

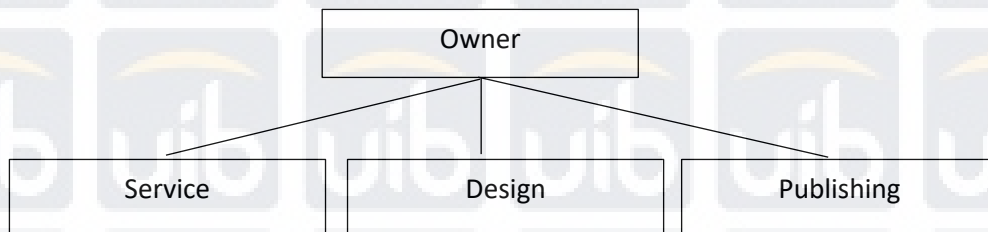
## BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN

### 3.1 Identitas Perusahaan

Toko Online Vixit Case merupakan usaha yang bergerak di bidang penjualan Custom Case smartphone mulai dari Samsung, Xiaomi, Huawei, Realme hingga Iphone. Usaha ini dimulai pada 2018 di Kota Batam dengan metode penjualan menggunakan media online seperti Facebook. Untuk saat ini, Owner melakukan kegiatan penjualan Custom Case dengan memanfaatkan supplier yang ada di Jakarta sehingga hampir tidak ada stok yang disimpan oleh Owner.

### 3.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan pembagian posisi berdasarkan tugas yang dijalankan untuk organisasi. Untuk saat ini, ada 3 bagian yang menjadi *concern* pemilik Vixit Case yaitu Pelayanan (Service), Perancangan Konten (Design) dan Publishing. Tiga bagian yang sudah dibagi tersebut untuk saat ini hanya dilakukan oleh owner vixit case seorang diri dikarenakan omsetnya yang masih kecil. Berikut merupakan struktur organisasi Vixit Case:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Vixit Case, Sumber: Penulis (2019)

Setiap posisi didalam organisasi memiliki tugas masing-masing yakni sebagai berikut:

1. *Owner*

*Owner* adalah pemilik yang memiliki otoritas untuk mengambil keputusan terhadap strategi ataupun semua kebijakan yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan baik operasional maupun keuangan.

2. *Service*

Bagian *Service* bertugas untuk melayani segala pertanyaan, keluhan ataupun orderan yang masuk dari Customer ataupun Calon Customer.

3. *Design*

Bagian *Design* adalah bagian yang melakukan perancangan atau desain untuk konten yang akan dipublish nantinya ke *Instagram Business Account*.

4. *Publishing*

Bagian *Publishing* adalah bagian yang melakukan posting atau *publish* terhadap konten yang telah dibuat oleh bagian *Design*.

### 3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional Perusahaan

Aktivitas operasional Toko Online Vixit Case hanya dioperasikan oleh ownernya sendiri mulai dari desain, posting dan pelayanan. Proses desain dilakukan oleh Owner sebagai bahan untuk dijadikan postingan di media sosial. Pelayanan yang dilakukan saat ini adalah melalui media aplikasi Whatsapp untuk berinteraksi dengan customer hingga terjadi penjualan.

### 3.4 Sistem yang digunakan dalam Perusahaan

Strategi *marketing* yang digunakan Vixit Case sebelumnya hanya memanfaatkan *individual account* di *Facebook* untuk menjangkau calon pelanggan. Hal ini menimbulkan sebuah *Reach Limitation* yang menyebabkan respon yang bisa didapat dari calon pelanggan menjadi sedikit dan berpotensi tidak terjadi sama sekali baik itu pertanyaan, orderan ataupun sejenisnya. Mengacu pada kondisi seperti ini, peneliti ingin mendukung pemilik usaha untuk meningkatkan omzet penjualan dan juga turut membangun *image* Toko Online Vixit Case sehingga lebih dikenal oleh para pengguna Instagram sebagai solusi untuk mencari Custom Case.