

## BAB III

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Identitas Perusahaan

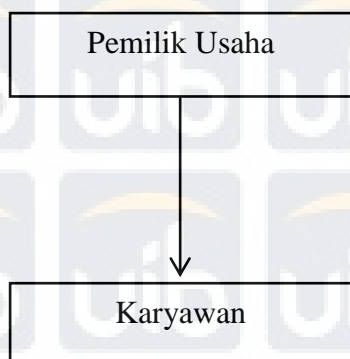
Toko Smiley Shop milik ibu Lindawati merupakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang elektronik yaitu menjual aksesoris *smartphone* dan berbagai produk elektronik lainnya. Toko Smiley Shop didirikan pada tanggal 1 April 2014 dan merupakan UMKM yang dianggap sering ditemukan di Batam, terutama di kawasan keramaian seperti *mall*, *electronic plaza*, dan *IT Center*. Dikarenakan toko Smiley Shop memiliki konsep yang hampir sama dengan toko lainnya pada umumnya, maka penulis disini ingin mengembangkan toko ini menjadi toko yang lebih besar yang berada diposisi lebih tinggi dibandingkan kompetitor lainnya. Strategi pemasaran yang diterapkan untuk pengembangannya yaitu menjualkan barang – barang yang ada di toko lewat jaringan sosial media sekaligus mempromosikan toko sehingga bisa lebih dikenal di Batam. Lokasi usaha toko Smiley Shop berada di Nagoya Hill lantai LG blok C No. 87, Lubuk Baja – Batam.

#### 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut terlampir struktur organisasi pada toko Smiley Shop

Gambar 1

Struktur organisasi yang diterapkan pada toko Smiley Shop.



Sumber : data yang diolah (2019).

Toko Smiley Shop milik ibu Lindawati hanya merekrut satu karyawan untuk kebutuhan operasionalnya dimana menurut beliau usaha kecil seperti usaha beliau sendiri hanya perlu memerlukan satu karyawan *full time* untuk menjaga secara keseluruhan usaha tersebut. Akibatnya beliau dapat mengurangi biaya yang dibebankan serta dapat terfokus hanya pada satu karyawan yang direkrutnya.

Tugas yang diberikan kepada karyawan toko Smiley Shop antara lain sebagai berikut:

- a. Memulai aktivitas toko di pagi hari sebelum usaha dijalankan;
- b. Menjaga toko sepanjang hari;
- c. Melayani konsumen dengan sepenuh hati;
- d. Mencatat setiap transaksi yang terjadi;
- e. Menjaga kebersihan toko;
- f. Menjaga kas milik toko;
- g. Menutup toko di malam hari.

Ketika ibu Lindawati datang ke toko, ibu Lindawati sendiri memiliki beberapa kewajiban yang harus dilakukan ketika berada di toko antara lain sebagai berikut:

- a. Mengawasi dan mengarahkan karyawan;

- b. Mengetahui, menjaga, dan mengelola aliran kas di toko;
- c. Membantu karyawan dalam menjalankan tugas karyawan;
- d. Menyiapkan barang dagangan yang disesuaikan dengan keperluan pasar.

### 3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional Perusahaan

Aktivitas utama toko Smiley Shop adalah menjual aksesoris *smartphone* dan berbagai produk elektronik lainnya. Toko mulai beraktivitas pada pukul 10.00 WIB hingga pukul 21.30 WIB setiap hari sehingga karyawan harus selalu siap untuk tetap berada di toko.

Berikut jam operasional yang berlaku di toko adalah sebagai berikut:

Tabel 1

Jam operasional toko Smiley Shop (Senin – Minggu).

Hari Kerja	Jam Kerja
Senin	10.00 – 21.30
Selasa	10.00 – 21.30
Rabu	10.00 – 21.30
Kamis	10.00 – 21.30
Jumat	10.00 – 21.30
Sabtu	10.00 – 21.30
Minggu	10.00 – 21.30

Sumber : data yang diolah (2019).

### 3.4 Sistem Yang Digunakan Oleh Perusahaan

Sistem yang digunakan ibu Lindawati sekarang merupakan sistem penjualan aktif yang hanya melayani konsumen yang datang berkunjung ke toko ketika membutuhkan produk – produk elektronik. Meskipun toko berada di lokasi yang cukup strategis dengan pendapatan yang standar, toko tetap akan mengalami penurunan, Berdasarkan cara yang diterapkan sekarang ini, pendapatan yang didapatkan tidak akan mengalami peningkatan, malahan akan mengalami penurunan dikarenakan perkembangan zaman. Adanya sistem yang diterapkan oleh beliau memicu keinginan penulis untuk menerapkan pemasaran yang cocok di toko tersebut. Sepengetahuan penulis mengenai ilmu – ilmu tentang pemasaran, *promotion mix* setidaknya dapat meningkatkan penjualan secara minimalis. Jika *promotion mix* yang digunakan tepat sasaran dan berfungsi seara maksimal, *promotion mix* yang berlaku akan menciptakan penjualan yang tinggi dan reputasi yang kuat di pasaran.

Maka dari pemikiran penulis mengenai penerapan *promotion mix* di toko beliau, penulis akan membantu toko menerapkan strategi pemasaran yang baru yang dapat meningkatkan efektifitas, volume penjualan, dan kunjungan konsumen baik lewat sosial media maupun secara langsung ke toko. Strategi pemasaran yang direncanakan oleh penulis untuk toko berupa *direct marketing*, *sales promotion*, dan *advertising*.