

BAB III

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada toko Yhoopii yang terletak di jalan Kapten Marzuki No.528 C, 20 ilir D.III di belakang Hotel Imara dekat Universitas Tridianti. Adapun maksud memilih lokasi tersebut karena peneliti menemukan toko yang relevan dengan tujuan penelitian yaitu terdapatnya jual beli dengan sistem cuci gudang. Selain itu latar belakang keagamaanya pemilik toko yang beragama islam, maka penting untuk mengetahui apakah sistem cuci gudang yang berlaku pada toko tersebut telah sesuai syariat atau tidak.¹

B. Sejarah Toko Yhoopii

Toko Yhoopii adalah sebuah toko baju wanita terutama baju muslim yang didirikan ibu Yopi Ratna Sari. Pada tahun 2016 usaha ini adalah semacam usaha online seperti menjual barang-barang melalui internet yang tidak hanya menjual busana muslim namun juga menjual tas. Kemudian seiring dengan berjalannya waktu usaha *online* yhoopii berkembang dan semakin banyak diminati oleh masyarakat.

Oleh karena itu Pada tanggal 1 juni 2017 ibu Yopi beralih dari bisnis online menjadi jualan ditoko yang tepatnya di Jl. letnan simanjuntak Depan SD 159 produk yang di jual Ibu yopi di toko yhoopii hanya fokus pada fashion yaitu baju-baju wanita seperti busana muslim dan tas. muslim. Produk busana muslim yang dijual lebih

¹ Hasil Wawancara dengan Yopi Ratna Sari pada tanggal 10 juni 2019 Pukul 15.00 WIB

memfokuskan untuk perempuan muslimah khususnya remaja-remaja masa kini. Sebagai media promosi Ibu Yopi memilih memasarkan produknya kepada teman-teman dekatnya yang kemudian melalui mulut ke mulut membantu memasarkan produk busana muslimnya. Untuk menunjang dan memperkenalkan tokonya yang dilakukan ibu Yopi adalah melakukan media promosi melalui penyebaran brosur, plang di sekitar tempat toko.²

Semenjak saat itulah toko menjadi dikenal oleh banyak orang dan semakin ramai. Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin modern banyak toko busana wanita yang menjadi pesaing bagi ibu Yopi yang menuntut toko untuk selalu memberikan produk baru dan mengikuti tren yang ada dalam masyarakat agar dapat bersaing dengan toko lainya. Dengan alasan untuk memperkuat media penjualan Ibu Yopi mulai untuk memasarkan produknya secara online melalui Shoope agar konsumen tidak susah untuk ketoko lagi sistem ini juga sangat menunjang omset penjualan. Dengan menggunakan media sosial Toko Yhoopii dapat dikenal oleh masyarakat luas.³

Zaman yang semakin modern dan canggih, pemasaran melalui media sosial jadi semakin mudah dan praktis tanpa harus mengeluarkan biaya yang besar. Seiring dengan perkembangan yang semakin pesat dan semakin ramai konsumen Toko Yhoopi di perluas dan Usaha yang dijalani sangat lancar dan banyak peminat kemudian selama 4 tahun merintis bisnis usaha baju dari tahun 2016 sampai tahun 2019, Ibu Yopi terhitung berhasil karena dari tahun ke tahun tersebut terus mengalami peningkatan jumlah konsumen. Sehingga toko yang di tempati sudah

² Hasil Wawancara dengan Yopi Ratna Sari pada tanggal 10 juni 2019 Pukul 15.00 WIB

³ Hasil Wawancara dengan Yopi Ratna Sari pada tanggal 10 juni 2019 Pukul 15.00 WIB

tidak mumpuni lagi karena dengan alasan kurangnya lebar toko tersebut. Karena penempatan antara produk baju, busana muslim, dan kamar pas terbilang cukup sempit oleh karena itu pada tanggal 4 mei 2018 toko Yhoopi Berpindah ketempat yang cukup luas ke Jalan Kapten Marzuki No.528 C, 20 ilir D.III di belakang Hotel Imara dekat Universitas Tridianti.

Dan pada tahun 2019 toko yhoopii membuka 1 cabang lagi yang berada di wilayah linggau dan berkembang pesat hingga saat ini dan rencananya pada akhir tahun toko Yhoopii akan membuka cabang lagi di daerah Plaju dan akan melakukan diskon besar-besaran untuk menghabiskan stok lama.⁴

C. Produk

- i. Jenis-kenis produk yang diperdagangkan antara lain
 - a. Baju atasan yang berkisar harga mulai dari Rp. 50.000 sampai 115.000
 - b. Baju gamis syar'i berkisar harga mulai Rp 125.000 sampai 210.000
 - c. Celana pendek berkisar mulai Rp 70.000 sampai 90.000
 - d. Celana jeans berkisar mulai Rp 100.000 sampai 150.000
 - e. Tas berkisar mulai Rp 150.000 sampai 200.000

⁴ Hasil Wawancara dengan Yopi Ratna Sari pada tanggal 10 juni 2019 Pukul 15.00 WIB

2. Perkembangan produk

Tahun	Jenis produk	Produk yang terjual
2016	Pakaian wanita	6400
2017	Pakaian wanita	6430
2018	Pakaian wanita	9000
2019	Pakaian wanita	10000

Sumber Data sekunder Toko Yhoopii

Berdasarkan table diatas pada tahun 2016 penjualan pada tahun pertama masih sekitar 2000 produk yang terjual karena pada saat itu bisnis awal belum membuka toko dan hanya berpatok pada bisnis online, tahun 2017 penjualan naik karena pada tahun tersebut dijual baju atasan dan juga gamis syar'i hingga mencapai 6430, tahun 2018 penjualan ditambah dengan tas dan telah menjual produk di toko hingga omset naik mencapai 9000, tahun 2019 penjualan tas dihentikan fokus pada penjualan baju atasan dan juga produk-produk lainnya seperti celana pendek dan juga jeans karena lebih laku keras.⁵

D. Visi Misi dan Nilai-nilai yang ditanamkan dalam bekerja

Perlu rasanya badan usaha memiliki visi dan misi sebagai pedoman, suatu awal tujuan pengembangan usahanya kedepan, dengan menitik beratkan pada visi dan misi dari pada toko tersebut. berikut adalah visi dan misi di toko Yhoopii :

⁵ Hasil Wawancara dengan Yopi Ratna Sari pada tanggal 10 juni 2019 Pukul 15.00 WIB

a. Visi Toko

Menginginkan produk penjualan yang telah dijualnya dapat dikenal, khususnya oleh kalangan masyarakat setempat, umumnya dapat dikenal oleh seluruh kalangan masyarakat di Indonesia khususnya di daerah Palembang dan sekitarnya.

b. Misi Toko

1. Menjaga mutu dan kualitas baju dengan harga yang terjangkau.
2. Memberikan kenyamanan, keamanan, yang bersahabat untuk menjalin kebersamaan antar konsumen pembeli dan penjual.
3. Memberikan akses terbaik guna melayani konsumen sebaik-baiknya.

c. Nilai-nilai yang ditanamkan dalam bekerja

a. Semangat pantang menyerah

- 1) Memiliki semangat kompetensi dalam bekerja
- 2) Tidak ada pekerjaan yang tidak dapat diselesaikan
- 3) Berani menghadapi masalah dan selalu ada jalan keluar setiap masalah.

b. Selalu bersyukur

- 1) Totalitas dalam pekerjaan.
- 2) Berfikir positif.
- 3) Mencintai pekerjaan.
- 4) Bersikap ihsan dalam bekerja.
- 5) Memberi pelayanan terbaik bagi konsumen.

- c. Perbaikan berkesinambungan
 - 1) Selalu berfikir kreatif dan Inovatif
 - 2) Selalu ada terobosan baru
- d. Peduli dalam setiap keadaan
 - 1) Selalu berusaha mencegah kerugian.
 - 2) Sekecil apapun masalah tidak dianggap sepele.
- e. Memiliki tanggung jawab tinggi.⁶

E. Struktur Organisasi kepemilikan Toko Yhoopii

Dalam kehidupan bermasyarakat kita sering mendengar istilah organisasi. Sebuah organisasi merupakan sebuah tempat atau wadah untuk berkumpulnya suatu kelompok untuk mewujudkan misi dan visi. Dalam suatu organisasi pasti terdapat suatu struktur organisasi yang membentuk dan menjadikan organisasi itu berdiri.

Struktur organisasi merupakan sebuah kerangka dari berbagai komponen atau unit kerja dalam sebuah organisasi yang dijalankan oleh beberapa anggota masyarakat. Dengan adanya suatu struktur organisasi, maka masyarakat dapat mengetahui secara jelas tentang pembagian kerja, fungsi, dan jenis kegiatan yang dikoordinasikan secara baik.

Bentuk usaha ini adalah usaha keluarga sehingga untuk struktur organisasi kepemilikan masih sangat sederhana.

Struktur organisasi kepemilikan adalah sebagai berikut:

Jabatan Nama Pemilik Toko : Yopi Ratna Sari

Bendahara : Shinta Leriana

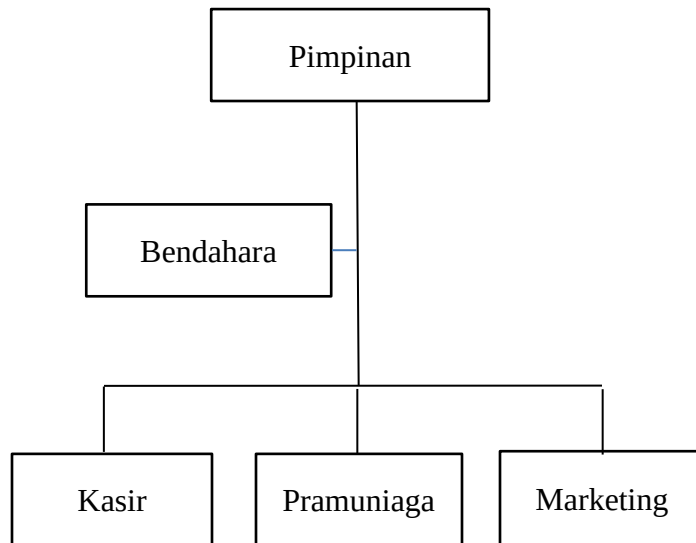
⁶ Hasil Wawancara dengan Yopi Ratna Sari pada tanggal 10 juni 2019 Pukul 15.00 WIB

Marketing : Rizky Galisela

Kasir : Riko

Pramuniaga : Karina, Dina dan Dinda

Adapun Struktur Organisasi Toko Yhoopii sebagai berikut :



Sumber : Data Toko Yhoopii

Sebuah organisasi perlu adanya pembagian tugas dari masing-masing karyawan dengan tujuan agar dapat bekerja dengan efektif dan efisien sesuai keahlian dan kemampuan masing-masing.

Pembagian tugas di Toko Yhoopii adalah sebagai berikut:

1. Pemilik toko

- a. Mengaudit Laporan Keuangan Mengawasi arus keuangan yang didapatkan setiap harinya.
- b. Memberi dan menarik modal usaha Memberi modal usaha kepada karyawan agar karyawan bisa membeli produk yang diperlukan dalam toko.

- c. Penanggung jawaban usaha Resiko untung rugi perusahaan sepenuhnya ditanggung oleh pemilik perusahaan. Pemilik Toko Kasir Pramuniaga Marketing Bendahara.
 - d. Memantau perkembangan usaha Memantau apakah usaha yang dijalankan dapat dijalankan sesuai rencana dan mengalami penjualan yang meningkat atau tidak.
 - e. Membuat kebijakan toko Memberikan aturan apa saja yang diterapkan dalam bekerja.
 - f. Menjalankan aktivitas yang berkaitan dengan toko
 - g. Mengawasi pelaksanaan harian Mengawasi karyawan apakah bekerja dengan benar atau tidak dan apakah ada kekeliruan dalam penjualan produk atau tidak. Mengatur administrasi toko Mengatur bagaimana dengan keuangan yang ada toko dapat berkembang lebih maju.
 - a. Mengangkat dan memberhentikan pegawai Apabila karyawan menyeleweng atau tidak sesuai yang diharapkan pemilik berhak memberhentikan pegawai yang bersangkutan.
2. Bendahara
- a. Menyimpan keuangan hasil penjualan
 - b. Menyimpan keuangan pembelian barang
3. Marketing
- Melayani dan menawarkan produk-produk yang dijual di toko kepada konsumen. Bagaimana agar produk-produk yang dijual dapat menarik minat pelanggan dan sesuai dengan harapan pelanggan.
4. Kasir
- a. Melayani pembayaran pembelian Apabila ada yang membeli melayani dengan baik, benar dan teliti agar tidak terjadi kekeliruan.

- b. Menginput barang yang sudah masuk Mengecek barang apa saja yang sudah masuk.
- c. Membuat laporan keuangan harian Membuat laporan keuangan hasil penjualan setiap harinya.

5. Pramuniaga

- a. Melaksanakan display barang Menawarkan barang kepada konsumen.
- b. Mengontrol barang yang baik dan rusak Mengontrol apakah barang yang dijual masih layak diperjualbelikan atau tidak. Atau barang tersebut sudah tidak layak untuk diperjual belikan karena rusak atau sudah tidak sesuai tren masyarakat.
- c. Membantu pelanggan dalam kegiatan pembelian Melayani dengan baik agar pelanggan bisa memilih barang sesuai yang diinginkan.
- d. Menjaga barang dari tindakan yang merugikan toko Menjaga barang agar tidak dicuri pelanggan.
- e. Menjaga kebersihan toko Menjaga kebersihan toko, jadi ketika pelanggan sudah melihat toko yang bersih dan nyaman pelanggan jadi senang dan dapat memilih barang dengan nyaman karena kualitas toko yang baik.⁷

⁷ Hasil Wawancara dengan Yopi Ratna Sari pada tanggal 10 juni 2019 Pukul 15.00 WIB