

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja

selama melakukan kegiatan kerja profesi di Pt. Monica Hijau Lestari praktikan di tempatkan di store The Body Shop yang berada di mall Living World Serpong sebagai Beauty Care Assistant (level 7). Beauty Care Assistant (level 7) merupakan bagian staff TBS yang berfokus pada bagian Sales, controlling, prepare store, kasir, admin. BCA (level 7) merupakan bagian team yang membantu Store leader dalam menyelesaikan pekerjaan dan membantu dalam controlling apabila store leader tidak ada di store.

sebagai Beauty Care Assistant (level 7) tidak hanya berfokus mengenai sales penjualan dan memberikan service penjualan yang terbaik saja. Berikut beberapa tugas BCA (Level 7) pada store The Body Shop:

- Training Produk Knowledge

Pelatihan pengetahuan produk memiliki peran penting dalam meningkatkan kualifikasi tim kerja. Dengan pelatihan ini, tim dapat memperoleh pemahaman yang mendalam tentang produk, mencakup *benefit*, *fiture* dan cara penggunaannya. Pelatihan tidak hanya untuk meningkatkan keterampilan penjualan tim, tetapi juga memperbaiki kemampuan mereka untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan yang lebih baik. Dengan pengetahuan produk yang kuat tim dapat merespons pertanyaan pelanggan dengan cepat dan memberikan informasi yang lebih akurat. Selain itu, pelatihan ini juga dapat menciptakan kepercayaan pelanggan terhadap merek dan produk, memotivasi loyalitas pelanggan yang lebih besar. Tim yang terlatih dengan baik dapat bekerja lebih efisien, mengidentifikasi produk dengan mudah, dan menyelaraskan pengetahuan untuk memberikan dukungan yang konsisten. Perbarui pelatihan ini secara berkala untuk memastikan bahwa tim tetap terinformasi tentang perubahan produk dan dapat memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.

- Kasir

Seorang kasir memiliki beragam tanggung jawab yang terkait dengan pengelolaan transaksi keuangan yang di lakukan di toko The Body Shop. Serta kegiatan kasir yang di lakukan partisipan adalah menerima pembayaran dari pelanggan dengan berbagai metode, termasuk uang tunai, kartu kredit. Saat menjalankan tugas sebagai kasir harus mengelola setiap transaksi dengan cermat, mencatat pembelian, menghitung kembalian, dan memastikan bahwa jumlah yang dibayarkan sesuai dengan tagihan. Selain itu tugas sebagai level 7 bertanggung jawab untuk membuka dan menutup kasir serta menyusun laporan transaksi. Selain tugas-tugas tersebut saat partisipan bekerja pada bagian kasir

dapat menangani refund atau pengembalian barang sesuai dengan kebijakan perusahaan dan menjaga kebersihan serta kerapihan area kasir untuk menciptakan lingkungan kerja yang profesional.

- Pengecekan dan sampling produk display dan Gudang

Tugas yang dilakukan partisipansaat melakukan pengecekan stok produk yaitu untuk memastikan bahwa jumlah barang yang ada di gudang atau toko sesuai dengan catatan *system*. Hal yang dilakukan partisipan saat melakukan Stock Produk toko yaitu melakukan pengecekan pada *system* yang sudah disediakan oleh perusahaan, lalu mengecek fisik stok untuk menentukan jumlah aktual barang yang tersedia. Selanjutnya, hasil penghitungan dibandingkan dengan catatan stok yang ada di sistem komputer untuk mengidentifikasi perbedaan. Jika terjadi selisih, maka akan diselidiki bagaimana produk tersebut bisa minus untuk menentukan penyebabnya, seperti kesalahan pencatatan atau bahkan potensi pencurian. Setelah penyebab selisih diidentifikasi, sistem stok diperbarui dengan pengajuan *adjustman* kepada pihak *finance* untuk memberikan hasil stok yang sebenarnya. Pengecekan stok juga mencakup identifikasi barang yang mendekati tanggal kadaluwarsa atau rusak. Dengan hasil pengecekan produk dapat digunakan untuk mengoptimalkan penataan barang pada rak Gudang dan membuat keputusan terkait pemesanan produk baru. Seluruh proses ini bertujuan untuk menjaga ketepatan dan ketersediaan stok, mencegah kerugian, serta meningkatkan efisiensi manajemen persediaan secara keseluruhan..

- Melakukan briefing board

Proses menyampaikan briefing board dimulai dengan persiapan materi yang akan dibahas sesuai kondisi toko saat ini, seperti membahas perkembangan toko terkini, program yang ingin dibuat untuk mengembangkan kemampuan potensi toko. Informasi yang dipasang pada briefing board, berupa catatan, kemudian dijelaskan kepada tim toko. Setelah penyampaian informasi yang ingin disampaikan pada saat sesi presentasi terjadi sesi interaksi dan diskusi untuk memastikan pemahaman yang baik oleh anggota tim. Pembaruan informasi berkala dilakukan sesuai dengan jadwal penyampaian yang telah ditentukan pihak store manajer. Evaluasi dilakukan untuk memastikan pesan disampaikan dengan efektif dan anggota tim memiliki pemahaman yang sama terhadap briefing board yang disampaikan partisipan

- Memberikan konsultasi mengenai *skin care* dan *makeup*

Memberikan konsultasi *skincare* dan *makeup* melibatkan serangkaian langkah penting untuk memahami kebutuhan pelanggan dan memberikan rekomendasi yang sesuai. Hal pertama yang harus dilakukan saat melakukan konsultasi yaitu menanyakan jenis kulit dan kebutuhan kulit customer untuk menentukan masalah atau preferensi yang ingin mereka atasi. Dalam training The Body Shop kita perlu menanyakan *triple I* (*information, issue, insight*) untuk memudahkan saat ingin memberikan produk perawatan wajah kepada

customer. Edukasi mengenai produk dan bahan dasar, serta memberikan tutorial penggunaan, dan rekomendasi produk yang sesuai dengan anggaran pelanggan juga menjadi bagian dari proses konsultasi. Selain itu, memberikan saran tentang rutinitas perawatan kulit harian dan mingguan membantu pelanggan menjaga kulit mereka dengan lebih efektif. Akhirnya, memberikan peluang bagi pelanggan untuk bertanya lebih lanjut memastikan bahwa mereka memahami cara menggunakan produk dan merasa percaya diri dalam merawat kulit mereka sendiri. Saat partisipan melakukan sesi konsultasi untuk pembelian makeup maka hal yang harus dilakukan yaitu menanyakan mengenai gaya hidup dan *preferensi* kosmetik membantu menyelaraskan rekomendasi dengan kebutuhan pelanggan. Melalui analisis warna kulit, penentuan undertone, dan aplikasi produk secara langsung, partisipan dapat memberikan pandangan langsung tentang produk makeup yang cocok. Proses ini menciptakan pengalaman konsultasi yang berkesan dan informatif bagi konsumen sehingga menciptakan *loyalitas* kepada konsumen terhadap *brand*.

- Menangani komplain konsumen saat di store

Dalam menangani keluhan konsumen terhadap produk ataupun *service* yang diberikan *team* perlu dengan cara yang tepat dan benar agar konsumen merasa tidak semakin marah. Terdapat beberapa langkah krusial dalam menjaga hubungan positif dengan pelanggan. Langkah pertama adalah mendengarkan dengan penuh perhatian saat pelanggan menyampaikan keluhannya, menunjukkan empati tanpa merasa terlibat secara pribadi. Lalu minta maaf secara tulus atas ketidaknyamanan yang dialami pelanggan, mengakui keluhan tersebut, dan mengkonfirmasi pemahaman mengenai sumber ketidakpuasan mereka. Selanjutnya, kita harus menyelidiki akar permasalahan yang mendasari keluhan tersebut untuk memahami konteks lebih lanjut. Berikan tawaran solusi yang sesuai dengan masalah yang dihadapi dan pertimbangkan memberikan kompensasi jika diperlukan. Setelah keluhan terselesaikan, lakukan tindak lanjut dengan pelanggan untuk memastikan kepuasan mereka dan mencatat pengalaman tersebut untuk evaluasi dan pembelajaran *team* kedepannya untuk meningkatkan pelayanan dan membangun kepercayaan kepada pelanggan.

- Monitoring jalannya program team

Dalam melakukan monitoring program kerja team melibatkan serangkaian langkah kunci untuk memastikan implementasi yang sukses dan pencapaian tujuan. Melakukan penjadwalan rutin untuk monitoring, seperti mingguan atau bulanan, harus direncanakan untuk memastikan evaluasi yang teratur. Pemanfaatan sistem pelaporan. Selain itu, wawancara dengan anggota tim, dan evaluasi hasil menjadi langkah-langkah penting untuk mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang pelaksanaan program kerja yang dibuat oleh team. Pengumpulan umpan balik dari penerima manfaat dan perbandingan dengan rencana awal program juga diperlukan untuk mengevaluasi dampak dan keberhasilan. Langkah melakukan dokumentasi hasil monitoring, rapat evaluasi rutin, serta fleksibilitas dan adaptasi merupakan elemen-elemen kunci dalam

proses pemantauan. Dengan mengikuti langkah-langkah organisasi dapat memastikan program kerja berjalan sesuai rencana, mengidentifikasi perubahan yang diperlukan, dan mencapai tujuan yang diinginkan.

- Monitoring kinerja team saat Store Manager tidak ada di toko.

Pemantauan kinerja tim yang mencakup penjualan, ATV, UPT, dan kebersihan setiap bagian memerlukan serangkaian tindakan dari seorang pemimpin tim. Namun saat *Store manager* sedang tidak ada di toko partisipam sebagai staff level 7 memiliki pekerjaan untuk menggantikan fungsi atasan yang sedang tidak ada di toko ada beberapa Langkah yang partisipan lakukan untuk menjalani kegiatan tersebut yaitu memantau pencapaian target, dan evaluasi kinerja individu dan tim dalam mencapai target penjualan. Kontrol ATV dan UPT mencakup penetapan target rata-rata nilai transaksi dan unit produk per transaksi, serta analisis data penjualan untuk melihat tren dan pola yang dapat diperbaiki. Sementara itu, untuk menjaga kebersihan setiap bagian sesuai standar kebersihan ditetapkan dan melakukan pemeriksaan rutin atau checklist digunakan untuk memastikan pemenuhan standar tersebut. Pelatihan reguler diberikan kepada tim untuk meningkatkan keterampilan penjualan dan menjaga kebersihan, sementara jadwal pembersihan rutin dan tanggung jawab diberikan kepada anggota tim. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja tim secara holistik sesuai dengan tujuan dan standar yang telah ditetapkan walaupun saat store manager tidak ada di toko.

3.2 Pelaksanaan Kerja

Dalam menjalankan peran sebagai Beauty Care Assistant (BCA) level 7 di The Body Shop mall Living World Serpong, praktikan memiliki sejumlah tanggung jawab yang mencakup berbagai aspek pekerjaan. Tugas utama praktikan melibatkan penjualan produk dengan membantu konsumen dalam pemilihan dan memberikan informasi terperinci mengenai produk kecantikan. Selain itu, praktikan juga diharapkan memberikan layanan konsultasi kepada konsumen, menyediakan informasi terkait perawatan kulit, rambut, dan memberikan rekomendasi produk yang sesuai.

Selama menjalankan tugas sebagai level 7 praktikan bertanggung jawab untuk memastikan proses transaksi berjalan lancar, dengan melakukan pembukaan dan penutupan kasir sesuai prosedur yang telah ditentukan. Pengecekan stok produk secara berkala juga menjadi bagian dari tanggung jawab praktikan, dengan memberikan laporan terkait kebutuhan *request produk*. Selain tugas inti tersebut, praktikan diharapkan menjaga kebersihan area kerja, memberikan pelayanan pelanggan yang ramah, dan tetap berkomunikasi dengan tim sesuai dengan timeline yang telah ditetapkan. Keseluruhan, praktikan diharapkan menjalankan tugasnya dengan etika kerja yang baik dan berkontribusi positif dalam memberikan pengalaman yang memuaskan kepada konsumen.

3.2.1 Penjualan Produk (Sales)

Sebagai sales atau tenaga penjual memiliki berbagai tugas yang berkaitan dengan pencapaian target penjualan dan kepuasan pelanggan. Tanggung jawab utamanya mencakup proses penjualan produk atau serta meyakinkan pelanggan untuk melakukan pembelian. Seorang sales juga bertanggung jawab mengidentifikasi prospek pelanggan potensial, serta membangun hubungan pelanggan yang positif, dan melakukan negosiasi harga serta persyaratan pembelian.

Dalam menjalankan tugas sales perlu mengatasi obieksi pelanggan, dan melaporkan hasil penjualan kepada manajemen. menganalisis data penjualan. Pencapaian target dan pelatihan dan pengembangan pribadi.

pekerjaan yang dilakukan di store The Body Shop yaitu melakukan kegiatan penjualan produk dengan memberikan service kepada konsumen dengan sangat baik meliputi memberikan pengalaman pelayanan yang tidak mudah dilupakan oleh konsumen. ketika melakukan penjualan staff dilarang melakukan penjualan yang memaksa kepada konsumen, karena hal tersebut dapat mengakibatkan konsumen tidak nyaman saat belanja. sehingga dalam hal ini perusahaan menuntut setiap staff dapat menguasai skill demo skincare dan make over dengan di tunjang pengetahuan mengenai produk knowledge setiap produk nya. Berikut adalah gambar mengenai kegiatan penjualan produk.

Setiap kegiatan sales harus diarahkan untuk mencapai tujuan penjualan, membangun hubungan positif dengan pelanggan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Strategi yang efektif melibatkan kombinasi dari berbagai kegiatan ini untuk mencapai hasil penjualan yang optimal.



Gambar 3.1 kegiatan Demo Skincare Customer
Sumber : Data Pribadi



Gambar 3.2 Kegiatan Demo Make Over
Sumber : Data Pribadi

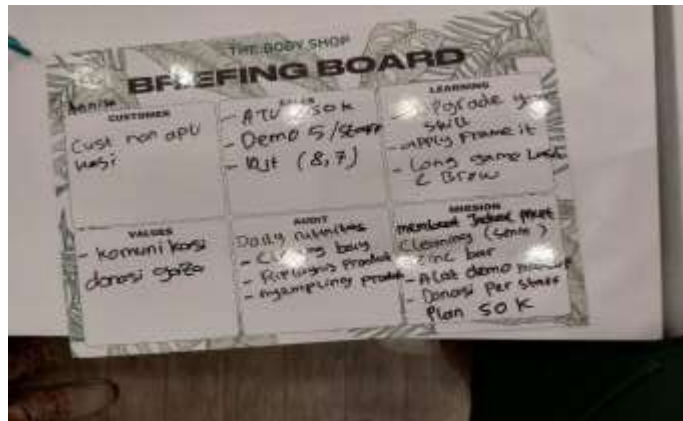


Gambar3.3 Closing Transaksi
Sumber : Data Pribadi

3.2.2 Melakukan Breafing Board

Kegiatan breafing board merupakan program baru yang dilakukan oleh The Body Shop. hal ini bertujuan untuk melatih speaking ability yang dimiliki oleh staff serta percaya diri staff saat menyampaikan sebuah materi. Proses menyampaikan briefing board dimulai dengan persiapan materi yang akan di bahas sesuai kondisi toko saat ini, seperti membahas perkembangan toko

terkini, program yang ingin di buat untuk mengembangkan kemampuan potensi toko. Informasi yang dipasang pada briefing board, berupa catatan, kemudian dijelaskan kepada tim toko. Setelah penyampaian informasi yang ingin di sampaikan pada saat sesi presentasi terjadi sesi interaksi dan diskusi untuk memastikan pemahaman yang baik oleh anggota tim. Pembaruan informasi berkala dilakukan sesuai dengan jadwal penyampaian yang telah di tentukan pihak store manager. Evaluasi dilakukan untuk memastikan pesan disampaikan dengan efektif dan anggota tim memiliki pemahaman yang sama terhadap breafing board yang di sampaikan partisipan. Berikut gambar kegiatan menyampaikan breafing board.



Gambar 3.4 Tampilan breafing Board
Sumber : Data Pribadi



Gambar 3.5 Kegiatan Penyampaian Breafing Board
Sumber : Data Pribadi

Pembahasan dalam briefing board, yang terstruktur ke dalam enam

bagian, yaitu customer (cust), sales, learning, values, audit, dan mission, dirancang sebagai panduan harian bagi tim. Setiap sektor dalam briefing board memiliki tujuan spesifik untuk mendukung pencapaian hasil kerja terbaik karyawan. Bagian pembahasan *customer* membahas strategi untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan, sementara bagian *sales* membicarakan taktik dan target penjualan tim. Learning memberikan penekanan pada pengembangan keterampilan dan pengetahuan tim untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan. Bagian *values* menyoroti pentingnya nilai-nilai yang harus diterapkan dalam setiap tindakan sebagai landasan perilaku tim. Audit membahas kebutuhan untuk melakukan pengecekan dan *evaluasi* berkala untuk memastikan kepatuhan terhadap prosedur dan standar yang telah ditetapkan. Terakhir, *mission* membahas tujuan jangka panjang dan visi tim untuk menjaga fokus pada sasaran yang lebih besar.

Pelaksanaan *briefing board* setiap hari saat pergantian shift pagi dan siang menjadi kegiatan rutin yang esensial, memberikan kesempatan bagi tim untuk selalu terinformasi, menyatukan visi, dan memastikan pemahaman yang mendalam tentang peran dan tanggung jawab masing-masing anggota tim. Briefing board ini menjadi alat komunikasi efektif untuk mencapai hasil kerja terbaik dan menjaga konsistensi dalam penerapan strategi tim.

3.2.3 Learning Actifity

Aktifitas learning produk knowledge merupakan kegiatan yang harus dilakukan oleh staff The Body Shop . hal ini merupakan salah satu langkah dalam mendukung program memberikan service excelent yag baik kepada konsumen. kegiatan learning actifity ini dilakukan oleh staff seminggu sekali secara bergantian denga produk yang berbeda. Berikut gambar kegiatan Learning Actifity di store.



Gambar 3.6 kegiatan learning Skincare

Sumber : Data Pribadi



Gambar 3.7 Kegiatan Demo Skincare

Sumber : Foto Kegiatan



Gambar 3.8 Kegiatan Demo Make Over

Sumber : Foto Kegiatan

Aktivitas pembelajaran, atau *learning activity*, mengacu pada setiap kegiatan yang didesain khusus untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, atau pemahaman seseorang dalam suatu subjek atau kategori tertentu. Dengan beragam format aktivitas pembelajaran dapat melibatkan berbagai aspek seperti pelatihan, diskusi dan sesi *brainstorming*, presentasi, simulasi, pemecahan masalah dan latihan, pelatihan keterampilan khusus, dan mentoring atau tutoring. Esensinya aktivitas pembelajaran memberikan platform untuk pertumbuhan dan pengembangan individu atau kelompok dengan menciptakan lingkungan pembelajaran yang dinamis dan berfokus pada pencapaian tujuan pembelajaran tertentu. Manfaat *learning activities* atau kegiatan pembelajaran untuk kelangsungan perusahaan sangat beragam. Seperti dapat meningkatkan kinerja karyawan dengan mengembangkan keterampilan dan pengetahuan karyawan. Selanjutnya, adaptabilitas perusahaan terhadap perubahan pasar dan teknologi dapat ditingkatkan melalui pembelajaran yang berkelanjutan. Inovasi juga dapat dipacu oleh kegiatan pembelajaran, membantu perusahaan untuk tetap kompetitif dan menemukan solusi kreatif.

Efisiensi operasional dapat meningkat karena karyawan yang terlatih dengan baik cenderung bekerja lebih efisien. Selain itu, pembelajaran juga dapat mempengaruhi retensi karyawan, membuat perusahaan lebih menarik dan mengurangi pergantian karyawan. Peningkatan kualitas kepemimpinan, pelayanan pelanggan yang lebih baik, dan penyebaran pengetahuan di seluruh organisasi juga merupakan manfaat dari kegiatan pembelajaran.

Karyawan yang terampil dapat menghadapi tantangan bisnis dengan lebih baik, dan perusahaan yang memberikan kesempatan

pembelajaran memiliki citra positif yang dapat meningkatkan daya tarik terhadap bakat baru. Oleh karena itu, menciptakan budaya pembelajaran yang mendukung pertumbuhan karyawan adalah kunci untuk mengamankan kesuksesan jangka panjang perusahaan.

3.2.4 Target Individu

Dalam dunia retail target individu merupakan sebuah angka yang harus di kejar 100%. Dimana angka pencapaian ini merupakan sebagai angka penilaian kinerja selama 1 bulan. berikut gambar mengenai target individu

WEEK 49											
NAMA ST/ POSITION	INDEX	HARI KERJA	TOTAL INDEX	CONT%	PLAN SALES	PLAN DAILY	PLAN TRX	trx/day	PLAN DONASI	ATV	
SYIFA	0.8	6	4.8	32.04%	32,443,258	5,407,210	59	10	240,000	550,000	
DWI	0.8	5	4.0	26.70%	27,036,048	5,407,210	49	10	240,000	550,000	
MUTIA	0.8	6	4.8	32.04%	32,443,258	5,407,210	59	10	240,000	550,000	
BESTU	0.2	3	0.6	4.01%	4,055,407	1,351,802	7	2	120,000	550,000	
RURI	0.3	3	0.9	5.21%	5,272,029	1,757,343	10	3	120,000	550,000	

Gambar 3.9 Gambar Target Individu

Sumber : Data Perusahaan

Sasaran individu target tersebut mengacu pada tujuan khusus yang ditetapkan untuk dicapai oleh pekerja dalam lingkup pekerjaan atau kegiatan tertentu. Tujuan target Individu dirancang untuk mendukung pencapaian target organisasional atau tim yang lebih besar. Seperti ,dari target individu mencakup pencapaian target penjualan bulanan atau tahunan bagi seorang sales peningkatan efisiensi operasional. Selain itu, target individu bisa mencakup pengembangan keterampilan, pencapaian target sales serta pemeliharaan standar kualitas staff.

Target ini memberikan fokus dan arah bagi individu sebagai alat evaluasi kinerja, dan mendorong motivasi pribadi untuk berkontribusi secara maksimal terhadap kesuksesan organisasil atau tim.

Mencapai target pekerjaan membawa sejumlah keuntungan, baik secara individu bagi staff maupun bagi keseluruhan perusahaan. Kesuksesan dalam mencapai target tidak hanya meningkatkan kinerja individu, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan produktivitas di tingkat tim atau organisasi.

Hal ini membawa kepuasan pribadi bagi staff, meningkatkan kepuasan kerja, dan memperkuat motivasi untuk mencapai hasil yang lebih baik di masa depanselain itu apabila staff dapat mencapai target individu dapat membangun kredibilitas staff di antara rekan kerja dan atasan, membuka peluang untuk kemajuan

karir, dan mengukuhkan kontribusi positif pada kesuksesan organisasi.

Kesuksesan individu dalam mencapai target juga dapat meningkatkan kolaborasi tim, menciptakan atmosfer kerja yang positif, dan mendorong semangat untuk memberikan yang terbaik. Selain itu, karyawan yang secara konsisten mencapai target memperlihatkan kemampuan dalam mengelola tanggung jawab, yang dapat mendukung pengembangan karir mereka.

Dalam banyak kasus, pencapaian target juga dihargai dengan reward atau pengakuan, yang memperkuat motivasi dan merangsang kinerja yang lebih tinggi. Secara keseluruhan, mencapai target pekerjaan memiliki dampak positif yang luas, baik pada tingkat individual maupun organisasional.

3.2.5 Morning Preparing Store

Proses preparing store melibatkan serangkaian langkah-langkah dan tugas yang harus dilakukan sebelum membuka toko atau melakukan restrukturisasi. Kegiatan tersebut mencakup perencanaan tata letak interior toko, pengaturan stok barang, pembersihan dan dekorasi, pelatihan karyawan, pengaturan sistem point of sale (POS), promosi dan pemasaran, manajemen persediaan, pengaturan tanda identitas toko, serta aspek keamanan dan kebersihan. Semua langkah ini dirancang untuk memastikan bahwa toko siap beroperasi dengan baik, memberikan pengalaman belanja yang memuaskan, dan memenuhi standar keamanan serta kebersihan yang diperlukan. Dengan melakukan persiapan yang cermat, diharapkan toko dapat berfungsi efisien dan memberikan kesan positif kepada pelanggan.



Gambar 3.8 Display Produk Gift
Sumber : Data perusahaan



Gambar 3.9 Display All Produk
Sumber : Data Perusahaan



Gambar 3.10 Display Fragrance
Sumber : Data Perusahaan

Menjaga kebersihan dan keteraturan toko memiliki efek positif yang signifikan terhadap berbagai aspek berjalannya organisasi dengan lancar. Ketika toko disusun dengan rapi dan terpelihara dengan baik, pelanggan merasakan pengalaman berbelanja yang positif dan nyaman, citra *brand* juga terjaga, mempertahankan serta menarik pelanggan untuk kembali dan mungkin merekomendasikan toko kepada orang lain.

Selain itu, kebersihan dan keteraturan tatanan memberikan manfaat operasional seperti membantu efisiensi kerja karyawan, meningkatkan keamanan dan keselamatan di toko, serta mendukung manajemen persediaan yang lebih baik.

Lingkungan yang terorganisir juga dapat meningkatkan daya

tarik visual produk, menciptakan kesan profesionalisme, dan memberikan dampak positif terhadap pemeliharaan serta umur layanan barang dan fasilitas. Secara keseluruhan, kebersihan dan keteraturan toko merupakan investasi yang berharga dalam meningkatkan kualitas dan keberlanjutan operasional bisnis.

3.2.6 Grooming

Menerapkan grooming sesuai dengan peraturan perusahaan memberikan sejumlah manfaat baik karyawan maupun perusahaan. Penampilan yang rapi dan teratur menciptakan kesan profesional, menunjukkan komitmen terhadap pekerjaan, dan membangun citra positif perusahaan di mata pelanggan dan mitra bisnis.

Karyawan yang mematuhi aturan grooming cenderung lebih termotivasi, meningkatkan kinerja, dan menciptakan atmosfer positif di tempat kerja. Selain itu, grooming yang sesuai dengan peraturan perusahaan menciptakan budaya kepatuhan terhadap norma dan nilai-nilai perusahaan, serta menjadi bentuk penghargaan terhadap peran karyawan. Pada beberapa industri, penampilan yang baik juga dapat memiliki dampak langsung pada kepuasan pelanggan dan citra merek.

Terlebih lagi, menjalankan aturan grooming membantu perusahaan mematuhi standar etika dan hukum yang berlaku. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat mencapai tujuan bisnisnya sambil memelihara lingkungan kerja yang profesional, nyaman, dan menghargai kontribusi setiap individu.



Gambar 3.11 Grooming Makeup

Sumber : Data Perusahaan



Gambar 3.12 Grooming seragam
Sumber : Data Perusahaan



Gambar 3.13 Aturan Makeup
Sumber : Data Perusahaan

standar makeup yang digunakan setiap bulan nya berbeda beda tergantung dari tema makeup yang sedang berjalan. untuk ketentuan penggunaan kerudung dan rambut semua memiliki ketentuan yang harus digunakan, untuk kerudung harus menggunakan pasmina dan untuk yang tidak menggunakan hijab untuk rambut yang panjang harus di ikat rapih serta rambut laki laki harus pendek dan rapi. Untuk penggunaan seragam harus sesuai yang telah di berikan The

Body Shop kepada seluruh karyawan.

