

## BAB III

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Sejarah Perusahaan

Minimarket Harapan Jaya telah didirikan sejak tahun 1981 oleh Bapak Law Djwi Pun. Minimarket ini menjual keperluan sehari-hari untuk bagi kebanyakan orang. Minimarket ini berada di Komplek Pasar Sei Harapan blok D No.02-03, Kec. Sekupang, Batam. Minimarket Harapan Jaya buka setiap hari (jam 8 pagi hingga jam 8 sore). Omset penjualan per bulan dari kegiatan usaha ini adalah sekitar 160-163 juta.

Minimarket Harapan Jaya juga memiliki visi dan misi. Visi dari Minimarket Harapan Jaya adalah menjadi tempat penyedia kebutuhan sehari-hari yang dapat diandalkan. Misi dari Harapan Jaya yaitu dengan menyediakan segala kebutuhan sehari-hari konsumen disertai harga yang terjangkau dan kualitas yang terjamin.

#### 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi yang jelas dapat membuat suatu perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik. Struktur organisasi ini menunjukkan peran, tugas, tanggung jawab, serta pelaporan yang seharusnya dilakukan. Dengan adanya struktur organisasi ini, akan memaksimalkan kinerja perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan dalam jangka waktu yang sudah ditentukan.

Berikut adalah struktur organisasi dari Minimarket Harapan Jaya:



*Gambar 1* Struktur organisasi Minimarket Harapan Jaya, Sumber: Minimarket Harapan Jaya (2019)

Tugas dan tanggung jawab beberapa bagian yang mengambil peran di Minimarket Harapan Jaya, dapat dilihat sebagai rincian di bawah ini:

Pemilik Usaha

- a. Melakukan perancangan strategi dan perencanaan bagi usaha
- b. Mengambil keputusan atas rencana yang akan diterapkan
- c. Memimpin kegiatan usaha agar dapat berjalan dengan lancar
- d. Memberikan arahan serta *feedback* terhadap karyawan

Asisten Pemilik

- a. Membantu pemilik usaha dalam merancang strategi yang akan dilakukan.
- b. Membantu memastikan kelancaran strategi yang telah dilakukan.
- c. Melakukan pengecekan agar mengetahui keberhasilan strategi yang diterapkan.

Kasir

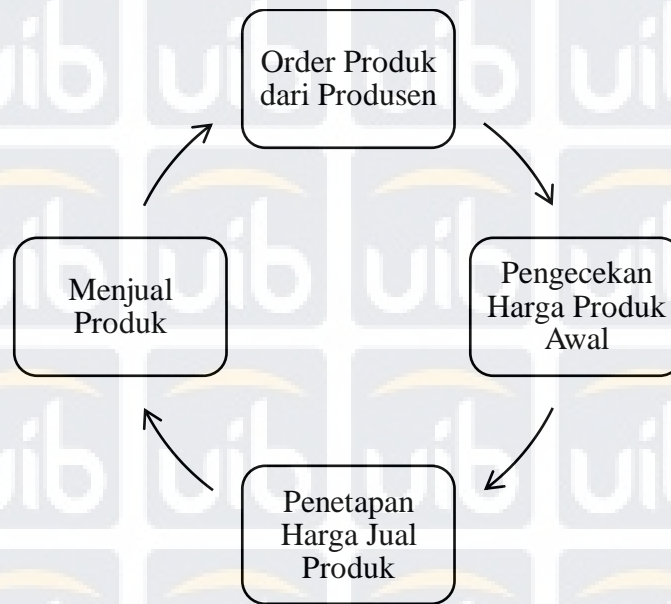
- a. Memastikan kelancaran transaksi jual beli
- b. Menyampaikan segala informasi yang diperlukan konsumen
- c. Melakukan proses pengemasan agar dapat diterima konsumen dengan baik

*Cleaning Service*

- a. Memastikan kebersihan lokasi usaha
- b. Menciptakan pengalaman belanja yang baik dan nyaman melalui kebersihan dan kenyamanan tempat usaha

### **3.3 Aktivitas Operasional Perusahaan**

Aktivitas operasional perusahaan sangat menentukan bagaimana kelancaran produk yang diluncurkan kepada konsumen. Sehingga, dengan adanya ketepatan aktivitas operasional perusahaan, akan membantu kelancaran pembelian produk dari produsen hingga produk tersebut didistribusikan kepada konsumen. Minimarket Harapan Jaya juga memiliki aktivitas operasional yang berawal dari pemesanan produk kepada produsen, perhitungan harga awal, penerapan harga untuk kosumen, lalu didistribusikan produk tersebut kepada konsumen. Aktivitas operasional Minimarket Harapan Jaya dapat dilihat dari bagan di bawah ini:



*Gambar 2* Flowchart Tahapan kegiatan operasional Minimarket Harapan Jaya, Sumber: Data yang diolah (2019)

### 3.4 Sistem yang digunakan oleh Perusahaan

Walaupun Minimarket Harapan Jaya sudah 38 tahun beroperasi, namun sampai saat ini kondisi penjualan dari Minimarket Harapan Jaya tidak meningkat karena kurangnya promosi. Oleh karena itu, Minimarket Harapan Jaya harus melakukan strategi promosi yang tepat.

Dengan dilakukan promosi yang tepat, pemilik dapat bersaing secara sehat di kondisi pasar yang kian berkembang pesat. Selain itu, pemilik juga dapat menjadikan promosi sebagai alat untuk meningkatkan pengetahuan untuk meningkatkan kemampuan usaha tersebut dalam bersaing kepada para kompetitor. Dalam usaha Minimarket Harapan Jaya, sistem promosi yang tertera hanyalah pengenalan produk dari pelayan kepada konsumen yang berbelanja di Minimarket Harapan Jaya.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa promosi dari Minimarket Harapan Jaya harus lebih efektif agar dapat diterima oleh banyak orang dan mengikuti perkembangan zaman. Dengan begitu, Minimarket Harapan Jaya dapat bersaing dengan para kompetitor.