

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **3.1 Identitas Perusahaan**

Awal usaha Kayu Manis Batam didirikan adalah bulan Februari pada tahun 2018. Dan sampai saat ini UMKM berlokasi untuk pengerjaannya ialah dirumah sang pemilik yaitu di Bukit Jodoh Blok 1 No. 61B, Sungai Panas. UMKM Kayu Manis Batam bergerak dibidang Desain Interior dan terfokus kepada *woodcustom*. UMKM Kayu Manis Batam ini sejatinya telah berdiri selama 1 tahun lebih dan baru mulai merintis dan mengembangkan usahanya.

Visi dari Kayu Manis Batam adalah menjadi perusahaan Kontraktor interior terkemuka, prioritas dan terdepan yang mempunyai reputasi dan keunggulan yang komperatif dalam hal kualitas produk dan layanan, dan memiliki misi yaitu menempatkan kepuasan pelanggan sebagai prioritas dan komitmen paling utama, memiliki sumber daya manusia yang kompeten, profesional, berintegritas tinggi serta berorientasi kepada pengembangan berkelanjutan.

#### **3.2 Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi pada hakikatnya adalah suatu cara untuk menata unsur-unsur dalam organisasi dengan sebaik-baiknya, demi mencapai berbagai tujuan yang telah ditetapkan. (Gammahendra, Hamid, & Riza, 2014). Struktur Organisasi juga menunjukan bagaimana cara UMKM Kayu Manis Batam mengelompokan para pekerja agar tujuan dan strategi yang telah diterapkan tercapai dan dapat dijalankan. Struktur organisasi dan tanggung jawab UMKM Kayu Manis Batam adalah sebagai berikut :



Gambar 1 Struktur Organisasi UMKM Kayu Manis Batam, Sumber : Data diolah, 2018

1. *Business Development & Brand*

*Business Development & Brand* bertanggung jawab terhadap segala kegiatan dalam menyusun target dan strategi jangka panjang pada UMKM Kayu Manis Batam, membangun dan menjalin hubungan yang baik dan berkelanjutan dengan pelanggan, mengidentifikasi peluang bisnis yang sedang *trends* saat ini, melakukan negosiasi bisnis, serta memonitor perkembangan pasar yang dilakukan UMKM Kayu Manis Batam.

2. *Operation Manager*

*Operation Manager* bertugas untuk bertanggung jawab atas manajemen tenaga kerja, produktivitas, kontrol kualitas dan keselamatan secara efektif dan efisien sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Seorang manajer operasional harus terlibat dalam mengawasi produksi barang atau penyediaan barang dan juga mengontrol seluruh kegiatan operasional yang dilaksanakan di UMKM Kayu Manis Batam

3. *Marketing*

*Marketing* bertugas untuk memperkenalkan UMKM Kayu Manis Batam kepada masyarakat, melalui produk dan jasa yang ditawarkan dan dibuat oleh

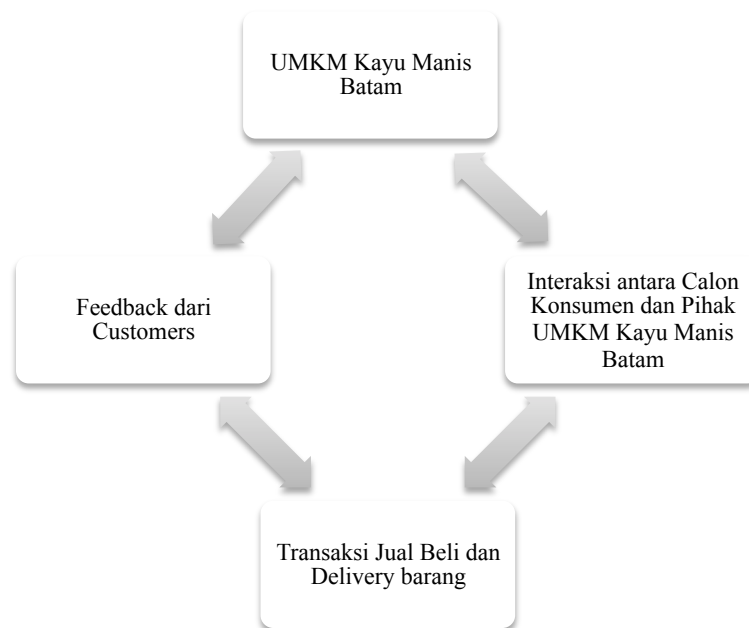
UMKM, juga menghasilkan pendapatan bagi perusahaan dengan cara menjual produk perusahaan tersebut selain itu seorang marketing mengemban tugas dalam menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat serta menjembatani antara perusahaan dengan lingkungan eksternal dan terakhir bertugas untuk menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk dan pelayanan

### 3.3 Kegiatan Operasional Perusahaan

UMKM Kayu Manis Batam menjual dan menawarkan segala hal yang berkaitan dengan *woodcustom*. UMKM Kayu Manis Batam telah menghasilkan produk dan jasa berupa furnitur - furnitur *interior* dan *exterior* untuk perumahan, perkantoran, cafe, *marketing kit*, dekorasi taman, dekorasi pernikahan, dan lain lain.

Kegiatan operasional UMKM Kayu Manis Batam bersifat fleksibel, tidak bisa dipastikan. Hal ini dikarenakan UMKM Kayu Manis Batam belum memiliki *Workshop* sendiri. Dan pengerjaan kegiatan produksi dilakukan masih di lokasi rumah pemilik.

Aktivitas kegiatan operasional dan produksi dijalankan oleh 2 orang, Pertama pemilik UMKM Kayu Manis itu sendiri, Bapak Jumakir dan yang kedua manager operasional yaitu bapak Kasran Sarkawi. Konsumen yang memerlukan informasi suatu produk akan langsung dilayani langsung oleh pemilik UMKM yang merangkap *Business and brand development*.



*Gambar 2 Flowchart Tahapan Kegiatan Operasional pada UMKM. Kayu Manis Batam. Sumber : Data yang diolah (2019)*

### 3.4 Sistem yang Digunakan oleh Perusahaan

UMKM Kayu Manis telah berdiri kurang lebih selama 1 tahun 4 bulan, dan selama itu telah dilakukan kegiatan *marketing* yaitu pemasaran melalui media sosial, dengan dibuatnya halaman atau *fanspage* UMKM Kayu Manis Batam di Facebook dan juga Akun Instagram. Selain itu untuk mendongkrak penjualan adanya bantuan *Word of Mouth* dari para konsumen yang telah melakukan order sebelumnya, atau biasa disebut *repeat order*. Dan sejauh ini kegiatan *marketing* itu dinilai efektif dalam meningkatkan penjualan. Dan juga diharapkan untuk menambah jumlah *like* yang awalnya hanya berjumlah puluhan diharapkan akan meningkat hingga ratusan bahkan ribuan.

Sistem yang telah digunakan oleh UMKM Kayu Manis Batam dalam pemesanan adalah dengan sistem *custom*, yaitu produk - produk yang kami

produksi disesuaikan dengan keinginan pelanggan. Hal ini menyebabkan aktifnya terjalin komunikasi dengan *customers* untuk menanyakan perihal bentuk atau desain dari produk yang diinginkan pelanggan.