

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Profil Toko Baju Ninetynine.indo Kota Serang**

Toko Ninetynine.indo adalah salah satu toko yang bergerak dalam bidang penjualan pakaian remaja khususnya pakaian wanita dengan berbagai macam produk seperti blus, jeans, kemeja, dress dan gamis. Toko Ninetynine.indo memiliki lokasi yang sangat strategis yaitu di tengah-tengah pusat Kota di Ruko Center Store Ninetynine.indo Jl. Nn No.52, RT.4/RW.4, Cimuncang, Kec.Serang, Kota Serang Banten 42111. Toko Ninetynine.indo didirikan oleh Ririn Kurniati dan Muhammad Firmansyah sekitar tujuh tahun yang lalu yaitu pada 06 Oktober 2014 dengan *brand* Toko Ninetynine.indo. Semula bisnis ini hanya usaha kecil-kecilan, hingga sampai sekarang usahanya semakin besar dan bisa melayani banyak pelanggan sejak tujuh tahun lalu.

Toko Ninetynine.indo memiliki 18 orang karyawan, mulai kerja dari jam 10.00 WIB s/d jam 20.00 WIB. Ririn Kurniati dan Muhammad Firmansyah juga menentukan

pembagian kerja karyawannya masing-masing karena memasarkan baju tidak mudah, maka diharuskan memilih orang yang benar-benar dianggap bisa, seperti dalam hal mengerti kode produk, harga, serta mengerti etika melayani konsumen dengan baik.

Karyawan mendapatkan bagian kerjanya masing-masing, ada yang bertugas sebagai kasir dan bertugas melayani pelanggan. Tugas yang dikerjakan oleh setiap masing-masing karyawan sudah ditentukan oleh pemilik usaha.

## **B. Visi Misi dan Tujuan**

### 1. Visi

Menjadi toko baju online dan offline yang mampu memberi kesan puas dan nyaman bagi pelanggan.

### 2. Misi

- a. Kepuasan pelanggan adalah tujuan utama kami.
- b. Mengedepankan kualitas dan kuantitas bagi para pelanggan.

- c. Mempermudah masyarakat dalam mencari produk fashion yang baik dan terjangkau.
- d. Mampu menyediakan variasi pilihan baju yang mengikuti *trend* masa kini.

### 3. Tujuan

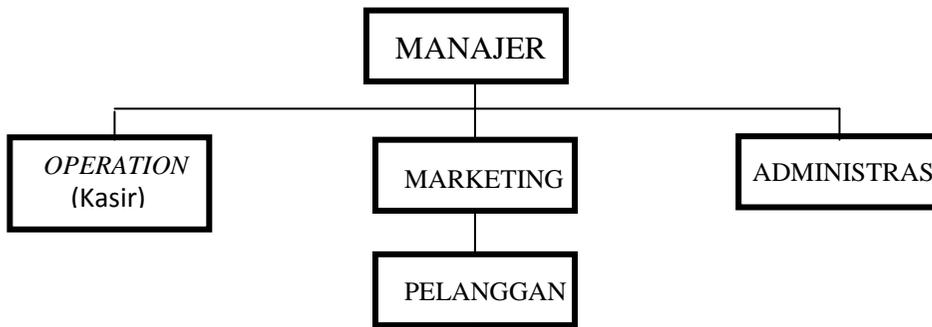
- a. Ingin mempermudah siapa saja yang ingin berbelanja pakaian (baju) tanpa harus repot-repot keluar rumah.
- b. Menjadi toko *online* dan *offline* yang selalu dipercaya para pelanggan.
- c. Memberikan produk dengan berbagai macam merk dengan harga yang bersaing dan terjangkau.
- d. Menjadi toko *online* yang selalu memberikan kepuasan bagi pelanggan dengan menjamin keaslian barang yang dibeli, serta pengiriman yang relatif aman dan cepat.

### C. Struktur Organisasi

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai, maka dalam suatu perusahaan diperlukan organisasi yang baik untuk mendapatkan suatu gambaran rencana tentang sekelompok

orang yang mengadakan kerja sama dengan pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang yang jelas. Struktur organisasi Toko Baju Ninetynine.indo adalah :

**Tabel 3.1**  
**Struktur Organisasi Toko Ninetynine.indo**



Sumber : Dokumentasi Toko Ninetynine.indo Kota

### 1. Deskripsi Kerja

Pembagian uraian tugas dari setiap jabatan, ialah sebagai mana berikut :

#### a. Pemilik Toko

Pemilik Toko Ninetynine.indo memegang kedudukan tertinggi dalam organisasi. Pemilik Toko mempunyai wewenang dalam mengambil keputusan dan

membuat kebijakan, serta melakukan pengawasan terhadap usaha sesuai dengan program dan tujuan yang telah ditetapkan.

- 1) Melakukan hubungan baik dengan pembeli atau konsumen.
- 2) Melakukan hubungan baik dengan karyawan.
- 3) Memperluas jaringan terhadap produksi ke segmentasi pasar.
- 4) Membina dan mengkoordinir staf karyawan

b. *Operation* (Kasir)

Pengawai yang diperkerjakan untuk mengurus segala kegiatan di suatu perusahaan, seperti : Bagian Kasir bertugas menjalankan proses penjualan dan pembayaran, melakukan pencatatan atas semua transaksi, membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai semua produk, melakukan proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembungkusan, melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang, melakukan pencatatan kas fisik serta

melakukan pelaporan kepada atasan, melakukan pengecekan atas stok bulanan.

c. *Marketing (Pemasaran)*

Marketing ialah merupakan bagian dalam memasarkan produk Toko Ninety-nine.indo, diantaranya tugas *marketing* ialah sebagai berikut :

- 1) Memperkenalkan produk ke segmentasi pasar.
- 2) Memasarkan dan menjual produk baik dari sistem online maupun sistem offline.
- 3) Meningkatkan jumlah penjualan semaksimal mungkin.
- 4) Mengevaluasi jumlah penjualan.
- 5) Memperluas jaringan pemasaran.

d. *Pelanggan*

Pelanggan atau langganan merujuk pada individu atau rumah tangga, perusahaan yang membeli barang atau jasa yang dihasilkan dalam ekonomi. Secara spesifik, kata ini sering pula diartikan sebagai seseorang yang terbiasa untuk membeli barang pada suatu toko tertentu.

## 2. Tenaga Kerja

- a. Jumlah tenaga kerja pada Toko Baju Ninetynine.indo Kota Serang adalah 28 karyawan.

**Tabel 3.2**  
**Jumlah Tenaga Kerja Toko Alea**

No	Status Tenaga Kerja	Jumlah Orang
1	Kasir	3 orang
2	Karyawan	15 orang

Sumber: Toko Ninetynine.indo Kota Serang

### b. Disiplin Kerja

Kedisiplinan waktu kerja sangat diutamakan oleh Toko Ninetynine.indo dan untuk karyawan bekerja selama 7 hari dalam satu minggu. Jam kerja karyawan mulai dari jam 10.00 WIB s/d jam 20.00 WIB.

## D. Produk Pakaian

Toko Baju Ninetynine.indo ini bergerak dalam bidang *fashion* dimana menyediakan berbagai jenis pakaian dan tentunya dengan kualitas terbaik.

Untuk pengambilan keuntungan sendiri Toko Baju Ninety-nine.indo ini tidak mengambil keuntungan secara besar-besaran akan tetapi seperti yang diajarkan oleh Islam mengambil keuntungan 10%-30% saja.

Produk dari Toko Baju Ninety-nine.indo ini juga tidak hanya dibeli oleh masyarakat sekitar Serang bahkan ada yang sengaja datang dari luar kota Serang untuk membeli baju di Toko Baju Ninety-nine.indo ini, dan berikut adalah daftar produk yang ditawarkan oleh Toko Ninety-nine.indo Kota Serang, di antaranya :

No	Produk
1	Kemeja
2	Blouse
3	Gamis
4	Dress
5	Jeans
6	Kulot