

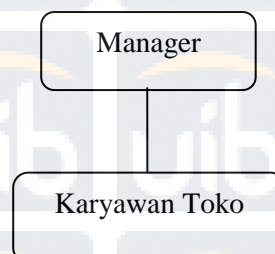
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Identitas Perusahaan

Toko Adore merupakan sebuah usaha yang menjual berbagai jenis produk tas bermerk dengan kualitas premium atau yang lebih akrab disebut sebagai produk KW. Toko Adore ini berada di lantai dasar Blok B12 No.5, Batam City Square (BCS), Batam. Toko Adore didirikan di Batam oleh Ms. Riwe pada tanggal 05 Mei 2017, dengan di latarbelakangi oleh tingkat nilai penjualan yang bagus dari toko tas KW lainnya. Sejauh ini penjualan masih relatif baik dan stabil, omset dapat mencapai 20 juta per bulannya. Toko Adore dikelola langsung oleh pemiliknya yaitu Ms. Riwe dengan dibantu oleh seorang staf toko. Adore menjual berbagai jenis dan merek tas, mulai dari tas branded berkualitas premium, sampai tas casual unisex. Jam operasional dari toko Adore mengikuti jam operasional BCS mall yaitu mulai buka dari jam 10 pagi sampai 9 malam, setiap harinya.

3.2 Struktur Organisasi

Robbins (2013) mendefinisikan struktur organisasi sebagai penentuan bagaimana pekerjaan dibagi dan dikelompokkan secara formal dalam sebuah organisasi untuk mencapai serangkaian tujuan bersama. Berikut adalah struktur organisasi Toko Adore



Gambar 1 Struktur Organisasi Toko Adore Batam.

Sumber: Toko Adore Batam (2018).

Berikut uraian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi Toko Adore:

1. Manager

- a. Bertugas dalam memimpin kegiatan dan operasional perusahaan
- b. Mengembangkan strategi bisnis dan rencana kerja perusahaan
- c. Mengarahkan dan mengawasi semua kegiatan perusahaan.

2. Karyawan Toko

- a. Bertanggung jawab dalam melayani penjualan produk-produk fashion terutama tas kualitas premium ke pelanggan
- b. Mempertahankan hubungan yang baik dengan semua pelanggan
- c. Membuat laporan penjualan harian dan stok barang

3.3 Aktivitas Operasional Perusahaan

Aktivitas utama Toko Adore adalah sebagai penjual berbagai produk fashion impor khususnya produk tas dengan aneka jenis dan merek di Batam. Perusahaan menawarkan dan menjual produk-produk tas kualitas impor kepada pengunjung BCS Mal di Batam. Dalam operasionalnya Toko Adore beroperasi dalam melayani pelanggan dari hari setiap hari mulai jam 10.00 pagi sampai jam 09.00 malam.

Dalam observasi di kerja praktek ini, penulis juga melakukan analisis SWOT. SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Berikut hasil analisis SWOT untuk Toko Adore Batam:

1. Strengths

- a. Lokasi yang strategis dan banyak pengunjung mal
- b. Produk impor dengan kualitas yang bagus

2. Weaknesses

- a. Banyak pesaing yang menjual produk yang hampir sama dalam satu tempat.
- b. Harga sewa kios yang mahal sehingga berpengaruh dengan harga jual produk.

3. Opportunities

- a. Wisatawan local dan masyarakat Batam yang menyukai produk *branded* dengan harga terjangkau.
- b. Wisatawan yang datang dalam grup wisata bisa diarahkan untuk berkunjung ke Toko Adore.

4. Threats

- a. Penjual lain dengan produk yang sama dalam lingkungan sekitar lokasi mal.
- b. Adanya batasan dan hambatan dalam impor produk tas kualitas premium sehingga dapat menyebabkan gangguan pasokan.

3.4 Sistem yang di Gunakan oleh Perusahaan

Dalam sistem promosi pemasaran, perusahaan belum melakukan penerapan sistem promosi yang maksimal untuk menarik lebih banyak pelanggan untuk membeli produk fashion dan tas kualitas impor. Sistem promosi yang

dimaksud disini adalah *promotion mix* atau bauran pemasaran yang terdiri dari beberapa komponen, seperti *advertising*, *sales promotion* dan *personal selling*.

Selama ini penjualan masih dijalankan seperti biasanya tanpa membuat sebuah program promosi yang dapat menarik lebih banyak pelanggan untuk berkunjung ke Toko Adore. Nantinya akan dibuat beberapa program promosi khusus yang diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dan omset perusahaan.