

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Identitas Perusahaan

Kontraktor *interior* Kayu Manis Batam yang beralamat di Bukit Jodoh blok 1 No. 61B, Sungai Panas, Batam, Kepulauan Riau. Usaha ini merupakan salah satu dari kebanyakan UMKM *interior* yang ada di Batam, sehingga memungkinkan menjadi pilihan untuk merancang perabot yang diinginkan. Perabotan yang dihasilkan sangat cocok dengan *design* yang mempunyai bentuk tersendiri sehingga produk yang dihasilkan akan menghiasi seluruh ruangan.

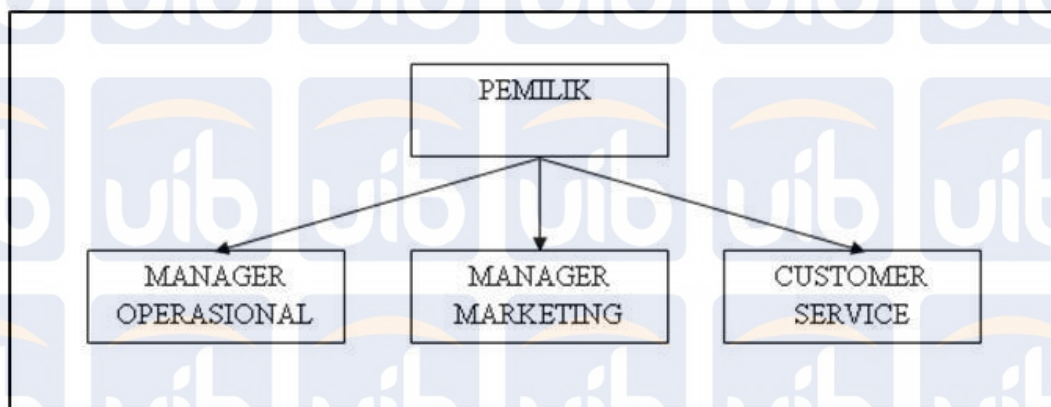
UMKM *interior* Kayu Manis Batam mempunyai keunggulan yang dimana menyediakan jasa *custom made* dengan memproduksi produk sesuai dengan keinginan yang ada pada desain gambar produk. Waktu pengerjaan produk juga sangat efektif bagi pelanggan sehingga memudahkan pelanggan untuk terpenuhi apabila memilih produk yang sesuai dalam waktu yang singkat.



Gambar 1: Logo perusahaan, Sumber: UMKM Kayu Manis Batam (2019)

3.2 Struktur Organisasi

Kontraktor *interior* Kayu Manis Batam dipimpin oleh seorang pemilik atau *owner* perusahaan. Sedangkan Manager Operasional yang bertugas untuk memantau proses produksi produk dan kinerja karyawan dan mengkoordinasi setiap situasi usaha Kayu Manis Batam dan Manager Marketing bertugas untuk mengawasi perkembangan penjualan serta mengkondisikan posisi perusahaan pada titik yang baik.



Gambar 2: Struktur Organisasi Kayu Manis Batam, Sumber : Penulis (2019)

Setiap posisi mempunyai tugas pokok pekerjaan tersendiri seperti diuraikan sebagai berikut:

1. Pemilik

Pemilik adalah orang yang memiliki wewenang atas bisnis yang dijalankan serta pemilik modal dari perusahaan tersebut.

2. Manager

Seorang manager mempunyai tugas dalam komunikasi, mengatur, merencanakan, mengawasi, menilai, menetapkan untuk pembuatan anggaran, mengawasi kinerja dari karyawannya serta memastikan terpenuhinya standar pelayanan perusahaan terhadap melayani pelanggan.

3. Personil *Departemen*

Setiap personil atau bawahan dari *departemen* tertentu bertugas membantu mengembangkan pekerjaan dalam lingkungan kerja serta bekerja sama dengan rekan *team* kerja dalam mencapai hasil kerja yang maksimal.

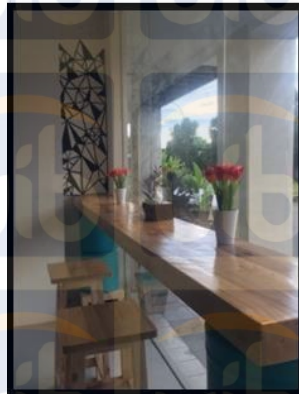
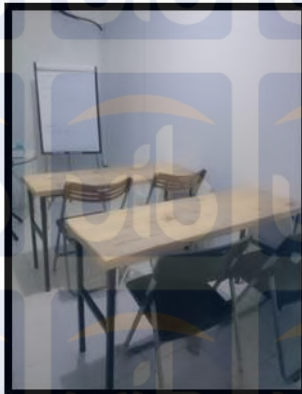
Tabel 1

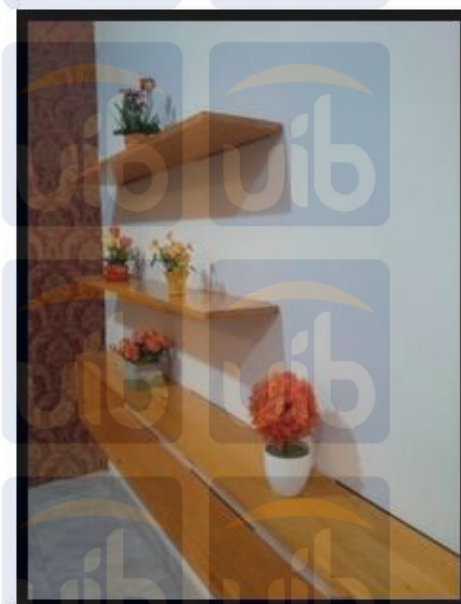
Job description

No.	Jabatan	Tugas
1	Pemilik	Koordinator, pengambil kebijakan, komunikator, pengelola, pemimpin, eksekutor dalam menjalankan dan memimpin perusahaan.
2	<i>Marketing Manager</i>	Perancang dan pengambil keputusan dalam proses marketing, mendatangkan prospek, penganalisa market pasar.
3	<i>Operasional Manager</i>	Mewakili seluruh bagian <i>TOP Management</i> dan bertanggung jawab sepenuhnya atas setiap pelaksanaan kegiatan produksi produk dan penyelesaian produk.
4	<i>Customer Service</i>	Pendukung operasional dengan memberikan tanggapan dari pihak Kayu Manis Batam apabila adanya <i>feedback</i> dari pelanggan.
5	Personil <i>Marketing</i>	Berperan dalam mengimplementasikan strategi, mendirikan <i>Brand Awareness</i>
6	<i>Sales Person</i>	Berperan dalam menjelaskan rincian produk, meng- <i>approach</i> prospek, dan penjualan.
7	Personil <i>Customer Services</i>	Berperan dalam melayani pertanyaan-pertanyaan pelanggan, membina hubungan baik dengan pelanggan dan penyedia informasi atau sebagai tempat konsultasi.

3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional Perusahaan

Aktivitas yang dilaksanakan oleh usaha Kayu Manis Batam adalah membuat produk-produk dari olahan limbah kayu yang dengan bentuk gambaran yang dapat disesuaikan dengan para pembeli yang berasal dari kalangan bawah hingga ke kalangan atas yang menyesuaikan dengan permintaan dan keinginan dari pembeli. Produk yang dihasilkan dari limbah-limbah seperti kursi, meja, perabot rumah tangga, hiasan dinding, dekorasi taman, pernikahan, restoran, kafe, *studio*, dan lain sebagainya. Tersedia pembuatan produk yang dibentuk sesuai dengan permintaan bentuk tersendiri dan unik bagi pembeli.





Gambar 3: Contoh produk dari Kayu Manis Batam, Sumber: UMKM Kayu Manis Batam (2019)

3.4 Sistem yang digunakan dalam Perusahaan

Selama kurang lebih 1 tahun berdiri dan beroperasi UMKM Kayu Manis

Batam telah mempunyai struktur organisasi yang dijelaskan dengan merinci serta kegiatan kerja memasarkan produk yang merinci akan tetapi pedoman pada pengoperasian prosedur tidak memiliki sehingga menyebabkan kegiatan yang dilakukan oleh karyawan menjadi tidak teratur dan tumpang tindih. Pedoman yang dimaksud berupa standar operasional prosedur (SOP) pemasaran pada UMKM Kayu Manis Batam.

Dengan adanya pedoman standar operasional prosedur (SOP) pemasaran akan meminimalisir kelalaian dan kesalahan yang terjadi sebelumnya. Maka penulis ingin membuat standar operasional prosedur (SOP) pemasaran supaya karyawan mempunyai rincian prosedur yang dapat menjadi suatu acuan bagi masing-masing bagian kerja mereka.