

## **BAB III**

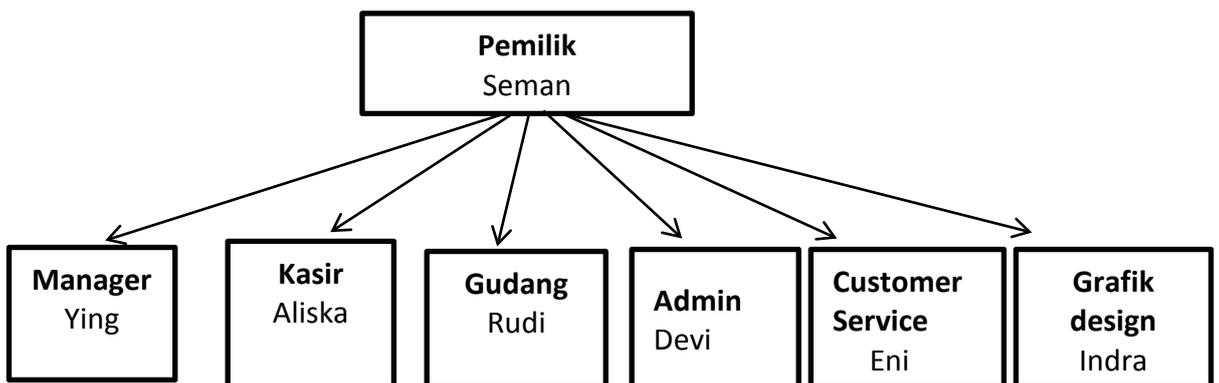
### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **3.1 Identitas Perusahaan**

Toko Charlotte ialah sebuah toko yang menekuni dalam bidang *fashion*. *Fashion collection* di sini maksudnya menjual barang seperti tas pria , wanita , sepatu dan lain-lain. Toko charlotte didirikan pada tahun 2014 Di mana terletak di Nagoya newton blok G No.6

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

Organisasi merupakan hubungan antara kelompok maupun individu di dalam organisasi yang dipimpin pemilik dalam memenuhi tujuan bersama. Struktur organisasi di Toko Charlotte dengan setiap bagian memiliki tanggung jawab yang berbeda, antaranya sebagai berikut:



*Gambar 1* Struktur Organisasi. Sumber: Pemilik (2019).

1. Pemilik
  - a. Memiliki Tugas untuk mengawasi karyawan.
  - b. Menetapkan harga yang sesuai harga pasaran.
2. Admin
  - a. Melakukan arsip data toko.
  - b. Bertugas menghitung laba rugi yang di terima setiap bulan.
  - c. Memiliki tanggung jawab menghitung gaji pekerja tiap bulan.
3. Kasir
  - a. Bertugas dalam pengelolaan dan menerima pembayaran.
  - b. Bertugas untuk menjalankan proses jual-beli barang
4. Gudang
  - a. Bertugas untuk mencatat keluar masuk barang.
  - b. Bertugas untuk melaporkan stok setiap bulannya
5. Customer Service
  - a. Bertugas memberikan pelayan yang baik kepada customer atau pelanggan.
  - b. Bertugas dalam membina hubungan kepada customer baik secara langsung maupun dari telpon.
6. Grafik Design
  - a. Bertugas untuk mengedit foto yang akan di post ke media sosial
  - b. Bertugas untuk melakukan inovasi baru sesuai dengan perkembangan zaman

### **3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional Perusahaan**

Toko Charlotte ialah usaha yang menekuni bidang *fashion*. *Fashion collection* di sini maksudnya menjual barang seperti tas pria , wanita , sepatu dan lain-lain. Toko ini buka setiap hari dari jam 08.30-20.30 WIB.

### **3.4 Strategi Yang Digunakan Perusahaan**

Usaha toko charlotte yang telah berdiri hampir 3 tahun, awal mula di buka usaha di karenakan merasa ada ketertarikan di bidang ini dan juga merasa tantangan baru untuk merintis usaha akan tetapi berselang tahun ke tahun semakin banyak toko-toko di Batam yang saat ini merintis usaha di bidang usaha yang sama. Jika permasalahan ini tetap tidak ada perkembangan, maka usaha belum bisa bersaing pada toko yang memiliki bidang yang sama.

Kemudian lokasi toko yang tertutup meyebabkan susah bagi masyarakat untuk dapat berkunjung ke toko tersebut.

Maka dari itu, perusahaan juga menjadi sulit untuk mendapatkan omset atau pendapatan dikarenakan tersaingi oleh pesaing lainnya ataupun memiliki model *fashion collection* yang lebih menarik untuk masyarakat umum.

Sehingga untuk mengatasi permasalahan ini maka diterapkan strategi pemasaran melalui online daripada Toko Charlotte sekaligus menerapkan sistem promosi melalui iklan sosial media, *sales promotion* seperti menyediakan diskon, serta *direct marketing* melalui penawaran dan penjualan ke konsumen.

Tujuan di terapkan strategi marketing yaitu meningkatkan omset sebesar 5% dari penjualan toko charlotte melalui iklan sosial media, penjualan lewat E-commerce, reseller , diskon harga produk.