

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

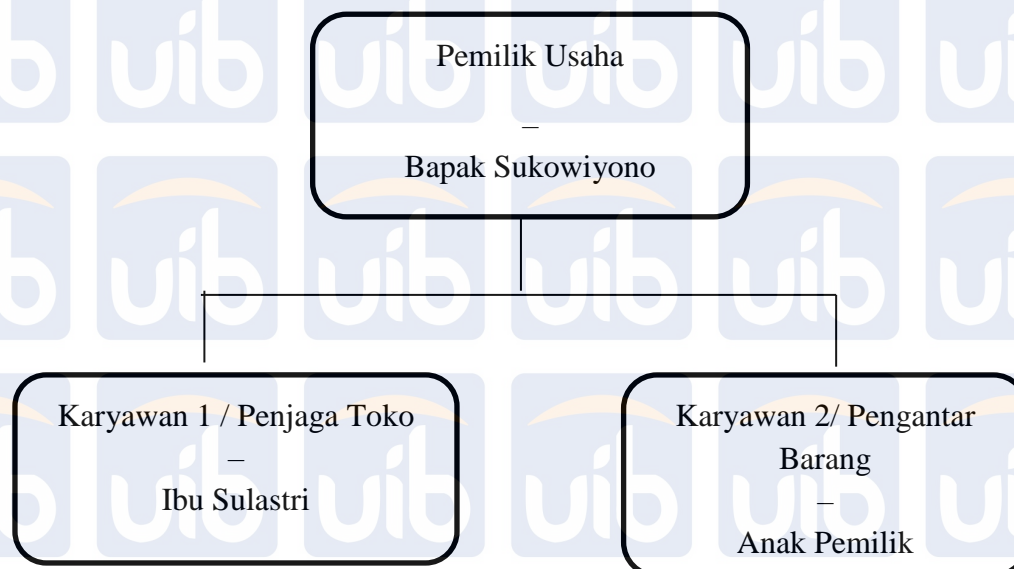
#### **3.1 Identitas Perusahaan**

Toko usaha Raja Wangi Parfum berdiri sejak bulan November tahun 2016 yang sudah berjalan hampir tiga tahun untuk saat ini. Raja Wangi Parfum ini terletak di Mutiara Point blok A no.5, Tiban. Lokasi usaha ini terletak di tempat yang strategis karena terletak di perumahan yang dekat dengan jalan raya. Tujuan utama usaha ini dibangun adalah Bapak Sukowiyono ingin mempunyai penghasilan sampingan selain bekerja sebagai karyawan. Bersama dengan istri dan anaknya, Bapak Sukowiyono memutuskan menjalankan usaha ini pada tiga tahun silam. Jam operational usaha ini dibuka setiap hari mulai hari Senin sampai Sabtu mulai jam 7.30 hingga jam 18.00 WIB dan hari Minggu dari jam 7.30 hingga jam 12.00 WIB.

Produk dari usaha Raja Wangi Parfum ini terdiri dari parfum pakaian dan pelicin pakaian. Parfum pakaian ini disemprotkan pada pakaian setelah strika atau yang akan di simpan dalam lemari yang berbeda dengan parfum biasanya yang disemprotkan ketika kita ingin memakai pakaian tersebut. Ukuran dari produk parfum wangi ini juga terdiri dari empat jenis dengan 330 ml seharga Rp. 15.000, 600 ml seharga Rp. 25.000, 1500 ml seharga Rp. 60.000 dan dalam bentuk dirijen seharga Rp. 160.000. Varian yang ditawarkan juga terdapat sembilan jenis varian yang terdiri dari Downy, Akasia, Mystic, Lily, Lily Fresh, Sexy Yellow, Jesica, New Sakura dan Esvada. Sayangnya untuk produk pelicin hanya terdiri dari satu ukuran yaitu 1500 ml dengan harga Rp. 30.000. Varian yang ditawarkan untuk pelicin pakaian ini juga tidak kalah banyaknya dengan parfum baju yaitu terdapat 5 (lima) varian yaitu Vmg, Sakura, Sexy Blue, Escada dan Akasia.

Target usaha dari toko Raja Wangi Parfum ini adalah semua orang yang melakukan kegiatan cuci pakaian. Produk dari usaha ini juga sangat cocok untuk ditargetkan pada semua jenis kalangan dengan harganya yang relatif murah yang dapat dijangkau oleh kalangan menengah kebawah. Target usaha ini selain dari *laundry* juga menargetkan produk ini kepada penggunaan rumah tangga karena produk ini dapat dijual dengan jumlah satuan dengan ukuran yang beragam. Omset penjualan produk ini berkisar sekitar Rp. 10.000.000 per bulan atau setara dengan Rp. 120.000.000 per tahun.

### 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 3 Struktur Organisasi Toko Raja Wangi Parfum, sumber: Data toko yang diolah, 2019.

Tujuan struktur organisasi dalam suatu adalah untuk memberikan penjelasan dan kejelasan posisi seseorang dalam menjalankan tugasnya. Struktur organisasi juga memberikan penjelasan mengenai siapa yang harus di cari ketika kita ingin berhubungan dengan sebuah perusahaan. Sebuah perusahaan yang besar akan memiliki banyak lapisan departemen yang harus dituangkan dalam struktur organisasi agar

dapat memperjelas posisi setiap karyawan yang ada diperusahaan tersebut. Struktur organisasi tersebut mulai dari posisi tertinggi yaitu pemegang saham, direktur, *manager* per departemen, bagian keuangan atau *finance*, bagian marketing atau *promotion*, bagian design hingga *cleaning service*.

Karena UMKM ini tergolong dengan UMKM yang kecil, maka struktur organisasinya tidak rumit. Struktur organisasi dari toko usaha Raja Wangi Parfum ini hanya terdiri dari Bapak Sukowiyono sebagai pemilik, istri beliau sebagai penjaga toko dan anaknya sebagai pengantar produk kepada langganan yang membeli dalam jumlah besar.

Berikut adalah penjelasan mengenai tugas masing-masing berdasarkan jabatan yang disandang:

1. Pemilik

Pemilik usaha adalah orang yang bertanggung jawab dalam segala keseluruhan operasional bisnis secara hukum. Dalam usaha Raja Wangi Parfum, pemilik usaha memiliki tugas dalam mengambil keputusan penting dan mengontrol operasi kerja bisnisnya.

2. Karyawan 1

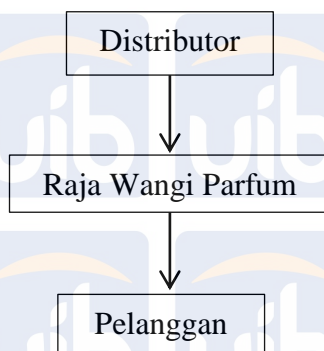
Tugas karyawan 1 adalah menjalankan kegiatan operasional sehari-hari. Dalam Raja Wangi Parfum, karyawan tersebut bertugas sebagai penjual dan menjaga keuangan sekaligus mengontrol pendapatan dan pengeluaran.

3. Karyawan 2

Tugas dari karyawan 2 disini adalah mengantar pesanan-pesanan ke tempat konsumen karena memberikan jasa pengantaran.

### 3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional Toko Raja Wangi Parfum

Aktivitas kegiatan operasional dari toko usaha Raja Wangi Parfum adalah menjual produk-produknya kepada konsumennya. Posisi Raja Wangi Parfum ini adalah sebagai agen penjual parfum wangi ini dimana produk-produk tersebut diambil dari distributor.



*Gambar 4* Aktivitas Kegiatan Operasional Raja Wangi Parfum, sumber: Data toko yang diolah (2019).

Jam operasional usaha Raja Wangi Parfum buka setiap hari mulai hari Senin sampai Sabtu mulai jam 7.30 hingga jam 18.00 WIB dan hari Minggu dari jam 7.30 hingga jam 12.00 WIB oleh pemilik penjaga toko. Dalam aktivitas sehari-hari, karyawan akan membersihkan dan merapikan lokasi usaha untuk memulai usaha.

Selain dari itu, karyawan juga memastikan jumlah uang yang disediakan dalam tempat kasir untuk mempermudah menghitung pendapatan per harinya. Karyawan akan melayani karyawan yang datang ke toko secara langsung untuk proses pembelian.

Pada sore hari menjelang toko tutup, karyawan akan menghitung pendapatan atau pengeluaran yang dilakukan pada hari tersebut.

### 3.4 Sistem yang Digunakan pada Toko Usaha Raja Wangi Parfum

Sistem bauran promosi yang telah diterapkan dalam usaha Raja Wangi Parfum selama ini merupakan pemasangan *banner* di jalan raya daerah toko usahanya.

Pemasangan *banner* ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada orang-orang yang lewat di daerah tersebut untuk mengetahui bahwa adanya usaha penjualan parfum baju ini. Raja Wangi Parfum juga menyediakan kartu nama untuk konsumen yang telah berbelanja untuk membantu menawarkan produk ini kepada rekan-rekan konsumen tersebut (*mouth to mouth*). Namun, dalam era yang semakin berkembang ini, dua jenis baruan promosi yang dilakukan ini dianggap kurang efektif untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih baik. Para *marketers* harus lebih mampu berkreasi dan berinovasi dalam memikirkan bagaimana cara yang mampu menarik perhatian pengguna dan memperkenalkan serta mempromosikan untuk menggunakan produk yang ditawarkan dan menjadi *loyal* pada suatu produk.