

## BAB II

### GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN

#### A. Sejarah Berdirinya Gotosovie

Gotosovie berdiri pada tahun 2009 oleh Adinugroho yang pada waktu itu baru saja keluar dari pekerjaannya sebagai visualisasi film di Jakarta. Pada awal berdirinya, Gotosovie membantu menjualkan tas milik orang lain. Tas-tas itu di foto, diberi merek dan dijual dengan konsep web yang gampang. Di sisi lain, Andi, sapaan akrab Adinugroho mencoba menyalurkan bakatnya dengan membuat produk kotak hias multifungsi yang didesign sendiri. Andi yang merupakan alumnus Arsitek di Universitas Gadjah Mada ini mengaku tidak membutuhkan modal banyak untuk mencoba peruntungan di dunia bisnis. Berangkat dari hobinya mendesign suatu bangunan yang kemudian dijadikan sebuah produk kotak hias, beliau ingin mengembangkan *passion* tersebut dengan mencoba mendesign tas sendiri. Banyaknya respon positive terhadap design tas yang ia buat, membuat Andi semakin mengembangkan bisnis tersebut. Selain itu, penjualan tas juga memanfaatkan media sosial facebook, yang saat itu sedang berkembang pesat. (<http://nova.grid.id/News/Peristiwa/Melirik-Bisnis-Tas-Sepatu-2> diakses tanggal 16 Juli 2017).

Saat ini, Gotosovie sudah memproduksi dan mendesain sendiri tas dan dompet. Web-nya dikunjungi oleh hampir 5000-an orang setiap hari dan 50 paket pesanan setiap harinya siap dikirim ke seluruh penjuru tanah air. Saat ini

Gotosovie telah mempunyai satu show room yang terletak di daerah Godean Yogyakarta.

Produk yang ditawarkan Gotosovie ditujukan untuk pangsa pasar kaum perempuan yang berusia antara 24 tahun sampai 35 tahun dengan mengambil desain yang *chic* dan Stylish. Produk tas dan dompet tersebut dibuat dari bahan sintesis dengan harga berkisar antara Rp 200.000 sampai Rp 600.000. (hasil wawancara tanggal 2 Agustus 2017).

## **B. Visi dan Misi GotoSovie**

Visi Gotosovie adalah:

Menjadi *brand tas smart activity female* terdepan.

Misi Gotosovie adalah:

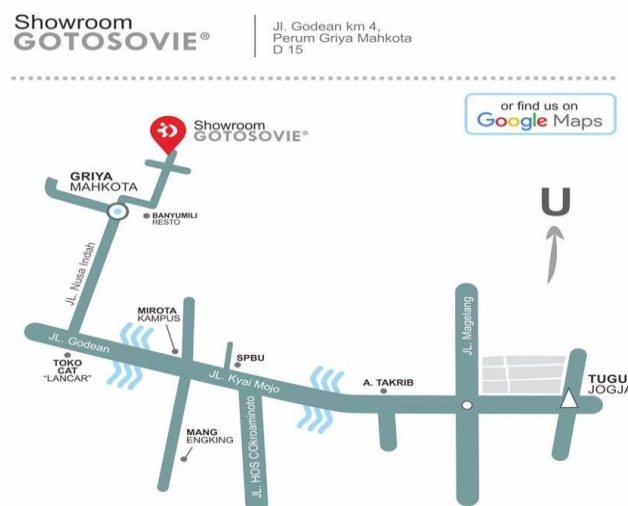
Memberikan pengalaman paling menakjubkan bagi pelanggan untuk dunia lebih baik.

## **C. Lokasi**

Kantor atau back office beserta showroomnya terletak di Jl. Godean km 4, Perum Griya Mahkota D-15, Nogotirto, Kwarasan, Sleman, Yogyakarta. Untuk bagian produksi terletak di alamat yang sama, hanya saja berjarak beberapa meter dari showroom. Selain itu, Gotosovie juga bekerja sama dengan beberapa penjahit luar yang berada di Wonosari, Yogyakarta, untuk beberapa produksi tas yang berukuran besar. Showroom dan back office terdiri dari divisi customer service, finance, HRD dan staff, PCO, dan

marketing. Pelayanan showroom dimulai pada pkl. 08.00-22.00 (hari kerja), dan pkl. 08.00-16.00 di akhir pekan (sabtu-minggu). Lokasi Gotosovie cukup strategis dengan beberapa destinasi tempat wisata yang berada di wilayah kota. Misalnya : Malioboro, Keraton, Taman Sari, Pusat oleh-oleh dan pabrik Bakpia, Tugu Jogja, serta penginapan maupun Hotel yang banyak dijumpai di Kota. Berikut adalah peta lokasi Gotosovie :

Gambar 2.1



#### D. Filosofi Nama dan Logo

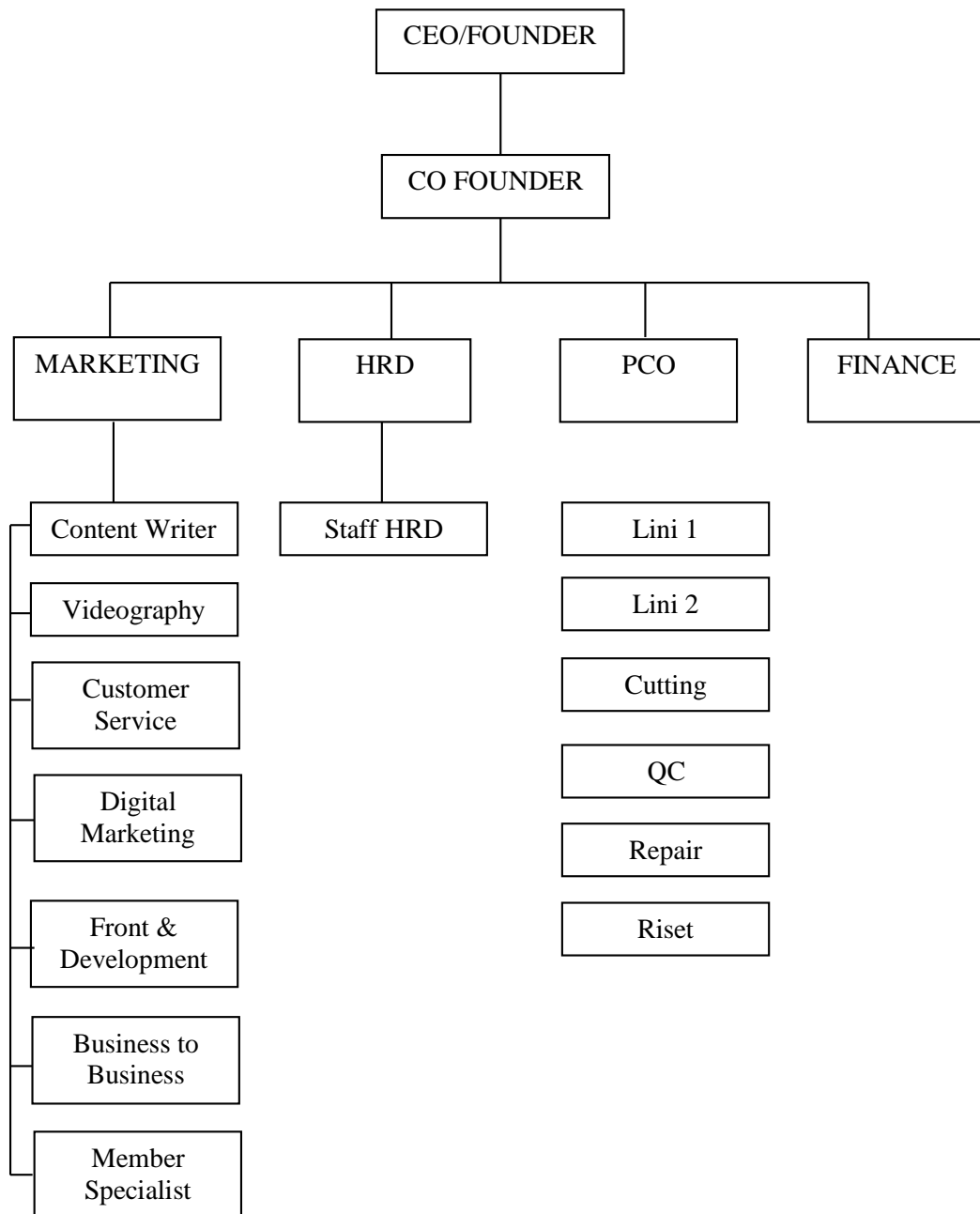
Banyak beberapa pelanggan mengira bahwa Gotosovie adalah Brand adopsi dari merk Shopie Paris. Adinugraha, selaku Founder Gotosovie mengutarakan bahwa nama Gotosovie tidak terlalu banyak filosofi. Beliau mengaku awalnya hanya sering menggambar sketsa seorang perempuan aktif yang memakai tas dengan karakter elegan. Hal tersebut lalu menjadi inspirasi untuk menjadikan sebuah Brand tas lokal sebagaimana beliau sering

mendesign sebuah gambar bangunan berdasar backgroundnya sebagai alumnus jurusan Arsitek Universitas Gadjah Mada yang lebih akrab dengan sapaan Bapak Andi. Tersinspirasi dari kata “Victory” yang berarti kemenangan, Andi menggabungkan Victory dengan karakter perempuan di sketsa menjadi “Sovie”. *“tadinya saya mau memberi nama Go to Victory, tapi karena brand ini lebih ke kebutuhan wanita, jadi saya jadikan nama wanita itu sovie, karakternya Sovie ini pokoknya adalah wanita karir, mandiri, aktif, namun tetap elegan sehingga orang melihatnya akan segan. Emosi itu yang berusaha saya jual ketika brand ini lahir. Jadi siapapun nanti yang memakai tas ini bisa menjadi Sovie.”* Ujar Andi (Hasil wawancara 1 oktober 2017). Berangkat dari filosofi inilah, Gotosovie menyapa para perempuan dengan sapaan akrab khas yaitu *Sovies*. Sedangkan jika dilihat dari bentuk logo, Andi menggambarkan sebuah lingkaran seperti matahari. Filosofi bentuk ini adalah adanya masa depan dalam sebuah brand, sesuai misi Gotosovie yaitu menjadi *brand tas smart activity female* terdepan.

Gambar 2.2



## E. Struktur Organisasi



Sumber: Gotosovie

## F. Deskripsi Pekerjaan

1. Founder (CEO)

yaitu Bapak Adinugraha :

Monitoring kinerja seluruh karyawan. Sebagai leader team yang membuat strategi penjualan, motivator seluruh karyawan, mengatur jalannya produksi. Selain itu juga bergerak di pembuatan design tas baru.

2. Co Founder/ Manager Marketing yaitu,

Ibu Ewindha Sari :

Mengatur strategi marketing dan pemasaran via socmed. Menjadi leader team marketing. Melaporkan seluruh target penjualan kepada Founder. Mengatur pengeluaran belanja produksi. Dan menjadi founder komunitas Perempuan Punya Karya yang masih di menjadi bagian dari Gotosovie.

3. Marketing (Content & Videography) yaitu,

- a. Dwiki Rifandi (coordinator)
- b. Nana
- c. Dima
- d. Nabilla

Sebagai koordinator team marketing yang meninjau seluruh kegiatan pemasaran online maupun offline. Membuatkan promo-promo mingguan, bulanan, maupun event pameran secara berkala. Melaporkan pencapaian target leads dan penjualan. Dibantu oleh team videography membuatkan video-video promosi dan pemotretan dengan model tas.

4. Customer Service yaitu,

- a. Rahma (coordinator)
- b. Tiara
- c. Ifa
- d. Vani
- e. Restu (member specialist)

Sebagai garda depan perusahaan untuk pelayanan customer secara online dan offline. Melaporkan dan membuat report harian tentang jumlah kunjungan customer, jumlah tas terjual, dan jumlah komplain

maupun repair. Membantu devisi marketing content dalam memasarkan produk dengan promosi via broadcast di sosial media.

5. Digital Marketing yaitu,

Galih Qisty :

Membuat iklan yang berfokus di facebook dan website. Membuat grafik dan data kunjungan setiap bulannya. Melaporkan target jumlah kunjungan customer khususnya di facebook dan website. Membantu membuat sistem pelayanan member dan penjualan.

6. Front & Development yaitu,

Rifda Fatica :

Membantu membuat design khusus website. Membuat link dan promo-promo maupun blog yang ada di website.

7. Business to Business (B2B) yaitu,

Sendi :

Menjembatani kerjasama antara perusahaan dengan partnership Gotosovie seperti : Hijup, Blibli, Hijabstory, dan lain sebagainya. Membuat target penjualan dengan partner dan mereport setiap bulan pemasukan yang ada di partner. Membuat agenda kunjungan kepada partnership secara berkala. Memastikan konsistensi stock setiap bulan kepada partner.

8. Member Specialist yaitu,

Restu Maryam :

Membuat target penjualan untuk member Gotosovie. Mereport setiap penjualan khusus member. Membuat promosi khusus untuk member. Mentreatmen member dan mengajak member dalam event yang diadakan Gotosovie.

9. HRD yaitu,

Angga Pratama Putra :

Bertanggung jawab dalam recruitment skaryawan baru. Menjaga kondisi office tetap harmonis dengan memberikan banyak game dan membuat agenda “teambuilding” untuk peningkatan kinerja setiap karyawan.

10. Staff HRD yaitu,

Putri :

Bertanggung jawab dengan pelaporan jobdesk yang telah dilakukan oleh karyawan. Membuat list keperluan yang ada di kantor. Membantu HRD dalam recruitment karyawan baru. Membantu pelaporan surat ijin maupun cuti karyawan.

11. Finance/Accounting yaitu,

Etik :

Bertanggung jawab dalam membuat pelaporan transfer customer, partnership. Membuat papan target penjualan dan poin setiap bulan. Sebagai perantara karyawan dengan Co Founder dalam membuat rincian pengeluaran dalam semua kegiatan yang berhubungan dengan Gotosovie.

12. PCO yaitu,

Dwi Wulandari dan Tika :

Koordinator produksi yang bertanggung jawab dalam packaging produk, jadwal produksi, berbelanja bahan, dan kebutuhan produksi. Selain itu juga bertugas dalam mengupdate stock produk ke sistem.

13. Lini 1 & 2 yaitu,

- a. Herman
- b. Indra
- c. Bapak Riam
- d. Atun
- e. Helmi

Bertanggung jawab atas target penjahitan produk yang telah ditentukan perusahaan.

14. Cutting yaitu,

- a. Bayu
- b. Cahyo
- c. Wening
- d. Tiwi

Membantu devisi lini dalam kegiatan memotong bahan agar siap jahit. Bertanggung jawab atas target cutting yang telah ditentukan.

15. Repair & Riset yaitu,

Bapak Kecil :

Bertanggung jawab dalam membuat riset (percobaan tas dalam memadukan warna) membantu Founder dalam menentukan bentuk dan



fungsi tas yang akan diproduksi. Dan bertanggungjawab dalam memperbaiki tas/repair dari customer.

16. Quality Control (QC) yaitu,

- a. Tri
- b. Ari

Bertanggung jawab dalam kondisi tas yang akan dikirimkan kepada customer. Membantu koordinator produksi dalam packaging. Dan membantu merapikan gudang saat produk telah selesai dalam tahap jahit.

### G. Produk Gotosovie dan Promosi yang ada di Gotosovie

Berikut adalah beberapa contoh produk Gotosovie yang dipasarkan melalui website, instagram, dan facebook.

Gambar 2.3





### Hari Batik Nasional



Dalam hal promosi, Gotosovie seringkali menggunakan strategi “*now happening*” seperti jika sedang ada peringatan Hari Batik Nasional, Hari Sumpah Pemuda, dan lain-lain. selain postingan produk, Gotosovie juga cukup aktif dalam mengangkat issue hangat seperti “tips-tips” untuk wanita maupun sekedar sharing tempat-tempat yang sedang “happenig” untuk dikunjungi. Promo-promo yang ada di Gotosovie pun bermacam-macam seperti : promo bundling, promo cut price, special gift, maupun promo offline yang berlaku di Showroom Gotosovie.

### H. Event-Event Gotosovie dan PPK

Gambar 2.4



