

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

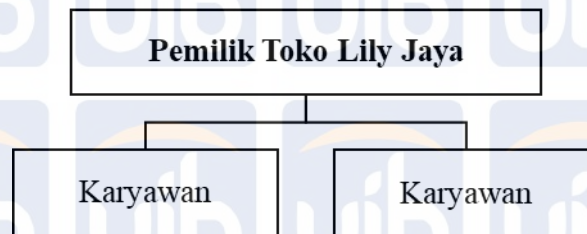
3.1 Identitas Perusahaan

Toko Lily Jaya merupakan usaha yang bergerak dalam bidang dekorasi rumah (*home décor*). Toko ini didirikan oleh Bapak Tony pada tanggal 21 Mei 2002 dan berlokasi di BCS Mall Lt Basement Blok A1 No 1-3, Batam. Toko Lily Jaya menawarkan berbagai macam produk dekorasi rumah, seperti bedcover, sprei, gordena, selimut, keset kaki, bantal, guling, matras dan banyak macam lainnya.

Hingga saat ini, jumlah karyawan yang bekerja pada Toko Lily Jaya adalah 2 orang. Tugas dari 2 orang ini adalah melayani konsumen yang datang dan membantu konsumen untuk menentukan pilihannya. Toko Lily Jaya beroperasi setiap hari, mulai dari pukul 10.00 WIB sampai pukul 21.00 WIB mengikuti jam operasional BCS Mall. Selama ini, Toko Lily Jaya hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh konsumen lama untuk menarik pelanggan baru dan tidak melakukan kegiatan promosi lainnya.

3.2 Struktur Organisasi

Toko Lily Jaya termasuk dalam salah satu UMKM dengan struktur organisasi yang sangat sederhana. Rincian struktur organisasi dapat dilihat digambar berikut :



Gambar 1 Struktur organisasi Toko Lily Jaya, sumber: Toko Lily Jaya (2019).

1. Pemilik

Pemilik toko memiliki tugas dan tanggung jawab yang paling besar untuk mengatur, mengontrol, dan mengawasi kinerja dari para karyawan sekaligus sebagai kasir. Karena keuangan semua dipegang langsung oleh pemilik Toko.

2. Karyawan

Karyawan memiliki tugas peran yang krusial karena pelayan merepresentasikan *image* toko secara tidak langsung, tugas dan tanggung jawabnya adalah melayani setiap konsumen yang datang ke Toko Lily Jaya dan membantu konsumen menentukan pilihannya.

3.3 Aktivitas Operasional Perusahaan

Toko Lily Jaya beroperasi setiap hari mengikuti jam operasional dari BCS, yaitu pukul 10.00 WIB hingga pukul 21.00 WIB. Aktivitas yang dilakukan pada

Toko Lily Jaya sebagai berikut :

1. Dimulai dari pemesanan barang dengan distributor produk (home décor) oleh pemilik toko.

2. Setelah terjadinya kesepakatan, produk akan dikirim ke tempat penyimpanan produk di Ruko Purimas Blok A no 12. Pemilik toko akan memeriksa kesesuaian produk dan jumlah pesanan produk yang dipesan.
3. Kemudian pemilik akan menyortir barang yang akan di pajang langsung ke Toko.
4. Setelah itu tugas dari karyawan toko adalah untuk melayani konsumen yang berkunjung ke toko dan membantu mereka menentukan pilihannya. Apabila konsumen tertarik dengan suatu produk, terjadilah tawar menawar dan akan menciptakan sebuah kesepakatan harga.
5. Setelah melakukan pembayaran, pemilik toko akan mencatatkan secara manual penjualannya ke dalam buku penjualan.

3.4 Strategi yang Digunakan Dalam Perusahaan

Berdasarkan hasil pengamatan penulis, hingga saat ini Toko Lily Jaya hanya mengandalkan strategi pemasaran dari mulut ke mulut dan juga terkadang melakukan *sale* terhadap barang yang dianggap sudah *out of season*.