain. Bagian marketing mempunyai tugas yaitu menjalin hubungan dengan pihak luar perusahaan, mengadakan promosi-promosi untuk mengenalkan nama *brand* dan produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan dalam bentuk atau media apapun seperti contohnya adalah

- 1) Mengikuti pameran-pameran *distro* dan clothing
- 2) Pembuatan *web site*
- 3) *Endorsement* pada *band* dan artis-artis.
- 4) Menjadi sponsor dalam berbagai acara.
- 5) Mengiklankan produk-produk di majalah-majalah nasional.
- 6) Mengadakan quiz berhadiah
- 7) Pembuatan katalog produk
- 8) Pemberian potongan harga atau diskon
- 9) Mengadakan event-event seperti Thirteen Valentine dan lain-lain.

Bagian marketing diharapkan dapat meningkatkan penjualan perusahaan dan titik distribusi perusahaan sehingga dapat memberikan keuntungan pada perusahaan. Bagian marketing mempunyai tanggung jawab ke direktur dan melaporkan hasil kerja bagian marketing setiap satu bulan sekali.

d. Bagian Desainer

Bagian desainer berisi beberapa orang desainer yang bertanggung jawab atas desain yang akan diproduksi perusahaan. Bagian desainer dipimpin oleh manager desainer yang mempunyai wewenang untuk mengatur para staf desainer untuk menentukan desain yang akan diproduksi yang kemudian diserahkan kepada bagian produksi. Bagian desainer ini merupakan tim kreatif yang dimiliki perusahaan untuk menciptakan desain-desain yang *up to date* atau terkini yang berfungsi agar supaya bisa terus bisa memberikan desain produk yang laku dijual yang sesuai dengan segmen pasar dan selera konsumen saat ini. Manager desainer bertanggung jawab atas desain desain yang akan diproduksi, menyerahkan desain produk secara tepat waktu, dan juga melaporkan hasil kerja bagian desainer kepada direktur.

e. Bagian *Finance*

Bagian ini merupakan bagian yang mengatur semua hal mengenai laporan keuangan, laporan arus kas, neraca, perubahan modal dan lain-lain. Bagian *finance* mempunyai wewenang dalam mengatur keuangan perusahaan sesuai dengan perintah direktur. Bagian ini mempunyai

tugas membuat laporan keuangan perusahaan, mencatat segala transaksi yang dilakukan oleh perusahaan, membuat laporan-laporan yang dibutuhkan perusahaan, mengurus ijin-ijin yang berhubungan dengan kantor dan lain-lain. Bagian *finance* mempunyai tanggung jawab kepada direktur untuk masalah keuangan perusahaan.

f. Bagian *Inventory Control*

Segala sesuatu yang mempengaruhi jumlah persediaan yang terdapat di perusahaan guna proses produksi dan proses lalu lintas barang yang tersedia digudang merupakan tanggung jawab dari bagian *inventory control*. Bagian *inventory control* bertugas mencatat jumlah bahan baku yang tersedia di gudang dan menentukan kapan saat untuk menentukan persediaan yang tersedia di gudang yang berguna dalam proses produksi dan juga lalu lintas barang yang berhubungan dengan bagian *inventory control*. Bagian ini bertanggung jawab atas ketersediaan persediaan barang digudang baik yang digunakan dalam proses produksi maupun proses transaksi mengenai lalu lintas barang di gudang, dan juga melaporkan laporan persediaan gudang kepada direktur setiap bulannya.

4. Produk

Produk-produk yang dihasilkan oleh *distro* Koffin meliputi :

- a. *T-shirt*/Kaos harga jual @ Rp.95.000,00(*All size*)
- b. *Jacket* harga jual @ Rp.350.000,00 (*male*)

Rp.135.000,00 (*female*)

- c. *Denim/ celana panjang* harga jual @ Rp. 295.000,00(*unisex*)
- d. *Tas (Bag)* harga jual @ Rp. 300.000,00(*unisex*)
- e. *Polo shirt* harga jual @ Rp. 105.000,00(*unisex*)
- f. *Kemeja* harga jual @ Rp. 250.000,00(*male*)
- g. *Boxer* harga jual @ Rp.85.000,00 (*unisex*)
- h. *Dompot* harga jual @ Rp. 95.000,00 (*all size*)
- i. *Topi* harga jual @ Rp. 150.000,00(*all size*)
- j. *Celana pendek* harga jual @ Rp. 250.000,00(*male*)
- k. *Sandal* harga jual @Rp.65.000,00 (*all size*)

5. Titik Distribusi Barang

Titik distribusi barang memang tidak diseluruh propinsi di Indonesia ada, mengingat sekarang ini jual beli online juga sudah sangat marak, dan disini juga tugas buat Koffin untuk memegang kepercayaan konsumennya.

Adapun beberapa titik distribusinya meliputi :

- a. Koffin semarang
- b. Tangerang : Last hero
- c. Bali : Electrohell, Rumble

B. Data Khusus

1. Kegiatan *Distro* Koffin

Dalam menjalankan usahanya, *distro* Koffin melakukan kegiatan-kegiatan meliputi produksi, distribusi, promosi, pencatatan, pembelian, penjualan dan lain-lain. Semua aktifitas saling berhubungan satu sama lain

sesuai dengan alur proses kegiatan yang terjadi dalam perusahaan. Proses kegiatan pembelian dimulai pada saat perusahaan melakukan pembelian atau order bahan baku yang digunakan dalam proses produksi kepada *supplier* penyedia bahan baku, dalam proses ini bagian-bagian yang terkait adalah bagian produksi, bagian *finance* dan bagian *inventory control*. Perusahaan melakukan pembelian bahan baku berdasarkan jumlah stok bahan baku di gudang, ini berarti bahwa apabila stok bahan baku di gudang sudah menipis maka akan segera melakukan pembelian bahan baku. Kemudian setelah bahan baku untuk proses produksi yang diperlukan oleh bagian produksi sudah di pesan dan kemudian di kirim oleh *supplier* ke perusahaan untuk selanjutnya diterima oleh bagian *inventory control* yang akan mencatat jumlah bahan baku yang akan diproses lebih lanjut secara manual menggunakan kartu persediaan yang kemudian akan dimasukkan ke dalam *microsof excel*, sedangkan pada bagian *finance* mencatat transaksi pembelian bahan baku tersebut dan menyelesaikan segala keperluan yang berhubungan dengan keuangan antara perusahaan dan *supplier*. Proses selanjutnya adalah proses produksi, bagian yang terkait adalah bagian produksi, bagian desainer, bagian *inventory control*. Proses produksi dimulai dari dikeluarkannya bahan baku dari gudang oleh bagian *inventory control* yang kemudian dicatat dalam kartu persediaan, seringnya lalu lintas keluar masuknya bahan baku mengakibatkan seringnya terjadi kesalahan pencatatan jumlah bahan baku yang tersedia. Setelah bahan baku untuk proses produksi sudah dikeluarkan dari gudang menuju ke

tempat produksi kemudian bagian produksi siap untuk memproduksi bahan baku tersebut sesuai dengan desain yang sudah diserahkan oleh bagian desainer kepada bagian produksi. Dalam proses produksi, bahan baku diproduksi sesuai desain dan dikerjakan dengan sebaik-baiknya sesuai dengan prosedur dalam proses produksi untuk meminimalisir kesalahan yang terjadi.

Proses selanjutnya adalah proses penyerahan barang jadi dari tempat produksi ke bagian *inventory control* untuk disortir. Bagian yang terkait adalah bagian produksi, bagian *inventory control* dan bagian *finance*. Setelah barang jadi disortir oleh bagian *inventory control* kemudian barang jadi di pisahkan dengan barang *reject*, barang jadi yang sudah lolos dari proses sortir disiapkan untuk proses penjualan barang. Barang jadi yang siap dijual didata sesuai dengan kebutuhan penjualan tiap *distributor outlet* ataupun *customer* dan kemudian data tersebut di serahkan bagian *finance* untuk selanjutnya di catat dan disimpan sebagai arsip perusahaan dan digunakan dalam pembuatan laporan keuangan perusahaan. Proses selanjutnya adalah proses pengiriman barang ke *customer*. Barang yang sudah siap dijual dan sudah didata untuk selanjutnya dikirim ke *distributor outlet* atau *customer*. Hasil penjualan barang-barang tersebut dicatat oleh bagian *finance* dan kemudian digunakan dalam pembuatan laporan keuangan perusahaan.

2. Dokumen yang terkait dengan sistem persediaan.

Dokumen yang terkait dengan sistem persediaan yang dibuat oleh *distro* Koffin dalam kegiatan operasionalnya. Dokumen tersebut disebabkan oleh adanya hubungan *distro* Koffin dengan *supplier* dan *customer* atau dihasilkan dari manajemen yang akan dijalankan oleh *distro* Koffin. Adapun dokumen yang dibuat meliputi :

a. Berkas list barang

Mencatat daftar barang jadi dengan pengkodean yang ditentukan secara manual sesuai dengan kode barang yang ditentukan sendiri oleh perusahaan. Dalam pengkodean yang dilakukan oleh perusahaan masih belum dituangkan dalam *database* tetapi dalam bentuk data yang dikerjakan dengan menggunakan *Microsoft Excel*.

b. Data rekapitulasi pengiriman barang

Berisi mengenai pengiriman barang ke para *distributor outlet*. Hal yang menjadi fokus pengiriman ini adalah harga keseluruhan barang yang dikirim dan jumlah barang yang dikirim.

c. Data rekapitulasi penjualan

Distro ini menggunakan dua sistem penjualan yaitu penjualan langsung atau beli putus dan konsinasi yang dijadikan satu laporan. Pencatatan laporan menggunakan *Microsoft Excel* dengan memasukkan semua jumlah pendapatan yang diperoleh dari penjualan. Jumlah penjualan yang dikeluarkan dan jumlah pendapatan dari hasil penjualan menjadi fokus dalam hal ini.

d. Laporan keuangan perusahaan

Laporan keuangan dilakukan dalam tempo satu bulan sekali dengan ritme yang tidak berurutan artinya tidak pasti laporan keuangan dikeluarkan setiap bulan. Laporan keuangan dilakukan secara sederhana (tidak mengikuti standar-standar akuntansi yang berlaku), semua pemasukan keuangan meliputi proses penjualan dimasukkan kedalam kolom debet dan setiap pengeluaran (gaji, pembelian, dan lain-lain) dicatat dalam kolom kredit. Kemudian keuntungan dihitung dengan berdasarkan selisih antar debet dan kredit. Berkas laporan keuangan dibuat dalam format *microsoft excel*.