

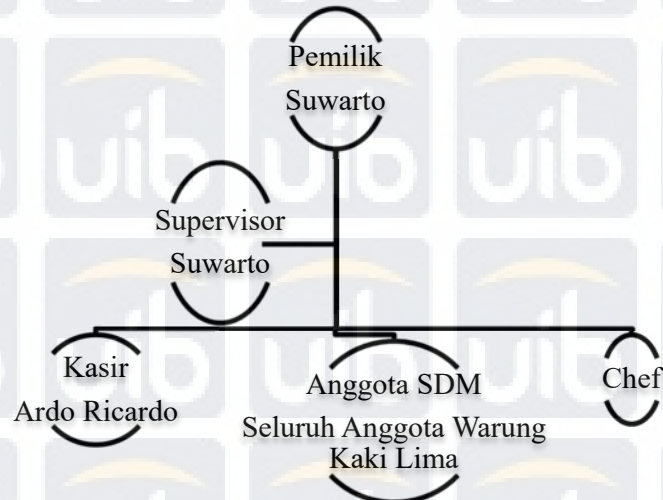
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. Identitas Perusahaan

Warung Kaki Lima adalah tempat makan yang menjual makanan rumahan orang melayu, tempat ini memiliki 15 orang karyawan yang menjadi 1 *supervisor*, 1 kasir, 4 *chef*, 7 pelayan, 2 *cleaning service*. Lokasi tempat usaha ini berada di tepi jalan yang sangat strategis di batu 8 atas tepatnya di jalan Sei Jang Bukit Bestari, Tanjungpinang. Warung Kaki Lima merupakan salah satu kuliner terbaik di kota Tanjungpinang yang mendapat penilaian bintang 4 dari *rate* kuliner terbaik di kota Tanjungpinang. Warung makan ini buka setiap senin - minggu jam 18.00 - 00.00 malam dan setiap harinya warung makan ini selalu ramai di kunjungi oleh masyarakat karena harga makanannya yang terjangkau dan enak. Warung Kaki Lima tersebut di percayai oleh *supervisor* untuk mengelola warung makan ini. Warung Kaki Lima menjual menu makanan seperti nasi cumi pedas, nasi udang pedas, nasi telur ceplok, petai bilis pedas, jengkol ikan asin, jengkol pedas, tamban pedas, kangkung, terong goreng, kol goreng, ayam, lele, tamban goreng, tahu tempe, telur dadar, kulit ayam goreng, serta menjual minuman seperti es teh, jeruk peras, sirup oren, extra joss susu, kopi susu es, mineral, kopi cangkir, kopi susu cangkir, kopi o, teh o, dan susu panas. Warung Kaki Lima ini didirikan oleh bapak Suwanto sejak 1 Januari 2018 yang berlokasi di Sei Jang, Bukit Bestari, Kota Tanjungpinang, Kepulauan Riau. Tujuan membangun usaha ini untuk memperkenalkan makanan rumahan orang melayu dengan harga kaki lima, beliau termotivasi dari masakan ibunya. Warung ini baru didirikan kurang lebih 2 tahun dari awal pembukaan warung ini sudah sangat ramai dikunjungi karena makanannya yang enak dan murah, selain itu Warung Kaki Lima mendapatkan rating penilaian dari pembeli berbintang empat dan terpilih menjadi pilihan tempat kuliner yang dapat dikunjungi di Tanjungpinang.

3.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Membangun suatu usaha sebaiknya memiliki struktur organisasi. Struktur organisasi digunakan oleh berbagai perusahaan sebagai mekanisme kontrol untuk mempengaruhi hasil kerja karyawan, untuk memastikan bahwa tugas yang diperlukan dilakukan dengan efektif dan efisien, dan untuk membantu pencapaian tujuan dan sasaran organisasi (Katsikea *et al.*, 2011).



Gambar 1 : Struktur Organisasi, Sumber: Data diolah (2019)

3.3. Aktivitas Kegiatan Operasional Tempat Usaha

Warung Kaki Lima saat ini menjual produk secara langsung serta menjual secara *online* melalui *instagram* seperti warung makan pada umumnya memberikan menu makanan dan harga makanan kepada konsumen. Semua pesanan yang diorder oleh konsumen seperti biasa akan dicatat oleh pelayannya.

Jika konsumen yang memesan secara *online* melalui *instagram* Warung Kaki Lima akan menggunakan jasa pengantaran yang disediakan dan konsumen cukup membayar Rp. 5.000,- untuk beberapa tempat tertentu yang telah ditetapkan oleh Warung Kaki Lima. Pelayan dari Warung ini, mayoritas merupakan anak remaja.

Kasir dan Asisten akan berbelanja bahan baku di pagi hari untuk persediaan bahan untuk dimasak dan dijual. *Chef* pada warung ini sudah diajarkan cara memasak sebelum membuat menu yang dijual. Seluruh *chef* yang belajar di Warung Kaki Lima ini diajarkan step memasak makanannya. Seluruh karyawan datang lebih awal yaitu pukul 17.30 untuk menyiapkan meja dan kursi. Pada saat menerima pendapatan dari hasil penjualan, Pengurus Warung Kaki Lima akan

menghitung keuntungan penjualan dan membayar gaji semua karyawannya setiap bulan. Ketika warung ini sudah tutup pada pukul 00.00 malam, Seluruh properti seperti meja dan kursi akan dirapikan kembali oleh karyawannya dan akan disimpan kedalam ruko tempat usaha ini.

3.4. Sistem yang Digunakan oleh Tempat Usaha

Warung Kaki Lima hanya melakukan sistem pemasaran produknya melalui *instagram*. Warung Kaki Lima saat ini hanya mengandalkan *instagram* untuk memperkenalkan produknya sehingga target pasarnya masih belum luas. Pada saat ini Warung Kaki Lima hanya bergantung pada pelanggan lama yang sering makan ke tempat Warung Kaki Lima meskipun ada beberapa konsumen baru tetapi masih belum banyak, omzet yang dihasilkan dari warung ini belum meningkat pesat karena sistem pemasaran yang masih digunakan belum optimal demi menarik pembeli baru sebanyak banyaknya.