

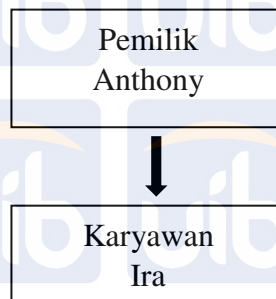
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Identitas Perusahaan

Koku Dart Shop yang didirikan oleh Bapak Anthony merupakan toko yang berjualan berbagai peralatan perlengkapan *darts* seperti *soft tip*, *hard tip*, *dart barrel*, *flight* dan lainnya hingga papan *darts* juga. Usaha toko ini dimulai pada tahun 2017 dan berlokasi di Ruko Rafflesia Blok B No. 12. *Koku Dart Shop* beroperasi setiap hari mulai dari pukul 10.00 WIB hingga pukul 18.00 WIB kecuali hari libur atau tanggal merah dan memperkerjakan karyawan sebanyak 1 (satu) orang yang bertugas untuk melayani pelanggan. Pendapatan yang diterima *Koku Dart Shop* setiap bulannya sebesar Rp. 6.000.000 – Rp. 8.000.000, tetapi pendapatan tersebut tidak termasuk pengeluaran bulanan dan upah karyawan

3.2 Struktur Organisasi perusahaan

Berikut adalah struktur organisasi *Koku Dart Shop*:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi *Koku Dart Shop*, sumber: *Koku Dart Shop* (2020).

Deskripsi tugas yang dilakukan oleh masing-masing individu dalam struktur organisasi:

1. **Pemilik**
Tugas dan tanggung jawab pemilik adalah yang paling besar dikarenakan pemilik harus memimpin, memantau, mengatur, mengelola keuangan,

melakukan inovasi dan promosi agar dapat membantu untuk pertambahan omzet *Koku Dart Shop*.

2. Karyawan

Karyawan harus dapat melayani pelanggan yang datang ke toko, menjawab pertanyaan pelanggan, membentuk kepercayaan pelanggan *Koku Dart Shop* terhadap barang-barang yang dijual. Karyawan juga harus dapat menanggapi keluhan dari pelanggan secara baik dan sopan.

3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional Perusahaan

Koku Dart Shop merupakan bisnis yang mendagangkan beragam peralatan *darts*. Jadwal buka toko ini mulai pukul 10.00 WIB sampai dengan 18.00 WIB.

Toko ini merupakan satu-satunya toko di Batam yang menjual peralatan *darts*.

Kegiatan yang dilakukan pada *Koku Dart Shop* sebagai berikut:

1. Karyawan menyambut calon pelanggan.
2. Karyawan menanyakan ke calon pelanggan barang apa yang dicari.
3. Karyawan menginput barang yang dibeli pelanggan ke mesin.
4. Pelanggan membayar tagihan atas belanjanya.
5. Karyawan memasukkan barang yang dibeli pelanggan ke kantong.
6. Karyawan memberikan struk belanja ke pelanggan.
7. Karyawan cek stok setiap akhir hari dan melapor ke pemilik toko setiap minggunya.
8. Pemilik toko memesan barang ke pemasok yang stoknya sedikit.

3.4 Strategi yang Digunakan oleh Perusahaan

Menurut pengamatan peneliti, sistem promosi yang digunakan oleh *Koku Dart Shop* hingga sekarang belum memiliki sistem yang berkontributif pada kegiatan operasional perusahaan. Disamping itu, sistem promosi yang digunakan masih dalam konteks pemasaran dari mulut ke mulut yang efeknya tidak cukup berhasil untuk meningkatkan pendapatan.