

BAB II

PROFIL NEW HANGGAR BILLIARD YOGYAKARTA

A. Sejarah Perusahaan

Hanggar Billiard dan *café* adalah perusahaan dibidang hiburan yang menyediakan fasilitas olahraga billiard, New Hanggar Billiard terbentuk atas gagasan atlet Nasional dan PB. POBSI (Pengurus Besar Persatuan Olah Raga Billiard Seluruh Indonesia) dan para pengusaha atau investor, yang terdiri dari Drs. Sangadji Rachman, Paul Matheus Chir Shuhardyanto, Drs. Proito Saleh, Insinyur Susatyo Prahara, dan Surya Lukita Warman. Hanggar Billiard Yogyakarta menggunakan area yang cukup luas, sehingga bisa menyediakan 31 meja 9 *feet* standar Internasional. Sesuai namanya Hanggar Billiard layaknya lokasi hanggar pesawat dimana mempunyai tempat yang luas, besar dan lenggang.

New Hanggar Billiard dilengkapi juga *Café* atau *Resto* sebagai fasilitas untuk menambah kenyamanan dan tempat bersantai bagi pengunjung, *Resto* New Hanggar Billiard melengkapi fasilitas yang memadai bagi mereka pecinta olah raga billiard dengan aneka ragam makanan dan minuman yang tentunya dengan harga terjangkau bagi kalangan mahasiswa, *Resto* ini juga merupakan tempat untuk bersantai setelah berolahraga. Pelayanan cepat dan mengutamakan kepuasan pelanggan merupakan komitmen New Hanggar Billiard untuk memberikan yang terbaik. Tempat ini juga memiliki lahan parkir yang luas untuk

kendaraan bermotor dan mobil yang akan memberikan rasa tenang dan nyaman untuk memarkir kendaraan pengunjung.

New Hanggar Billiard menjadi *Market Leader* dalam penyelenggaraan *event* turnamen *billiard* dari tahun 2006 di Yogyakarta bahkan se-Jawa Tengah. New Hanggar Billiard pun pernah menyelenggarakan *event* turnamen *billiard* dari skala kota (Jateng & DIY), Jawa, Nasional bahkan pernah untuk skala Internasional. Ini merupakan sebuah prestasi New Hanggar Billiard dalam penyelenggaraan *event* turnamen *billiard* dan New Hanggar Billiard selalu konsisten untuk menyelenggarakan *event* turnamen *billiard* minimal 3 bulan sekali.

Namun kejayaan New Hanggar Billiard sedikit berkurang pada tahun 2008 dikarenakan kontrak tempat New Hanggar Billiard di kompleks Purawisata Yogyakarta tidak boleh diperpanjang oleh pihak Purawisata sebagai pemilik tempat, sehingga membuat manajemen New Hanggar Billiard harus mencari tempat yang sesuai dengan aturan AD-ART New Hanggar Billiard. Mencari tempat tidaklah mudah dikarenakan New Hanggar Billiard mempunyai kriteria-kriteria yaitu tempat luas, tinggi dan lebar sesuai dengan identitas nama New Hanggar itu sendiri. New Hanggar Billiard menghentikan operasionalnya selama 6 bulan untuk mencari tempat. Pada akhirnya menemukan tempat yang cocok yaitu di halaman Puro Pakualaman Yogyakarta yang mirip dengan karakter tempat New Hanggar Billiard lama di kompleks purawisata (Sumber : wawancara Basuki Adi Nugroho selaku manajer New Hanggar Billiard Yogyakarta).

B. Logo Perusahaan



Gambar 2.1 Logo New Hanggar Billiard

Nama Perusahaan	: PT. Cipta Hanggar Kreasi
Status Perusahaan	: Perseroan Terbatas
Cabang Perusahaan	: Hanggar Billiard Yogyakarta Hanggar Billiard Jakarta
Tanggal Berdiri	: 10 juli 2004
Alamat	: Halaman Dalem Puro Pakualaman Purwokinanti PA. JL. Sewandanan No 1 Yogyakarta
Bidang usaha	: Hiburan
Total karyawan	: 37 orang
Contact peson	: (0274) 512193
Facebook	: New Hanggar Billiard Jogja
Google+	: New Hanggar Billiard Jogja

Intagram : ramabiliar

Twitter : @hanggarcrew

C. Visi dan Misi

Visi

PT. Citra Hanggar Kreasi adalah menyediakan fasilitas *billiard* untuk membuat program pembinaan bagi *pembilliard* muda untuk meningkatkan dan mengembangkan olah raga *billiard*.

Misi

Sedangkan PT. Citra Hanggar Kreasi mempunyai Misi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas atlet billiard serta tempat ajang turnamen ditingkat nasional guna mengembangkan olahraga khususnya billiard. (Sumber: wawancara Basuki Adi Nugroho selaku manajer New Hanggar Billiard Yogyakarta).

D. Lokasi

PT. Citra Hanggar Kreasi terletak di halaman Ndalem Puro Pakualaman Purwokinanti PA Jl. Sewandanan No. 1 Yogyakarta. Perusahaan ini mempunyai areal seluas 660 meter², dengan perincian sebagai berikut:

Panjang : 37 meter

Lebar : 17,8 meter

E. Struktur Organisasi New Hanggar Billiard

<i>Owner</i>	: Anna Widya Tanti
<i>Manager Keuangan</i>	: Dian Amanah Fajari
<i>Manager HRD</i>	: Basuki Adi Nugroho
<i>Supervisor</i>	: Dadit Cahyadi
<i>Receptionist</i>	: Dwi Shary
<i>Technical/maintenance</i>	: Nico Lesmana
<i>Cashier</i>	: Eca Dwi Hapsari.
<i>Driver</i>	: Gunawan
<i>Security</i>	: Darmawan
<i>Waiter/ss</i>	: Eko Nur Yanto
<i>Cleaning Service</i>	: Rasjo

Pembagian Tugas, Tanggung Jawab Dan Wewenang Karyawan.

1. Owner/pemilik

Mengawasi perusahaan secara menyeluruh

2. Manajer keuangan adalah orang yang bertanggung jawab atas laba dan rugi perusahaan. Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab manajer keuangan:

- a. Bertanggungjawab penuh atas kelangsungan hidup dan maju mundurnya perusahaan.
- b. Bertanggungjawab atas laba rugi perusahaan.

- c. Sebagai pembuat kebijakan dan keputusan atas masalah-masalah yang muncul berkaitan dengan keuangan perusahaan.
 - d. Merencanakan dan mengawasi pelaksanaan pengelola keuangan perusahaan.
3. *Manajer HRD* adalah orang yang bertanggung jawab atas kegiatan operasional atau kegiatan sehari-hari perusahaan.
- a. Merencanakan, mengorganisasi dan mengawasi pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan.
 - b. Sebagai pengendali seluruh kegiatan perusahaan dan membina kesejahteraan, efisiensi dan efektifitas kerja sesuai dengan tujuan perusahaan.
 - c. Meyelenggarakan dan manajemen *event- event* serta promosi.
4. *Supervisor* adalah orang yang bertanggung jawab terhadap jalanya kegiatan operasional perusahaan di bawah *manajer* operasional yang membawahi: *Waiter, Cleaning service, Reseptionis*.

Tugas pokok , kewenangan dan tanggung jawab *Supervisor*:

- a. Membuat jadwal kerja.
- b. Mengawasi dan mengevaluasi kerja bawahannya.
- c. Mengatur operasional bawahannya pada jam kerja.
- d. Memberikan bimbingan bekerja pada bawahannya.
- e. Memberikan usulan pada *operational manager* peningkatan kerja bawahannya

- f. Bertanggungjawab pada setiap permasalahan yang terjadi pada jam kerja bawahannya
 - g. Membuat laporan berkala pada operasional manajer.
 - h. Berkoordinasi dengan bagian lain untuk kelancaran operasional
 - i. Membantu kerja bawahannya bila diperlukan
 - j. Mengontrol dan mengamati kelancaran pelayanan bawahannya terhadap *customer*
 - k. Menjalin dan menjaga hubungan baik dengan *customer*.
5. *Waiters* adalah suatu jabatan yang bertanggung jawab terhadap pelayanan pada tamu serta kegiatan operasional yang berkedudukan di bawah *supervisor*.

Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab *waiters*:

- a. Memberikan pelayanan baik pada tamu
- b. Bertanggung jawab terhadap departemen yang sudah ditentukan atasannya
- c. Melaksanakan dan bertanggungjawab atas tugas yang diberikan atasannya
- d. Menegur dengan sopan pada tamu yang “merokok” pada saat bermain, membawa makanan dan minuman dari luar, tamu meletakkan barang-barang berharga sembarang tempat, tamu yang melakukan hal-hal yang dinilai kurang sopan.
- e. Menerima dan menyampaikan saran dan kritikan dari *customer* pada atasannya.

- f. Memastikan *order* dan tagihan yang akan dibayar tamu.
 - g. Menjaga departemenya masing-masing
 - h. Memakai seragam yang telah ditentukan oleh perusahaan.
 - i. Menjaga kebersihan *section* masing-masing
6. *Cleaning service* adalah adalah suatu jawaban yang bertanggung jawab terhadap kebersihan dan kerapian luar dan dalam gedung yang berkedudukan di bawah *supervisor*.

Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab *cleaning service*:

- a. Bertanggung jawab terhadap kebersihan lingkungan kerja New Hanggar baik luar maupun dalam.
 - b. Bertanggung jawab terhadap peralatan kerja *cleaning service*.
 - c. Melaporkan segala segala kebutuhan *cleaning service* pada atasannya.
7. *Resepionist* adalah suatu jabatan yang bertanggung jawab terhadap meng-*chek-in* tamu yang mau bermain *billiard* berkedudukan di bawah operasional manajer.

Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab *Respetionist*

- a. Menerima dengan sopan telepon yang masuk dan mendistribusikan pada tujuan telepon tersebut.
- b. Mencatat telepon yang masuk dengan baik dan benar.
- c. Membuat laporan berkala pada *operational officer*.
- d. Check-in tamu yang akan bermain.
- e. Memberikan prioritas pada member New Hanggar Billiard

- f. Membantu dalam memberikan informasi yang dibutuhkan.
 - g. Memakai seragam yang telah ditetapkan perusahaan.
 - h. Bertanggung jawab terhadap kebersihan peralatan yang dimiliki
Receptionist.
 - i. Melakukan serah terima pergantian *shift*
 - j. Menerima dan menyampaikan setiap saran dan kritikan dari tamu pada atasan.
8. *Technical/maintenance* adalah suatu jabatan yang bertanggung jawab terhadap perbaikan, perawatan serta jalannya peralatan untuk kelancaran operasional perusahaan di bawah *Supervisor*.
- Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab
Technical/maintenance;
- a. Menginventarisir peralatan *Technical/maintenance*.
 - b. Membuat laporan kebutuhan kepada operasional *officer*.
 - c. Melakukan perawatan dan perbaikan peralatan
 - d. Bertanggung jawab terhadap peralatan kerja.
 - e. Melaporkan setiap permasalahan peralatan perusahaan yang dapat dan atau tidak dapat di atasi atasnya
 - f. Melakukan *check-list* terhadap peralatan perusahaan.
 - g. Memastikan segala peralatan keperluan operasional sudah siap digunakan pada saatnya.
 - h. Memastikan semua peralatan operasional dalam keadaan baik pada saat *closing*.

i. Masing-masing *shift* membuat laporan kerja harian.

9. *F&B (Food & Beverage)* adalah satu jabatan yang bertanggung jawab terhadap jalannya *cafe and Resto* di bawah operasional manajer.

Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab F&B:

- a. Bertanggung jawab terhadap operasional *Cafe And Resto*.
- b. Membuat laporan berkala pada operasional manajer.
- c. Melakukan *stock opname* secara berkala
- d. Berkoordinasi dengan bagian lain
- e. Mengusulkan program kerja pada operasional manajer.
- f. Turut membantu kerja bawahan apabila diperlukan
- g. Mengajukan kebutuhan F&B pada operasional manajer
- h. Mengawasi dan mengevaluasi kerja *supplier* makanan.
- i. Menjalankan dan menjaga hubungan baik dengan *customer*.
- j. Menjaga kebersihan dan kerapian area *Cafe and Resto*
- k. Menyampaikan dan menyajikan minuman sesuai dengan standar yang telah ditentukan.
- l. Menyiapkan minuman sesuai dengan orderan
- m. Menjaga dan merawat peralatan *Cafe and Resto*

10. *Cashier* adalah suatu jabatan yang bertanggung jawab terhadap penerimaan dan atau pemasukan uang.

Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab *cashier*:

- a. Menerima dan menghitung modal dan *finance*.
- b. Menerima *bills* dari *waiters*.

- c. *Check out* atau mencetak tagihan tamu.
- d. Menerima pembayaran
- e. Bertanggung jawab atas *cash box* masing-masing
- f. Membuat laporan penerimaan dan omset *cashier* per *sift*
- g. Memakai seragam yang telah ditetapkan perusahaan.
- h. Menghitung uang dengan disaksikan *security* pada *shift* malam.
- i. Membuat data *bills pending* setiap *shift* dan melaporkannya pada *finance*.
- j. Menjaga kebersihan area *cashier* serta menjaga peralatan kerja.

11. *Security* adalah suatu jabatan yang bertanggung jawab terhadap keamanan gedung beserta isinya.

Tugas pokok, kewenangan dan tanggung jawab *security*:

- a. Bertanggung jawab atas keamanan dalam dan luar gedung serta menjaga inventaris kantor.
- b. Memperhatikan barang berharga tamu yang sedang bermain dan menegur apabila meletakkan pada tempat yang kurang tepat.
- c. Mengawasi dan mencatat barang yang keluar masuk.
- d. Bertanggung jawab terhadap keselamatan pimpinan perusahaan dan staff perusahaan selama jam operasional
- e. Membuat laporan kerja harian
- f. Membuat berita acara setiap kejadian yang dianggap perlu.
- g. Berkoordinasi dengan pihak kepolisian setempat serta pihak-pihak lain yang dianggap perlu bagi keamanan.

- h. Membuat laporan berkala
- i. Bersikap rama pada tamu
- j. Melakukan serah terima uang pada *shift* malam
- k. Bertanggung jawab terhadap keamanan kendaraan tamu.

F. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau baruan yang berbeda. Segmentasi pasar juga bisa diartikan sebagai proses pengidentifikasian para pembeli di pasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli di pasar.

(https://id.m.wikipedia.org/wiki/segmentasi_pasar) di akses pada tanggal 21 february jam 17.00 wib

1. Static Attribute Segmentation

a. Geografi

Segmentasi pasar Hanggar *Billiard* berdasarkan letak geografi atau wilayah adalah warga dan mahasiswa yang berdomisili di Yogyakarta khususnya lima kilometer dari daerah Pakualaman Yogyakarta.

b. Demografi

segmentasi pasar New Hanggar *Billiard* berdasarkan demografi adalah :

Jenis Kelamin : Laki-laki dan Perempuan

Usia : 18-40 tahun.

Agama : Semua Agama

Pekerjaan : Mahasiswa atau Pelajar, dan Karyawan

Pendapatan minimal/bulan : Rp 80.000.000 – 100.000.000,-

2. *Dynamic Attribute Segmentation*

- a. Status Sosial : Golongan Menengah Ke Atas
- b. Gaya Hidup : *Modern, Fighter*, dan loyal
- c. Kepribadian : Suka dengan tantangan, suka strategi, *sporty* dan percaya diri

G. Jam Operasional New Hanggar Biliard

Hari Senin – Minggu

Mulai buka dari jam 12.00 hingga pukul 03.00 pagi WIB

H. Daftar Harga

1. Paket Hemat

Mulai Pukul 12.00 – 18.00 WIB

Paket I Rp. 15.000 main 2 jam

Paket II Rp. 20.000 main 3 jam + 1 Ice Tea

Paket III Rp. 30.000 main 3 jam + 1 *Ice Tea* + *French Fries* / L.A

Ligh

2. Paket *Reguler*

Hari Minggu – Jum’at

Mulai pukul 12.00 – 18.00 WIB Rp. 12.500

Mulai Pukul 18.00 – 03.00 WIB Rp. 16.000

Hari Sabtu

Mulai pukul 12.00 – 18.00 WIB Rp. 16.000

Mulai Pukul 18.00 – 03.00 WIB Rp. 18.000

I. Fasilitas

- a. 31 meja
- b. *Ac*
- c. *Hot Spot* (WiFi)
- d. *Lounge* (ruang santai)
- e. Tv 24 *inch* 4 buah dan Tv 36 *inch* 1 buah
- f. Alat *music Band* lengkap
- g. Proyektor dan *white screen* 1 buah
- h. Komputer pengunjung 1 buah

(Sumber:wawancara Basuki Adi Nugroho selaku manajer New Hanggar Billiard Yogyakarta).

J . Program Acara & Deskripsi Acara

1. Turnamen

Turnamen adalah dimana New Hanggar Billiard menyelenggarakan *event* berbentuk pertandingan billiard. Pertandingan dilakukan selama 4 hari dengan rincian 3 hari babak penyisihan dan 1 hari babak utama. Babak utama diwakili oleh 32 besar (orang) yang lolos seleksi. Pendaftaran untuk penyisihan 30.000 rupiah dan daftar ulang 25.000 rupiah. Total hadiah mulai dari 8 juta rupiah hingga 30 juta rupiah tergantung kelas yang akan dimainkan. Acara tersebut minimal diselenggarakan 3 bulan sekali. (Sumber : wawancara Basuki Adi Nugroho selaku manajer New Hanggar Billiard Yogyakarta).



Gambar 2.2
Foto pertandingan turnamen
Sumber: Dokumentasi Hanggar 2017



Gambar 2.3
Foto Piala New Hanggar Billiard
Sumber : Dokumentasi New Hanggar Billiard 2017



Gambar 2.4
Foto Pengambilan Hadiah
Sumber : Dokumentasi New Hanggar Billiard 2017

2. *Live music*

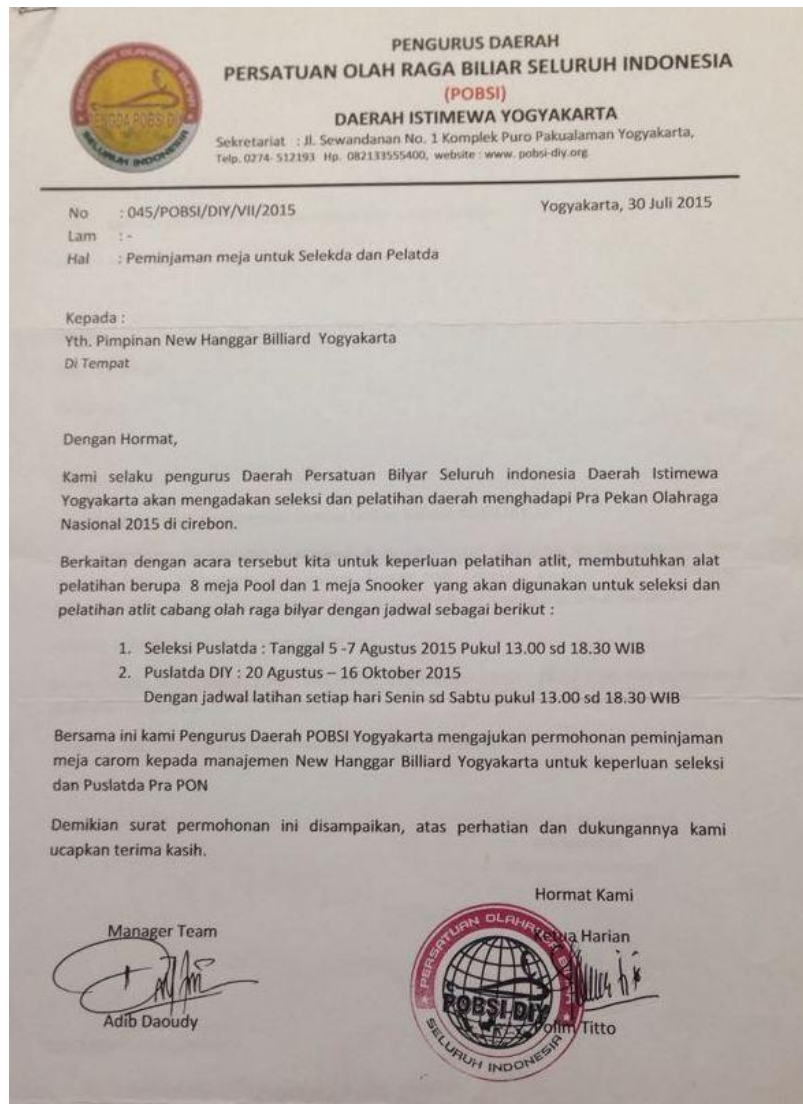
New Hanggar Billiard mengadakan *live music* dalam setiap minggunya. Acara ini menampilkan band-band dari Yogyakarta dan New Hanggar Billiard juga mencoba untuk menjadi wadah bagiband-band baru untuk melatih dan *performance* di atas panggung.



Gambar 2.5
Foto *Live Music*

Sumber : Dokumentasi New Hanggar Billiard 2017

New Hanggar Billiard juga menjadi tempat pelatihan atlit di kota Yogyakarta yang direkomendasikan oleh PB.POBSI (Pengurus Besar Persatuan Olah Raga Billiar Seluruh Indonesia) pusat Jakarta, karena New Hanggar Billiard memiliki fasilitas meja yang lengkap dan standar internasional di Yogyakarta.



Gambar 2.6
Foto Rekomendasi Pelatihan Atlet di New Hanggar Billiard
Sumber : Dokumentasi New Hanggar Billiard 2017

K. Penelitian Terdahulu

Dalam bab ini, peneliti akan memaparkan beberapa penelitian terdahulu mengenai strategi promosi yang telah dilakukan, beberapa penelitian tersebut memiliki latar belakang masalah dan obyek penelitian yang berbeda. Penelitian yang pertama meneliti manajemen *event* turnamen billiard yang dilakukan New Hanggar Billiard

Yogyakarta pada tahun 2011 dan strategi promosi konveksi kaos Inteeshirt Yogyakarta dalam meningkatkan jumlah konsumen Tahun 2015.

Penelitian yang pertama akan peneliti paparkan yaitu tentang manajemen *event* turnamen billiard di New Hanggar Billiard pada tahun 2011. Penelitian tersebut dilakukan oleh Angkasa Nur Maulana, mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penelitian tersebut hendak mengetahui bagaimana New Hanggar Billiard dalam melakukan perencanaan sebuah *event* turnamen billiard dan strategi yang digunakan dalam menjaring sponsor untuk penyelenggaraan tersebut. Dalam penelitian tersebut didapatkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa perencanaan *event* turnamen *billiard* di Hanggar Billiard dinilai cukup baik yakni telah melakukan pencarian informasi atau riset yang dibutuhkan untuk penyelenggaraan *event* turnamen *billiard*, mendapatkan *Sponsorship* dengan teknik *marketing* dengan mencari perusahaan-perusahaan yang mau men-*support* dibidang *billiard*, besar biaya dikeluarkan telah tersusun secara rinci, melakukan publikasi dengan berbagai media diantaranya menggunakan media cetak dan media elektronik

Penelitian kedua yaitu strategi promosi konveksi kaos Inteeshirt Yogyakarta dalam meningkatkan jumlah konsumen tahun 2015 yang dilakukan oleh Hada Syahputra, mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Dalam penelitian tersebut, peneliti hendak mendeskripsikan strategi promosi yang dilakukan Inteeshirt dalam meningkatkan jumlah konsumennya pada tahun 2015. Penelitian tersebut mendapatkan hasil, dalam upaya promosinya Inteeshirt memanfaatkan media online seperti website, dan media sosial serta memanfaatkan acara-acara yang bersifat seni, budaya dan sosial. Kegiatan promosi yang dilakukan dimulai dengan menentukan target audiens, menentukan tujuan, menyusun strategi pesan, menentukan saluran komunikasi dan mengatur anggaran promosi, serta mengukur hasil dari kegiatan promosi.

Dari kedua ulasan penelitian yang penulis paparkan diatas, terdapat persamaan dan perbedaan. Persamaan dengan penelitian pertama yaitu sama-sama menjadikan New Hanggar Billiard sebagai subjek penelitian, sedangkan perbedaannya ada pada kajian yang dilakukan terhadap subjek. Peneliti dalam hal ini melakukan kajian terhadap strategi promosi yang dilakukan New Hanggar Billiard, sedangkan Peneliti sebelumnya melakukan kajian terhadap manajemen *event* turnamen dan strategi dalam mencari sponsor acara tersebut. Selanjutnya penelitian kedua yang dilakukan oleh Hada Syahputra terdapat kesamaan dalam penelitian yang sama-sama meneliti strategi promosi yang dilakukan oleh perusahaan dibidang jasa. Sedangkan perbedaan terdapat pada subjek yang peneliti lakukan adalah

usaha jasa penyewaan fasilitas permainan billiard, dan Hada Syahputra melakukan penelitian terhadap jenis usaha konveksi pembuatan baju kaos.