

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 SEJARAH SINGKAT PERUSAHAAN

Yogya Group adalah sebuah perusahaan ritel modern asli Indonesia dengan format Supermaret dan Departement Store. Yang menjual berbagai produk makanan, minuman dan barang kebutuhan hidup lainnya. Setiap minggunya, Toserba Yogya melayani lebih dari 100 ribu pelanggan di lebih dari 100 titik termasuk Toserba YOGYA, Toserba Griya, Yogya Express, Yomart, Griyamart, Griyatron.

Dengan misi memenuhi kebutuhan masyarakat agar tetap menjadi pilihan utama bagi Indonesia, yang selalu berusaha untuk memberikan produk-produk berkualitas dengan harga terjangkau diantaranya dengan memberikan program Harga Murah Setiap Hari seperti Serba Hemat dan Harga Heran (Harga Hemat Akhir Pekan).

Toserba YOGYA berawal dari sebuah toko batik di daerah Kosambi Bandung dengan nama DJOKDJA yang didirikan tahun 1948 dan dikelola oleh Bapak Gondosasmito bersama keluarga. Dengan luas toko hanya 100 m² dan 8

orang karyawan, Toko DJOKDJA berusaha dan selalu setia melayani konsumennya.

Pada tahun 1972, Bapak Boedi Siswanto Basuki dan Ibu Tina Handayani yang merupakan anak dan menantu dari bapak Gondosasmito diserahkan pengelolaan toko DJOKDJA. Dengan kerja keras, keuletan dan pandangan yang jauh ke depan maka toko yang semula merupakan toko batik ini memperluas bidang usahanya dengan menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari. Saat itu nama DJOKDJA yang merupakan nama asli toko batik itu tetap dipertahankan namun penulisannya di ubah menjadi YOGYA.

YOGYA berdiri pada tanggal 28 Oktober 1982 dengan cabang pertama toko YOGYA di Jl. Sunda No. 60, Bandung. Disinilah tonggak penting dari awal sejarah toko YOGYA dimulai. Manajemen yang lebih modern dan rekrutmen SDM yang berkualitas menjadi bagian dari awal sebuah kesuksesan di kelak kemudian hari. YOGYA Group merupakan perusahaan ritel dengan format Supermaret dan Departement Store berpengalaman di Indonesia.

YOGYA Group selalu berusaha mewujudkan kepuasan bagi konsumen dengan menyediakan produk yang berkualitas, layanan yang unggul, dan akrab bersahabat, serta dalam suasana belanja yang menyenangkan dan harga-harga yang murah dengan promo-promo rutin seperti Serba Hemat dan Harga Heran.

Saat ini TOSERBA YOGYA beroperasi di wilayah Jawa Barat, Jakarta & Jawa Tengah. YOGYA Group memiliki lebih dari 80 outlet dengan brand name Toserba YOGYA dan Toserba GRIYA.

Pada akhir tahun 1990 saingan besar seperti Matahari, Hero, Gelael, mulai mendirikan cabang di Bandung sehingga pada Juni 1998 Boedi menyerahkan pengelolaan perusahaan kepada manajemen profesional dibawah kepemimpinan Siswanto Wibowo. Dibawah manajemen profesional, Yogya menjadi Yogya Group dengan nama PT Akur Pratama.

Kantor pusat terbagi menjadi 2: Kantor pusat pertama berada di jalan Sunda no. 83 Bandung sebagai kantor HRD dan *Accounting* atau lebih dikenal dengan nama kantor Yogya Learning Center. Kantor pusat kedua berada di jalan Soekarno Hatta no. 236 Bandung sebagai kantor pusat pengendalian kegiatan cabang, pusat pembelian *merchandising*, keuangan dan pengembangan masa depan. Hingga akhir 2011 Pasaraya Yogya, Toserba Yogya, dan Toserba Griya telah mencapai 52 gerai.

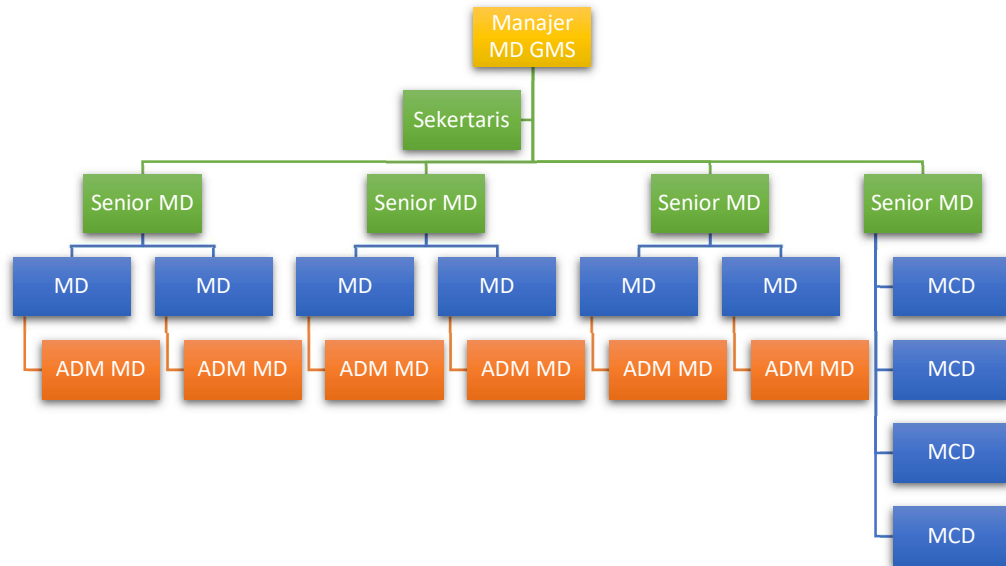
Yogya menyadari bahwa pasar mini market sangat besar dan mereka sudah tertinggal jauh dari Alfamart yang berdiri sejak tahun 1989 dan Indomaret yang berdiri sejak tahun 1988. Pada 22 Agustus 2003 Yogya pun ikut meramaikan pasar ini dengan mendirikan Yomart di jalan Ciwastra, Bandung.

Yomart sempat bermasalah dalam menyesuaikan pengadaan barang dan distribusi karena manajemen terbiasa mengurus sekitar 10-12 ribu stock keeping unit (SKU) sedangkan di Yomart hanya sekitar 2-4 ribu SKU. Tapi setelah masalah tersebut teratasi, Yomart yang menysasar konsumen menengah ke bawah mampu menghasilkan omzet rata-rata 11 juta Rupiah per hari untuk tiap gerainya.

Sejak tahun 2006, Yomart menawarkan 2 tipe waralaba yakni Yomart Minimarket dan Yomart Express. Yomart Minimarket memiliki syarat luas bangunan minimal 100m² dengan lebar muka toko minimal 8m² (60m² luas area penjualan, 30m² untuk kantor, gudang, toilet), dan daya listrik minimal 10.600 watt dengan investasi sekitar Rp. 300 juta sedangkan Yomart Express beroperasi 24 jam, berada di area pelayanan umum (RS, SPBU, terminal, stasiun), dan luas minimal 18m² dengan investasi sekitar Rp. 150 juta.

Hingga akhir tahun 2011 Yomart masih berada di atas kompetitor asingnya, Circle K yang memiliki 110 gerai dan 7-Eleven yang memiliki 57 gerai. Meski begitu, Yomart yang hingga Juni 2011 telah memiliki 287 gerai tampaknya masih jauh tertinggal dari Alfamart yang hingga akhir tahun 2011 telah mencapai 5.670 gerai dan Indomaret yang telah mencapai 6.003 gerai.

2.2 STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 1.1

Struktur organisasi Divisi GMS

2.3 DESKRIPSI JABATAN

1. Manajer MD GMS

Adalah seseorang yang bertanggung jawab untuk mengelola seluruh aktifitas bisnis pada Divisi GMS, tugas dari seorang Manajer MD GMS antarlain:

- Pembuatan planning kerja pada Divisi GMS
- Pembuatan Tujuan dan Sasaran kerja pada Divisi GMS
- Melakukan evaluasi terkait aktivitas kerja pada Divisi GMS
- Membuat prosedur perbaikan terhadap hambatan pada Divisi GMS.

2. Sekertaris Manajer

Adalah perwakilan dari seorang pemimpin/manajer yang membantu seluruh team yang ada di dalam organisasi sebagai perpanjangan tangan pemimpin, tugas dari seorang Sekertaris adalah:

- Mengelola surat menyurat untuk pimpinan (korespondensi)
- Menerima dan melayani tamu.
- Menyusun acara pertemuan bisnis untuk pimpinan.
- Menyiapkan rapat yang diselenggarakan pemimpin.
- Dan tugas lainnya.

3. Senoir MD dan MD (Merchandiser)

Adalah seorang yang bertanggung jawab untuk mengelola barang dagangan (merchandise) yang akan di pasarkan, tugas dari seorang MD adalah:

- Mengetahui permintaan / produk apa yang di minati pasar.
- Menentukan berapa banyak barang yang dapat di serap pasar.
- Menentukan titik keseimbangan margin agar maksimalisasi profit dapat tercapai.
- Mencari Supplier yang dapat memenuhi permintaan.
- Membuat kontrak dengan Supplier.
- Membuat estimasi atau pendistribusian produk ke cabang.
- Membuat program/promosi dalam upaya peningkatan trafic konsumen.

- Melakukan evaluasi pada penjualan dan mencari hambatan yang terjadi.
- Melakukan solusi untuk mengatasi masalah dan hambatan yang terjadi.

4. MCD – Merchandising Control and Development

Merupakan sebuah team yang bertugas membantu, mengontrol dan mengembangkan seluruh proses bisnis pada divisi GMS, tugas seorang MCD adalah:

- Membuat laporan data penjualan.
- Membuat catalogue beserta data penjualannya.
- Membuat planogram dan plano asset.
- Melakukan perbantuan layout toko.
- Menjadi jembatan/penghubung antara MD pusat dengan Cabang.
- Dan tugas lainnya yang membantu mengontrol dan meningkatkan penjualan.

Lokasi kegiatan kerja yang biasa dilakukan meliputi :

- Kantor Pusat : pembuatan planogram, pembuatan plano asset, pembuatan catalogue , membuat evaluasi sales rutin per bulan
- Yogya Distribution Center : membantu proses estimasi barang agar lebih cepat sampai di toko.
- Outlet / store / cabang Yogya dan Griya : perbantuan proses relay out, implementasi planogram, persiapan dan pemajangan barang di toko baru, perbaikan grouping display.

5. ADM MD – Administrasi Merchandiser

Adalah seseorang yang membantu pekerjaan Merchandiser (MD) dalam melakukan kegiatan sehari-hari, tugas dari seorang ADM MD adalah:

- Pembuatan PO berdasarkan instruksi MD
- Melakukan Order barang kepada Supplier
- Melakukan Repeat Order berdasarkan permintaan Cabang

2.4 ASPEK KEGIATAN PERUSAHAAN

Kegiatan perusahaan sendiri adalah pelaku bisnis ritel, berikut adalah definisi ritel secara singkat.

Perusahaan ritel adalah perusahaan yang bergerak pada transaksi jual beli, dalam jumlah kecil, satuan atau eceran. Perusahaan ini menjual barang dari perusahaan manufaktur dan perusahaan ini pada umumnya tidak membuat produk namun hanya menjual produk yang sudah jadi.

Jadi ritel bisa menjual produk ataupun jasa tergantung kebutuhan pasar saat ini. Barang dan Jasa yang kita nikmati saat ini tidak terlepas dari jasa ritel, ritel membantu produsen/distributor dan konsumen agar setiap kebutuhan akan keduanya dapat terpenuhi. Dalam ritel ada proses – proses yang dilakukan oleh beberapa badan usaha sebelum barang tersebut sampai kepada konsumen aktifitas ini dinamakan supply chain. Badan usaha tersebut yaitu:

- 1) Produsen/pabrik
- 2) Distributor/supplier
- 3) Retailer
- 4) Konsumen.

Secara teknis alurnya berjalan secara vertical, namun seiring dengan perkembangan zaman sistem ini mengalami pembaharuan yang lebih modern dan mencitakan Supply Chain Process:

- 1) Produsen/Pabrik

Produsen/pabrik adalah badan usaha yang memproduksi dari bahan mentan/setengah jadi menjadi barang setengah jadi/jadi. Biasanya Produsen/pabrik memerlukan jasa ketiga (Distributor/supplier dan retailer) agar barang yang diproduksinya dapat sampai kepada tangan konsumen. Namun beberapa produsen ada yang menjual langsung kepada konsumen demi memangkas pengeluaran/mendapatkan persentase keuntungan dengan porsi yang lebih besar. Perusahaan yang menjual langsung kepada konsumen adalah Nike dan Apple. Kondisi ini dinamakan Vertical Integration.

2) Distributor/Supplier

Distributor/supplier adalah badan usaha yang bertanggungjawab menyalurkan produk dari produsen/pabrik kepada retailer atau konsumen. Distributor biasanya hanya melayani pengiriman dalam jumlah besar untuk memotong biaya transportasi.

3) Retailer

Retailer yaitu badan usaha yang mendistribusikan barang/jasa kepada konsumen akhir biasanya mereka menjual secara eceran. Retailer mempunyai peranan penting baik dalam pendistribusiannya maupun mempromosikan barang tertentu.