

## BAB III

### GAMBARAN UMUM UMKM Maju Cartridge

#### 3.1. Profil dan Sejarah Perusahaan

UMKM Maju Cartridge berdiri sejak tahun 2006, pendirian usaha ini dilatarbelakangi oleh tingginya kebutuhan konsumen terutama di bidang kantor dan perusahaan akan *toner & cartridge printer* di DKI Jakarta ini. Pak Thamrin sebagai pendiri UMKM Maju Cartridge ini menyayangkan jika potensi daerah yang luar biasa itu tidak dimanfaatkan secara optimal, sehingga Pak Thamrin berinisiatif untuk mengoptimalkan potensi daerah tersebut dengan terjun membuka usaha jual beli tinta kartrid & tonerserta jasa *refill* tinta dan infus printer. *Cartridge* sendiri ialah benda yang menempel pada mesin pencetak laser atau *printer*. Sedangkan *toner* atau tinta bubuk adalah serbuk yang digunakan pada pencetak laser dan mesin fotokopi untuk membentuk cetakan teks dan gambar pada kertas.

Sebelum mendirikan usaha ini Pak Thamrin membuka usaha sebagai pengrajin kaca di Riau pada tahun 2004. Pekerjaan yang mereka lakukan seperti mengolah kaca menjadi barang-barang perlengkapan rumah tangga, kaca patri, dan lain-lain. Namun usaha ini tak berlangsung cukup lama, yakni hanya selang 2 tahun. Ada dua alasan mengapa Pak Thamrin menutup usaha pengrajin kaca hias ini, yaitu problematika peminat pelanggan yang minim di daerah tersebut serta kebutuhan hidup yang meningkat membuat Pak Thamrin harus memutar otak kembali untuk meneruskan usahanya. Oleh karena itu timbul keinginan untuk berkembang, merubah hidup dengan membangun usaha yang lebih menjanjikan. Dengan keinginan itu Pak Thamrin menjual seluruh perlengkapan usaha kacanya

untuk dijadikan modal usaha baru. Setelah modal terkumpul, Pak Thamrin memberanikan diri untuk mengadu nasib di Jakarta dengan membawa seluruh anggota keluarganya, dimana saat itu ia memiliki seorang istri dan empat orang anak.

Pada awal berdirinya, Pak Thamrin selaku pemilik UMKM Maju Cartridge itu tidak menyewa tempat melainkan menjalankan usahanya di rumah pribadi. Dari seorang teknisi printer, Pak Thamrin mendapat informasi tentang teknik mengisi ulang *cartridge printer* dengan tinta, yang tidak lain tidak bukan adalah saudaranya sendiri. Pria kelahiran asal Sumatera ini pun meminta si teknisi tersebut mengajarnya cara mengisi ulang *toner*. Dengan meningkatnya pengetahuan serta skill dalam dunia usaha seputar cartridge toner printer memutuskan Pak Thamrin menyewa tempat usaha di lokasi saat ini dengan harapan bisa menampung lebih banyak produk yang diterimanya di pertengahan tahun 2006 silam.

Seperti halnya usaha-usaha lain yang baru dirintis, terdapat beberapa tantangan pada awal mula terbentuknya UMKM Maju Cartridge.

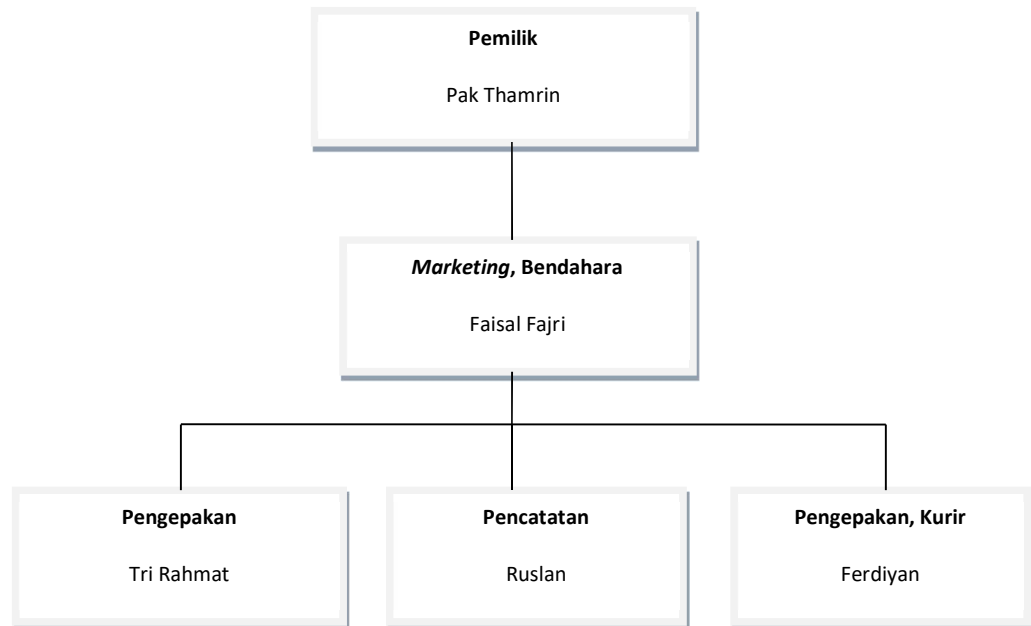
1. Pertama adalah modal. Untuk mendapatkan modal Pak Thamrin harus menjual peralatan bekas usaha kaca tersebut bukan dari pinjaman bank. Dimana saat itu peran social media belum berkembang pesat seperti sekarang yang menjual barang hanya dengan melalui unggahan foto di dalam sebuah aplikasi saja. Melainkan Pak Thamrin menawarkan satu persatu bekas peralatannya tersebut ke sesama pengrajin kaca.
2. Kedua adalah banyak produk seupa disekitar lokasi usaha. Seiring meningkatnya kebutuhan kantor dan lain-lain akan kegunaan dari *toner dan*

*cartridge* ini membuat banyak pula pelaku UMKM lain membuka usaha dalam bidang yang sama. Hal ini menimbulkan peningkatan persaingan produk sejenis sehingga mereka harus menonjolkan kualitas yang mereka punya.

3. Ketiga adalah transportasi. Untuk pesanan yang diterima, pada saat itu Pak Thamrin biasanya mengirimkan barang dagangannya dengan menggunakan taksi atau bajay ke tempat yang dituju. Hal ini menimbulkan pengeluaran biaya transportasi yang saat itu Pak Thamrin rasa cukup berat karena belum mempunyai transportasi sendiri.

Sudah genap 14 tahun pada 2020 semenjak UMKM Maju Cartridge didirikan. Lokasi baru yang strategis dengan daya beli yang tinggi, meningkatkan keuntungan perharinya jauh lebih besar dibanding saat membuka usaha di rumah pribadi atau menjalankan usaha sebagai pengrajin kaca di Riau. Di tahun 2020 ini juga Maju Cartridge membuka cabang baru, tepatnya berlokasi di Matraman Jakarta Pusat. Namun kegiatan operasinya terhambat karena faktor pandemi corona yang membuat cabang baru ini tutup hingga waktu yang ditentukan. Dan untuk memudahkan konsumen dalam pemesanan serta mendapatkan lebih banyak pelanggan, kini Maju Cartridge bisa dipesan melalui website resminya serta dalam aplikasi online shop lain seperti bukalapak, tokopedia, dan shopee. Hal ini menunjukkan bisnis Maju Cartridge yang dirintis oleh Pak Thamrin ini berkembang semakin baik. Hingga kini pak Thamrin mengelola UMKM Maju Cartridge ini dengan dibantu oleh tiga anak laki-lakinya serta satu keponakannya yaitu Faisal, Ferdiyan (Rian), Rahmat, dan keponakannya Ruslan

### 3.2. Struktur Organisasi Perusahaan



*Data diolah dari: UMKM Maju Cartridge*

Pembagian tugas berdasarkan kesepakatan bersama. Bagan diatas merupakan tugas utama masing-masing pemilik sekaligus pengelola Maju Cartridge. Tidak ada yang saling membawahi karena mereka tidak memiliki karyawan.

Fungsi *marketing* dan bendahara bertugas melayani pelanggan, mencari konsumen,serta mengatur pemakaian uang dan pendistribusian keuntungan. Fungsi pengepakan dan kurir bertugas menyiapkan barang untuk dikirimkan kepada pelanggan serta mengirimkan barang tersebut ke pelanggan. Fungsi pencatatan berperan untuk mencatat setiap transaksi pemasukan dalam satu hari operasional. Fungsi pengepakan bertugas untuk menyiapkan barang untuk dikirimkan kepada

pelanggan sesuai dengan pesanan. Tugas lain seperti belanja stok produk, mengecek kelayakan stok produk yang akan dibelanja, membersihkan peralatan setelah digunakan, hingga merapihkan tempat usaha dilakukan secara bersama-sama sebelum jam buka dan setelah tutup usaha atau bergantian jika tugas utama sudah dilakukan.

### 3.3. Bidang Usaha Perusahaan

Maju Cartridge bergerak dibidang usaha ATK (Alat Tulis Kantor). Jasa yang digunakan antara lain jual beli *toner & cartridge printer* baru maupun bekas, jasa *merefill* tinta, dan jasa menginfus printer.

**Tabel 3.1. : Daftar produk yang ditawarkan dan Harga**

No	Nama Barang	Harga Jual
	<b>Merek Canon :</b>	
1	<i>Canon CL 741ink cartridge</i>	Rp250.000
2	<i>Canon 8 Cyan ink cartridge</i>	Rp130.000
3	<i>Canon Pg 740 ink cartridge</i>	Rp180.000
4	<i>Canon 8 magenta ink cartridge</i>	Rp130.000
5	<i>Canon FX-9 Toner Cartridge</i>	Rp850.000
	<b>Merek HP:</b>	
1	<i>HP 05A Black Original Laser Jet Toner Cartridge</i>	Rp950.000
2	<i>HP 126A Black Original Laser Jet Toner Cartridge</i>	Rp690.000

3	<i>HP 126A Black Original Laser Jet TonerCartridge</i>	Rp690.000
4	<i>HP 126A Cyan Original Laser Jet Toner Cartridge</i>	Rp680.000
5	<i>HP 126A Magenta Original Laser Jet Toner Cartridge</i>	Rp640.000
	<b>Merek Epson:</b>	
1	<i>Epson 673 Ink Cartridge</i>	Rp130.000
2	<i>Tinta Epson 664 Botol</i>	Rp80.000

*Data diolah dari: UMKM Maju Cartridge*

Biasanya pelanggan Maju Cartridge selalu menanyakan ketersediaan barang Canon FX-9 Cartridge serta CL 741 Ink Cartridge, dimana ini diyakini Pak Thamrin sebagai *best seller* produk miliknya.

**Gambar 3.1. : Canon FX-9 Toner Cartridge**



*Sumber: www.dutasarana.com*

**Gambar 3.2. : CL 741 Ink Cartridge**



*Sumber: www.tokopedia.com*

#### **3.4. Kebijakan/Prosedur Perusahaan Terkait Bidang Akuntansi**

Dalam transaksi bisnis, Maju Cartridge hanya melakukan pencatatan sistem penerimaan kas dari penjualan tunai. Bukti penerimaan kas berupa kuitansi, kuitansi yang asli diberikan kepada pembeli sebagai bukti pembelian. Sedangkan tembusannya disimpan penjual sebagai bukti penjualan tunai. Alasan entitas tidak mencatat sistem penerimaan kas dari penjualan kredit karena UMKM tidak menerapkan transaksi penjualan kredit. Setiap hasil penjualan perhari akan langsung diserahkan bendahara untuk kemudian dibagi berdasarkan kesepakatan yang sudah ada sebelumnya.

