

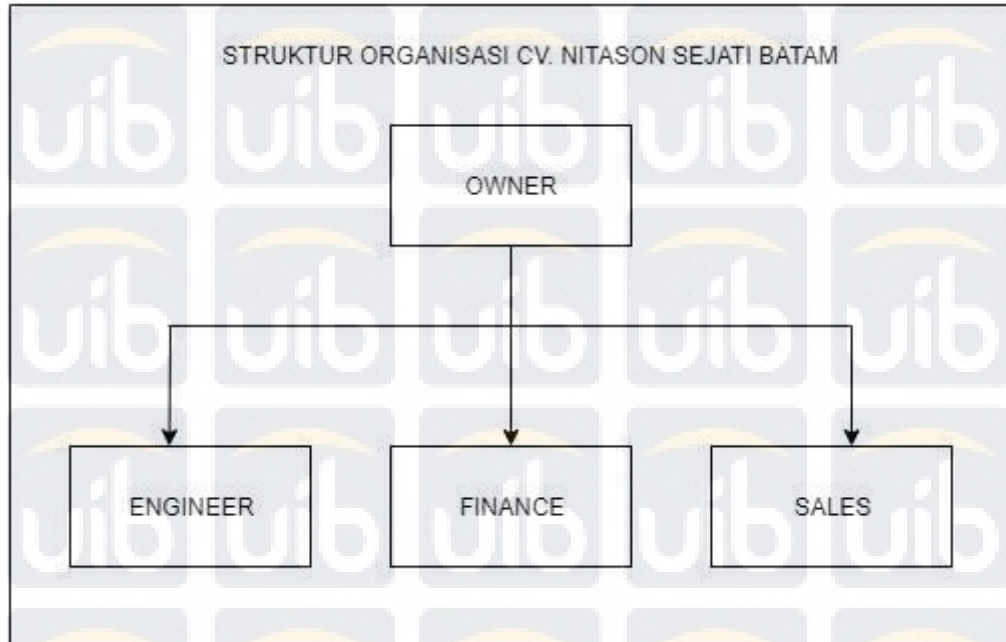
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Identitas Perusahaan

CV. Nitason Sejati Batam merupakan perusahaan yang bergerak di bidang alat bantu pekerjaan yang menawarkan barang dan jasa yang berlokasi di Batam, berdiri pada tahun 2010 dan beralamat Diancenter Blok E no 9. Pemilik usaha berikut ialah bapak Erwin dan nomor telepon 0778-429637. Batam-Indonesia. Kualitas yang dimiliki CV. Nitason Sejati Batam berasal dari Jakarta dan Singapore.

3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi ialah formasi pada perusahaan. Struktur organisasi berguna demi memisahkan fungsi setiap peran kerja dalam perusahaan, memiliki wewenang masing-masing bagian (Ratu & Haryono, 2018). dan hubungan pengorganisasian antar bagian dan sub bagian pada pelaksanaan tugas sendiri. Adanya struktur organisasi dari perusahaan tempat pelaksanaan Kerja Praktek ialah:



Gambar 1 Struktur Organisasi CV. Nitason Sejati Batam

Pada Gambar 1 memberitahukan struktur organisasi dimulai dengan *Owner*,

dipimpin oleh bapak Erwin, yang bertanggung jawab untuk mengelola dan mengawasi seluruh organisasi. *Finance* bapak Benny bertanggung jawab untuk melakukan pembayaran yang dikeluarkan perusahaan. Dan juga membuat laporan tentang pendapatan dan pengeluaran kwitansi kepada pemerintah. *Engineer* oleh bapak Carlos dan bapak Budi yang bertugas memperbaiki atau memasang alat rumah seperti bor, grenda, kompresor, pompa air. *Sales* bapak Ayong yang bertugas melayani pembeli, menawarkan kepada pembeli dan mempromosikannya kepada pembeli.

3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional

Aktivitas dilakukan setiap minggunya dimulai dari hari senin – sabtu dan mulai buka pada jam 8 pagi – 5 sore. Kegiatan yang dilakukan dalam CV. Nitason Sejati Batam ialah pemilik memasok lalu merapikan barang untuk dijual pada

perusahaan lalu teknisi akan mengeluarkan barang-barang yang telah diservis dan lalu akan dipisah untuk setiap barang dan melakukan pengecekan kembali untuk dites barang tersebut lalu penjual akan melakukan pengecekan stok barang secara singkat agar *restock* dapat dilakukan dan juga siap sedia untuk melayani pembeli yang datang ke lokasi dan jikalau keadaan sedang ramai. Maka pemilik akan langsung turun kedalam teknisi untuk membantu perbaikan barang. Dan juga ada jasa pengantaran barang ketempat pembeli dengan menggunakan mobil *pick up*. lalu pembeli pergi kelokasi usaha demi meminta data produk dari pekerja CV. Nitason Sejati Batam. Pelanggan melangsungkan pembayaran langsung ditempat, mereka hanya bisa dalam bentuk tunai. Pelanggan dapat membawa pulang produk segera. CV. Nitason Sejati Batam pun menyediakan layanan untuk menyervis lalu memasang alat-alat rumah seperti bor, grenda, kompresor, lalu pompa air angin. Pemasaran dilaksanakan CV. Nitason Sejati Batam hanyalah sistem pemasaran konvensional, ialah mulut ke mulut.

3.4 Sistem Perusahaan Sedang Berjalan

CV. Nitason Sejati Batam ialah perusahaan yang menjual alat perumahan seperti bor, grenda, *compressor* dan angin pompa air belum mempunyai *company profile* berbentuk video yang digunakan sebagai alat untuk media reklame, dan masih memakai media promosi mulut ke mulut (antar relasi) dan juga papan nama. Untuk sekarang masih dilakukan pembukuan secara manual dan belum pernah menggunakan komputerisasi. Semua Informasi tentang produk diperoleh langsung oleh pelanggan perusahaan. CV. Nitason Sejati Batam sedang memakai metode manual buat mempromosikan barang yang ditawarkan kepada pembeli Sehingga

penyebaran informasi masih kurang tepat. Jika CV. Nitason Sejati Batam memiliki video profil perusahaan akan dapat membantu penyebaran lebih cepat dan tepat. Pembuatan video profil perusahaan bertempat di Diancenter Blok E no.09 Batam.

Video akan berisi tentang informasi produk yang dimiliki, lokasi, servis, *contact*.

Video diterapkan kedalam media sosial *Youtube*.

3.5 Sistem Yang Akan Dirancang

CV. Nitason Sejati Batam masih memakai teknik promosi melalui mulut ke mulut (antar relasi) serta juga papan nama yang membuat perusahaan kesulitan dalam memberikan informasi kepada masyarakat, maka penulis mengusulkan kepada pemilik perusahaan untuk membuat video profil perusahaan yang dapat membantu memperkenalkan perusahaan dengan mudah kepada masyarakat dan bermanfaat dalam membantu perusahaan untuk mempermudah penyampaian informasi. Aspek yang akan mempengaruhi perusahaan adalah masyarakat atau calon pembeli dapat langsung memahami produk dan jasa yang perusahaan tawarkan secara singkat dan jelas dengan cara ini praktis dan mudah tanpa harus mengeluarkan biaya yang besar dikarenakan modal yang diperlukan adalah video dan media sosial. Dengan adanya video profil perusahaan, perusahaan sangat terbantu karena membantu dalam pertumbuhan bisnis perusahaan dan menjadikan alat ampuh dalam pemasaran baik barang dan jasa.