

## **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

### **3.1 Identitas Usaha**

Toko Kue Cap 3S memiliki dua cabang yang dibuka di Kota Batam yaitu salah satunya itu di Food Court Pasir Putih yakni berdiri pada tanggal 06 oktober 2016 oleh Ibu Merry dan terdiri dari total 1 anggota pada pembagian produksi produk tersebut. Setelah itu ada juga cabang lainnya yang terletak di Pasar Penuin pada oktober 2016. Toko ini menjual makanan yang bersifat tidak halal yang mengandung babi, dengan pendapatan per tahun sekitar Rp. 150.000.000 per tahunnya.

### **3.2 Struktur Organisasi**

Di dalam perusahaan terdapat suatu susunan dimana di dalam susunan itu terdiri dari beberapa kegiatan yang berlangsung guna mencapai sesuatu yang ingin dicapai oleh perusahaan disebut struktur organisasi. Dibawah ini adalah struktur organisasi yang dirancang oleh penulis kepada pemilik usaha kuliner:



Gambar 3.1: Struktur organisasi dari Kue Cap 3S, sumber: Kue Cap 3S (2019).

Berikut adalah uraian penjelasan struktur organisasi Kue Cap 3S:

1. Pemilik usaha Kue Cap 3S mempunyai kewajiban untuk memasak makanan, mengawasi serta memberikan arahan kepada karyawan agar usaha dapat beroperasi dengan teratur, serta tugas yang diberikan oleh pemilik usaha dapat berjalan sesuai prosedur dan harapan pemilik usaha.
2. Sedangkan karyawan Kue Cap 3S mempunyai kewajiban untuk mengantarkan makanan yang telah dipesan oleh konsumen dan membantu pemilik usaha dalam mempersiapkan makanan.

### 3.3 Aktifitas Kegiatan Operasional

Tempat makan Kue Cap 3S di *Foodcourt* Pasir Putih Batam Center merupakan kuliner yang menawarkan makanan non-halal yang memiliki berbagai variasi tergantung pada bahan yang dipakai atau di pesankan. Pukul tempat makan tersebut buka pada jam 06.00 pagi sampai dengan jam 14.00 siang paling lambat. Sedangkan memiliki pemasaran melalui aplikasi Grab dengan ketersediaan pada pukul 07.30 sampai dengan 13.00.

### 3.4 Sistem Promosi dan Penjualan

Kue Cap 3S merupakan makan yang tidak asing bagi warga yang sekitar di daerah Pasir Putih, tetapi bagi warga yang diluar daerah tersebut tidak semuanya mengenal dan mengetahui keberadaan tempat tersebut. Dikarenakan sistem promosi yang digunakan tidak memanfaatkan teknologi dan budaya pada generasi yang sudah berkembang, proses promosinya menggunakan sistem pengenalan antar individu dan individu atau kelompok lain. Tempat yang dipilih oleh pemilik tersebut sangat strategis dimana setiap harinya memiliki keadaan keramaian di daerah tersebut, jadi promosi secara ditempat adalah sistem yang digunakan untuk memasarkan produk tersebut.

Sedangkan sistem penjualan tempat tersebut menggunakan sistem pilihan pada menu, tetapi tempat tersebut tidak tersedia menu untuk di beri kepada konsumen tetapi memiliki menu yang bisa dilihat melalui *stand* yang sudah di tempelkan atau dilampirkan secara besar. Sehingga harga yang diberi untuk sebuah makanan tersebut tergantung pada lauk yang dipilih untuk disajikan oleh konsumen.