

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Perusahaan

Rainbow Salon adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang jasa rambut, awal berdirinya pada tanggal 18 Februari 2009 yang beralamat di Jl. Komplek Bumi Indah, Blok 3 No. 6, Batam. Salon tersebut buka pada jam 09.00 pagi sampai dengan jam 20.00 malam setiap harinya. Jumlah karyawan pada toko ini sebanyak 2 orang. Salon Rainbow saat ini berada pada Jl. Komplek Bumi Indah, Blok 3 No. 6 belum banyak dikenal oleh masyarakat. Menurut informasi yang didapatkan, sebelumnya pemilik pernah menyewa kios kecil dan memulai usaha pertamanya yang bernama Salon YES pada 18 Februari 2009 di Komplek Sarana Botania, No. 20 namun ditutup dikarenakan kios akan direnovasi. Kemudian, salon tersebut pindah sewa ke Jl. Komplek Ruko Penuin Center, Blok V, No. 9 pada 17 Agustus 2017 dan nama salon diganti menjadi Salon Rainbow namun pindah ke perumahan sewa di Taman Nagoya Indah Blok F No. 4 karena ruko sebelumnya dijual oleh pemiliknya.

Salon ini telah beroperasi selama kurang lebih 10 tahun dalam jasa layanan kecantikan dan juga menjual beberapa produk-produk kecantikan seperti vitamin rambut, gel rambut dan produk kecantikan rambut lainnya beserta krim wajah. Jasa-jasa yang disediakan oleh Rainbow Salon dari perawatan rambut seperti: gunting rambut, catok lurus, *curly*, *hairblow*, cuci, *rebonding & smoothing*, *hair coloring*, keriting permanen, *hair extension*. Tidak hanya perawatan saja yang ditawarkan oleh Rainbow Salon namun perawatan kecantikan lainnya seperti *facial*, rapi alis, *body massage* dan *body scrub*. Jasa yang disediakan oleh Rainbow Salon digunakan tidak hanya untuk wanita namun juga untuk pria.

3.2 Struktur Organisasi

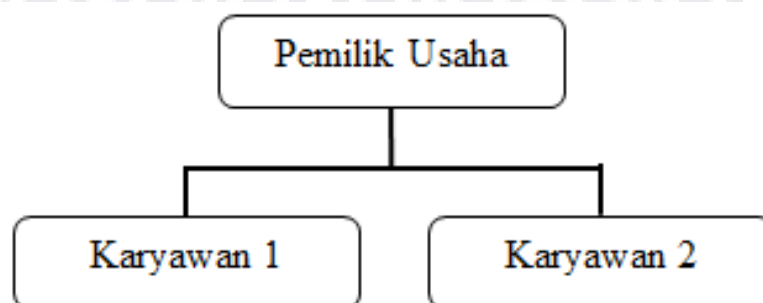
Struktur organisasi yang digunakan Rainbow Salon adalah struktur organisasi lini. Menurut Scales & Biderman-Gross (2020), organisasi lini mudah dipahami dan menyederhanakan hubungan antara berbagai jabatan yang ada dalam organisasi. Tugas dan pekerjaan yang ada menjaga fleksibilitas dan keputusan juga dapat dibuat dengan cepat. Atasan harus memiliki pengetahuan

mendalam tentang segala hal yang berkaitan dengan bisnis karena karyawan bergantung pada mereka untuk pengarahan.

Menurut Griffin *et al.*, (2016), seiring berjalannya waktu dan pertumbuhan sebuah usaha, struktur organisasi dapat mengalami perubahan. Struktur yang salah dapat menghambat komunikasi dan memperlambat komunikasi serta memperlambat proses kerja. Hal tersebut juga dapat memengaruhi cara kerja, bagaimana karyawan berkomunikasi, dan bagaimana mereka diharapkan berperilaku.

Struktur organisasi lini cocok untuk perusahaan jasa yang kecil dengan nilai-nilai yang menekankan efisiensi dan kecepatan, tetapi mungkin tidak cocok jika digunakan perusahaan yang besar. Rainbow Salon dikatakan menggunakan struktur organisasi lini karena memenuhi ciri-ciri yang telah dijabarkan diatas.

Berikut adalah struktur organisasi rainbow salon :



Gambar 3.1: Struktur Organisasi Salon Rainbow, sumber: Salon Rainbow (2020)

3.3 Aktivitas Kegiatan Operasional

Rainbow salon beralamat di Jl. Komplek Bumi Indah, Blok 3 No. 6, Batam dengan kegiatan operasional dalam usaha ini meliputi perawatan rambut seperti: gunting rambut, catok lurus, *curly*, *hairblow*, cuci, *rebonding & smoothing*, *hair coloring*, keriting permanen, *hair extension*. Tidak hanya perawatan saja yang ditawarkan oleh Rainbow Salon namun perawatan kecantikan lainnya seperti *facial*, rapi alis, *body massage* dan *body scrub*. Jasa yang disediakan oleh Rainbow Salon digunakan tidak hanya untuk wanita namun juga disediakan untuk pria. Rainbow salon beroperasi mulai jam 09:00 pagi sampai dengan 08:00 malam setiap harinya.

3.4 Sistem yang Digunakan Oleh Perusahaan

Seiring berjalannya waktu dan berkembangnya zaman, promosi sangatlah penting dilakukan dalam suatu usaha dikarenakan pesaing dalam pasar semakin banyak. Rainbow Salon belum pernah menerapkan strategi *promotion mix* selama berdirinya salon ini. Ini adalah salah satu alasan mengapa penjualan tidak mengalami pertumbuhan.

Promosi yang dilakukan Rainbow Salon masih tergolong sangat rendah dan bisa dikatakan tidak ada, karena pemilik dan karyawan hanya promosi mulut ke mulut dan menunggu calon pelanggan untuk datang ke salon. Pemilik dan karyawan masih belum begitu mengenal tentang sosial media sehingga tidak mengerti cara promosi secara *online* padahal promosi lewat *online* pada zaman sekarang sangat berdampak bagi penjualan. Promosi yang dilakukan sangat minim sehingga daya tarik yang diciptakan Rainbow Salon bagi pelanggan sangatlah rendah.