

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM TOKO “PUSAT GAMIS TERBARU”**

#### **SEMARANG**

##### **A. Profil Toko**

##### **1. Sejarah Singkat Toko “Pusat Gamis Terbaru” Semarang**

Toko “PusatGamis Terbaru” adalah usaha, yang didirikan sejak bulan September tahun 2010 di Semarang. Pusat gamis terbaru merupakan pusat perbelanjaan khusus gamis, agar customer mudah ingat maka di beri nama pusat gamis terbaru. Modal yang dikeluarkan saat itu bernilai Rp. 1.000.000 untuk membeli produk gamis dari produsen. Pusat gamis Terbaru memasarkan produk dengan merk yang terkenal dipasaran.

##### **Ijin Usaha**

Sesuai dengan bentuk – bentuk perusahaan yang ada di Indonesia, maka bentuk Toko “ Pusat Gamis Terbaru” adalah usaha perseorangan.

Tabel 3.1  
Data Pendirian

Nama Usaha	Toko “ Pusat Gamis Terbaru”
Tanggal Berdiri	16 September 2010
Jumlah Karyawan	12 Orang

Sumber : Toko “Pusat Gamis Terbaru

Adapun produk yang dipasarkan karekteristik bahan yang berkualitas seperti bahan jaguar, *jersey*, *cerutty*, *woolpeach*, , *Katun Twill Sweading*, *Katun Jepang*.

Toko “Pusat Gamis Terbaru” merupakan usaha perseorangan. Yaitu seseorang bertindak sebagai pemegang keputusan.

Nama Owner : Nur Aliyah Wahcid

Alamat : Jl.Gemah Sari 1 No 01 No  
156 Blok B Rt 06 Rw  
04Kedungmundu.

Kabupaten : Semarang (50273)

Provinsi : Jawa Tengah

Telp / Fax : 024 – 670 7461

Toko “Pusat Gamis Terbayu by Aliyah wachid adalah distributor dan agen resmi dari merk-merk terkenal seperti Aini (Define), Rajna, Rana, Airia, Naura Fikri, Zelia, Cantique, Esme, Nasywanisa, Friska, Qhi Style, Supernova, Fakhriya, Dan Merk-merk lain, yang langsung dari produsen mempersembahkan koleksi-koleksi terbaik, dengan kualitas terbaik, untuk menemani para muslimah baik untuk kegiatan sehari-hari ataupun ke acara pesta dan acara-acara penting lainnya

Toko “Pusat Gamis Terbaru” sudah punya langganan setia kami di Hongkong, pernah kirim barang ke konsumen kami di Norwegia, Australia, Malaysia, Singapura, Taiwan. Untuk logistik kami sudah menjadi Mitra Corporate JNE dan Tiki sehingga lebih memudahkan koordinasi proses pengiriman produk dari Toko “Pusat Gamis Terbaru” ke Pelanggan Setia Kami.

Toko “Pusat gamis Terbaru” melayani konsumen pada jam sebagai berikut:

Hari Senin- Jumat : 08.00-16.00

Hari sabtu : 08.00-14.00

Hari minggu : Libur

Contact Order

SMS/WA

Hp: (62)85740460059 atas nama Tutut

Hp: (62)878-3284-2558 atas nama Dewi

Hp: (62)82136000936 atas nama Fitri

## **2. Visi Misi Toko “Pusat Gamis Terbaru”**

Visi dari Toko “Pusat Gamis Terbaru” adalah usaha p[er]serorangan yang termasuk dari UMKM ( Usaha Mikro Kecil Menengah) yang berpedoman pada syariat Islam. Adapun Misi dari Toko “Pusat Gamis Terbaru” adalah: “Menuju Dunia Bergamis 2025”

Sedangkkn visi dari Toko “Pusat Gamis Terbaru” adalah :

- a. Menjadi *Market Leader* Gamis di Indonesia
- b. Turut mewarnai fashion dunia dengan nilai- nilai syariah.

Toko “Pusat gamis Terbaru” mempunyai slogan yang dijadikan patokan sebuah keberhasilan yaitu “Kepuasan pelanggan adalah kebahagiaan Kami”.

## **3. Stuktur Organisasi**

Struktur organisasi adalah salah satu sarana yang digunakan manajemen untuk mencapai sasaran usaha, maka sangat penting adanya dalam sebuah usaha. Berikut adalah bstuktur organisasi Toko “Pusat Gamis Terbaru”:

Tabel 3.2

## Nama Pegawai Toko “Pusat Ganis Terbaru”

Owner	Nur Aliyah Wachid
Ka Accounting	Ika
Ka Marketing	Muhammad Nur Wachid
Ka Gudang	Rini
Customer Service	Karyawan

Sumber : Wawancara dengan Nur Aliyah Wahid,  
Owner Toko “ Pusat Gamis Terbaru”,

Tugas dan Fungsi masing-masing bagian

a. Owner

1. Memiliki tugas dan wewenang dalam mengelola usaha.
2. Bertanggung jawab atas jabatan sistem pengendalian internal, memimpin dan mengurus usaha dan senantiasa berusaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas usaha.

b. Kepala Accounting

1. merencanakan, menganggarkan, memeriksa, mengelola, dan menyimpan dana yang dimiliki oleh perusahaan.
  2. Bertanggung jawab penuh pada keuangan perusahaan dan mengambil keputusan penting dalam suatu investasi dan pembelanjaan perusahaan.
- c. Kepala Marketing
1. Menjalin hubungan dengan pelanggan khususnya dalam hal penanganan komplain, pengukuran kepuasan pelanggan.
  2. Menentukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dengan memperhatikan calon customer
  3. Menciptakan kenyamanan kerja karyawan perusahaan dengan mengoptimalkan fungsi kerja di Bagian Marketing.
  4. Menjalin hubungan, koordinasi dan kerja sama yang baik di dalam intern bagian Marketing maupun dengan Bagian lain terkait dengan kelancaran proses kerja di Bagian Marketing.
  5. Bertanggung jawab terhadap ketertiban, kelancaran, dan keakuratan data administrasi pemasaran.

d. Kepala Gudang

1. Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya
2. Mengawasi dan mengontrol operasional gudang
3. Menjadi pemimpin bagi semua staff gudang
4. Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP
5. Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP
6. Membuat perencanaan, pengawasan dan laporan pergudangan
7. Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan
8. Mengawasi pekerjaan staff gudang lainnya agar sesuai dengan standar kerja
9. Memastikan aktivitas keluar masuk barang berjalan lancar
10. Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang

e. Customer Service

1. Membangun hubungan baik dengan pelanggan (customer)

## 2. Melayani para *reseller* maupun *end user*.<sup>71</sup>

Toko “Pusat gamis Terbaru” mempunyai slogan yang dijadikan patokan sebuah keberhasilan yaitu “Kepuasan pelanggan adalah kebahagiaan Kami”.

### **B. Pengembangan Toko “Pusat Gamis Terbaru”**

#### 1. Pengembangan Supply Gamis

Tingginya minat masyarakat akan pakaian muslim dapat dimanfaatkan sebagai peluang untuk usaha jual pakaian muslim. Sebagaimana rumus dalam bisnis atau usaha, bahwa semakin besar pangsa pasar maka semakin besar pula peluang untuk mendapatkan keuntungan besar. Selain karena tren pakaian muslim saat ini yang sedang booming, faktor lain yang membuat bisnis ini semakin prospektif adalah penduduk Negara Indonesia mayoritas merupakan pemeluk agama Islam, ini berarti semakin banyak yang membutuhkan pakaian muslim sebagai kebutuhan dalam berbusana sehari-hari.

---

<sup>71</sup> Nur Aliyah Wahid, Owner Toko “ Pusat Gamis Terbaru”, Wawancara Pribadi, Jl Gemah Sari 1 No 156 Blok B Kedungmundu Semarang, 20 November 2016



Semua orang tentunya sangat menyukai fashion atau pakaian terutama para wanita termasuk diantaranya adalah para wanita muslimah. Seiring dengan perkembangan zaman, kini pakaian tak lagi berfungsi sebagai alat penutup tubuh atau aurat saja. Kini busana atau pakaian sudah merangkap fungsi sebagai *style* atau gaya hidup bagi para pemakainya, tak sedikit pula yang menempatkan pakaian sebagai tolak ukur status sosial pemakainya. Hal ini tentu semakin membuat masyarakat berlomba- lomba untuk berburu pakaian.

Kondisi yang demikian itu merupakan jembatan bagi para pelaku bisnis untuk menjalankan bisnis jual pakaian muslim. pangsa pasar yang cukup besar menjadikan bisnis ini sangat prospektif dan menggiurkan. jika dijalankan dengan sungguh- sungguh usaha fashion akan sangat menguntungkan.

Memulai sebuah usaha pada bidang fashion, berarti harus membuka mata dalam mengamati dunia fashion atau perkembangan trend fashion pada masa sekarang ini. terutama untuk pakaian muslim. Karena dengan demikian, tentu pelanggan Toko “Pusat Gamis Terbaru” akan senang. Selain hal tersebut komitmen juga harus selalu dijaga agar tidak lekas bosan dan tetap dapat menjalankan bisnis ini dengan maksimal. Selain itu bisnis jual pakaian

muslim juga harus memperharikan kualitas dari produk yang ditawarkan, pastikan bahwa produk Toko “Pusat Gamis Terbaru” adalah produk yang berkualitas baik sehingga tidak mengecewakan para pelanggan. Selain itu penting untuk melakukan inovasi pemasaran, misalnya dengan katalog, mempromosikannya secara online dan lain sebagainya. Dengan demikian akan dapat sukses dalam menjalankan usaha ini.<sup>72</sup>

Berikut daftar Merek yang dipasarkan Toko “Pusat Gamis Terbaru”

Tabel 3.3  
Jenis Merk

Kategori	Gamis Syar'i	Gamis Bu Sui	Gamis Pesta
Merk	Shaki	House of Kyla	Supernova
	House of kayla	Ayyanameena	Agoest Hanggono
	Bungas	Zaila	Aina Fashion
	Laura	Farghani Collection	Balimo Collection
	Queena Dress	Syahida	Define
	Eric Summer	Airra Colecction	Esme Fashion
	Deera	Azzura moms	Fakhriya Boutique

<sup>72</sup> Nur Aliyah Wahid, Owner Toko “ Pusat Gamis Terbaru”, Wawancara Pribadi, Jl Gemah Sari 1 No 156 Blok B Kedungmundu Semarang, 20 November 2016

	Modesty	Fisura	Fitria Style
	Chia	FK Anninda	Flow
	Efandoank	GDA	Gwwedi
	Ummi	Hawwaiwa	Hijab d two
	Azzahra	Inodhi	Kanio
	Layra	Koys	Kynara
	Lia Shahab	Lia shahab	Lil gorgeous
	MB collection	Naf	Nanbell's
	Quennara	Rabiya	Rana
	Shandi		Sarah qu design

## 2. Strategi Segmentasi

Strategi yang dilakukan oleh Toko “Pusat Gamis Terbaru” dalam memasarkan produk adalah pemasaran dengan berkonsentrasi, sehingga Toko “Pusat Gamis Terbaru” melakukan identifikasi dari berbagai karakteristik perilaku konsumen. Dapat dijelaskan dengan tabel sebagai berikut :

Tabel 3.4

### Identifikasi Konsumen Dari Segi Geografis

Variable Segmentasi berdasarkan Geografis	Penerapan Identifikasi
Wilayah	Negara Indonesia
Kepadatan	Perkotaan dan pedesaan

Tabel 3.5

## Identifikasi Konsumen Dari Segi Demografis

Variable Segmentasi Berdasarkan Demografis	Penerapan identifikasi
Usia	Usia produktif 18 -45 tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Penghasilan	Diatas 1.000.000
Pekerjaan	Semua pekerjaan yang halal dan bisa menghasilkan uang
Pendidikan	Pendidikan tidak berpengaruh yang terpenting paham internet
Agama	Islam
Kewarganegaraan	Indonesia
Ras	Semua ras yang beragama islam
Siklus Hidup Keluarga	Lajang dan sudah menikah

Tabel 3.6

## Identifikasi Konsumen Dari Segi Psikologis

Variable Segmentasi Berdasarkan Psikologis	Penerapan Identifikasi
Kelas Sosial	Kelas pekerja, menengah

	dan menengah atas
Gaya Hidup	Konsumen harus mempunyai selera yang upate fashion
Kepribadian	Konsumen yang suka berkonnuitas atau mudah bergaul dengan yang lain, sehingga mampu menarik lebih banyak konsumen

Tabel 3.7

## Identifikasi Konsumen Dari Segi Perilaku

Variabel Segmentasi Berdasarkan Perilaku	Penerapan Identifikasi
Peristiwa	Semua peristiwa
Manfaat	Kualita bahan yang bagus, pelayanan order yang sangat mempunyai respon cepat
Status Pemakai	Pemakai potensial
Tingkat Pemakaian	Pemakai sedang sampai berat
Status Kesetiaan	Sedanga sampai mutlak
Tahap Kesiapan membeli	Tertarik hingga brmaksud membeli
Sikap Terhadap Produk	Tertarik untuk membeli produk gamis di Toko “Pusat

	gamis Terbaru <sup>73</sup>
--	-----------------------------

Dari tabel diatas ditarik kesimpulan bahwa Toko “Pusat Gamis Terbaru”. Mengidentifikasi konsumennya berdasarkan segmentasi dari beberapa aspek demografis, geografis, psikologis dan perilaku. Untuk mendapatkan konsumen yang tepat.

1. Berdasarkan Geografis meliputi beberapa variable sebagai berikut:
  - a. Wilayah, wilayah dibedakan 2 wilayah yaitu wilayah luar jawa dan wilayah jawa.
  - b. Kepadatan, Toko “Pusat Gamis terbaru” memilih perkotaan dan pedesaan sebagai jangkauan segmentasinya.
2. Berdasarkan Demografis meliputi beberapa variable sebagai berikut:
  - a. Usia, dalam hal ini Toko “Pusat Gamis Terbaru” memilih usia produktif, usia, dibedakan menjadi

---

<sup>73</sup> Nur Aliyah Wahid, Owner Toko “Pusat Gamis Terbaru”, Wawancara Pribadi, Jl Gemah sari 1 No 156 Blok B Kedungmudu Semarang, 20 November 2016.

2 usia produktif A (18-30) dan usia produktif B (31-45) karena usia produktif di yakini mampu membeli.

- b. Jenis kelamin, karena gamis adalah pakaian wanita maka, Toko “Pusat Gamis Terbaru” hanya membidik pasar wanita.
- c. Siklus Hidup Keluarga, Toko “Pusat Gamis Terbaru” menetapkan customer yang lajang dan sudah menikah.
- d. Penghasilan, yaitu di bagi menjadi lima strata di antaranya kelas E (Kelas Ekonomi Bawah Rendah), Kelas D (Kelas Ekonomi Rendah), Kelas C (Kelas Ekonomi Menengah), Kelas B (Kelas Menengah Atas), dan Kelas A (Kelas Atas).
- e. Pekerjaan, ada beberapa pekerjaan yang di bidik yang berpotensi mempunyai daya beli terhadap produk Toko “Pusat Gamis Terbaru” antara lain : Dokter, PNS, Dosen, karyawan bank, PERSIT (Persatuan Istri TNI), POLWAN.
- f. Pendidikan, dalam hal ini Toko “Pusat Gamis “ membidik konsumen yang melek internet.
- g. Agama, Islam merupakan mempunyai perintah menutup aurat bagi seorang muslimah, maka

gamis di anggap sebagai pakaian yang sesuai syar'i

- h. Ras, Semua ras yang mempunyai kepercayaan berpakaian adalah wajib untuk menutup aurat.
  - i. Kewarganegaraan, Toko “Pusat Gamis Terbaru” hanya membidik WNI.
3. Berdasarkan Psikologis meliputi beberapa variable sebagai berikut:
- a. Kelas Sosial, Toko “Pusat Gamis Terbaru” memilih kelas sosial dari kelas pekerja, kelas menengah dan menengah atas.
  - b. Gaya Hidup, memilih konsumen yang melek akan fashion dan pastinya mempunyai jiwa yang senang berbelanja.
  - c. Kepribadian, Toko “Pusat Gamis Terbaru” cenderung memilih konsumen yang suka berkomunitas, berkumpul dan suka bergaul, sehingga produk yang di pakai oleh konsumen tersebut dapat menarik konsumen yang lain lewat komunitasnya.
4. Berdasarkan Perilaku meliputi beberapa variabel sebagai berikut:



- a. Peristiwa, dari semua peristiwa yang ada dari penting maupun biasa.
- b. Manfaat, Kualitas bahan yang nyaman bagi customer, pelayannya yang cepat tanggap dalam melayani order maupun komplain.
- c. Status pemakai, Toko “Pusat Gamis Terbaru” memilih pemakai yang potensial.
- d. Tingkat pemakaian, pemakai sedang sampai berat adalah sasaran yang tepat guna mempercepat penjualan.
- e. Status kesetiaan, kesetiaan pelanggan merupakan dambaan setiap perusahaan, maka tentu Toko “Pusat Gamis Terbaru” memilih customer yang tingkat kesetiannya sedang, kuat dan mutlak.
- f. Tahap kesiapan membeli, dalam memilih tingkat kesiapan membeli customer adalah cenderung memilih customer yang tertarik dan menginginkan produk tersebut sehingga mempunyai maksud membeli.
- g. Sikap terhadap produk, memilih konsumen yang tertarik pada produk gamis atau mempunyai hobi memakai gamis.

### 3. Strategi Target Pasar

Toko “Pusat Gamis Terbaru” menetapkan target pasar memilih aspek jenis kelamin, agama, usia yang dinilai lebih bisa mencapai posisi yang kuat untuk memenangkan pasar sehingga bisa diperoleh keuntungan yang besar. Dalam hal ini Toko “Pusat gamis Terbaru” melakukan pemasaran terkonsentrasi berbagai kebutuhan dalam kelompok tertentu. Sehingga resiko akan kerugian akan timbul apabila kelompok tadi mengurangi pembelian atau kebutuhannya. dan juga menciptakan kepuasan konsumen.

Tabel 4.1

#### Klasifikasi Target Market Toko “Pusat Gamis Terbaru”

Jenis Kelamin	Wanita
Agama	Islam
Usia	22-45
Berpenghasilan	Lebih dari RP.1.000.000

. Dengan penjabaran sebagai berikut:

- a. Berdasarkan Usia Toko “Pusat Gamis Terbaru” menentukan usia produktif yaitu usia 22-45 tahun. Dalam hal ini usia tersebut diyakini mampu membeli gamis dari Toko “Pusat Gamis Terbaru.

- b. Berdasarkan jenis kelamin, gamis merupakan pakaian sehari-hari yang dipakai oleh wanita, jadi dalam hal ini Toko “Pusat gamis Terbaru” menentukan *customernya* pada jenis kelamin perempuan. Dengan alasan yang sangat kuat yaitu pakaian sehari-hari wanita.
- c. Berdasarkan penghasilan, ini merupakan faktor yang sangat unggul dalam memilih *customer*, karena dari penghasilan akan menentukan *customer* mempunyai daya beli yang diharapkan Toko “Pusat gamis Terbaru”.
- d. Berdasarkan agama, Toko “Pusat Gamis Terbaru, hanya yang beragama Islam yang di prioritaskan karena dalam hal ini, gamis merupakan pakaian umat muslim.<sup>74</sup>

#### 4. Strategi Penentuan Posisi Pasar

Toko “Pusat Gamis Terbaru” mempunyai target pasar yang jelas, sedangkan *positioning* adalah bagaimana agar konsumen selalu mengingat toko terlengkap gamis yang ada

---

<sup>74</sup> Nur Aliyah Wahid, Owner Toko “ Pusat Gamis Terbaru”, Wawancara Pribadi, Jl Gemah Sari 1 No 156 Blok B Kedungmundu Semarang, 20 November 2016

di Indonesia. Toko “ Pusat Gamis Terbaru” mempunyai perencanaan penawaran, rancangan penawaran, dan citra perusahaan, keunggulan yang menjadi pembanding dengan toko lainnya sebagai berikut :

- a. Perencanaan penawaran yang di lakukan Toko “Pusat Gamis Terbaru” pada calon agen ataupun reseller yang akan bergabung dalam penjualan gamis. Menurut pengakuan pemilik reseller 10 dan 6 agen yang berada Contoh dari perencanaan penawaran adalah : Cukup Jual 5psc perhari anda akan menjadi jutawan, bayangkan saja dari 132 juta wanita di Indonesia dan 95% beragama Islam cukup targetkan penjualan 5psc jadi akumulasinya “5 psc X Rp. 35.0000 (diskon harga reseller/agen) x 30 hari = Rp. 5.250.000.
- b. Rancangan penawaran yang di lakukan Toko “Pusat Gamis Terbaru” berupa diskon berupa beli 3 diskon 10% selama pembelian, paket hemat dalam hari tertentu misal hari ibu hari kemerdekaan, free ongkir pada hari-hari yang di anggap penting.
- c. Untuk menetapkan citra perusahaan Toko “Pusat gamis Terbaru” harus mempunyai segi kelebihan atau keunggulan dari pesaing, Toko “Pusat gamis

Terbaru melakukan berbagai penerapan sebagai berikut :

- Mencantumkan spesifikasi produk yang lengkap, contoh

Nama Produk : Avanty Dress

Harga : Rp. 455.000

Spesifikasi Bahan : Dress pesta dengan nuansa lapisan tulle full badan furing jersey korea, dilapisi lagi dengan ceruty import, pasmina bahan ceruty import, Busui

Ukuran : All size fit to L

Lingkar Dada : +100cm

Panjang dress : +140cm

- Mempunyai koleksi gamis yang lengkap yaitu: gamis modern/pesta, gamis syar'i, gamis busui
- Kemudahan dalam melihat produk, bisa di akses melalui hp yang di download melalui play store dengan keyword aliyahwachid.

Pada dasarnya Toko “Pusat Gamis terbaru” sudah cukup terkenal di Indonesia, sudah mempunyai pelanggan dari Indonesia maupun luar negeri di antara Hongkong, Norwegia, Australia, Malaysia, Singapura, Taiwan. Untuk logistik sudah mempunyai Mitra Corporate JNE dan Tiki sehingga lebih memudahkan koordinasi proses pengiriman produk dari Toko “Pusat gamis Terbaru” ke Pelanggan.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> Nur Aliyah Wahid, Owner Toko “ Pusat Gamis Terbaru”, Wawancara Pribadi, Jl Gemah Sari 1 No 156 Blok B Kedungmundu Semarang, 20 November 201