BAB II

RUANG LINGKUP PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Toserba Yogya



ERA GENERASI PERTAMA

Cikal bakal sejarah Toserba (toko serba ada) YOGYA, diawali dari sebuah took batik di jalan Ahmad Yani (Kosambi) Bandung dengan luas sekitar 100 m^2 dan karyawan berjumlah 8 orang. Toko batik yang diberi nama DJOCKJA ini didirikan dan dikelola secara sederhana oleh Bapak. Gondosasmito beserta keluarga pada tahun 1948, karena barang yang di pasarkan sebatas batik dan perlengkapan hari raya, sehingga toko hanya ramai

menjelang hari raya saja, sedangkan pada hari-hari biasa sepi pengunjung. Selama 24 tahun toko batik bertahan tanpa ada kemajuan.

Pada tahun 1972 pengelola toko di serahkan pada Bapak Boedi Siswanto Basuki setelah menikah dengan Tina Handayani, beliau adalah putri dari Bapak Gondosasmito. Bpak Boedi melakukan perubahan strategi marketing dengan mengkombinasikan batik yang selama ini menjadi produk andalan DJOCKJA. Dengan kegigihan dan kerja keras, perlahan-lahan kepercayaan grosir bertambah. Nama DJOCKJA tetap di pertahankan, akan tetapi penulisannya di ganti menjadi ”YOGYA”.

ERA GENERSAI KEDUA

Seiring dengan rencana pembangunan toko, maka pada tahun 1978 di temukan lokasi yang cocok, yang bertempat di jaln Sunda no 60 deng luas rumah dan tanah 100 m^2 , pada tanggal 28 oktober 1982, didirikan dan di buka toko baru di jal Sunda no 60 dengan luas toko 300 m^2 dan memiliki karyawan sebanyak 40 orang. Toko inilah yang menjadi cika bakal berkembangnya YOGYA GROUP menjadi sebuah retail modern yang di kelola secara profesional, dan selanjutnya pada tanggal tersebut dijadikan sebagai hari ulang tahun YOGYA.

ERA GENERASI KETIGA

Di mulai pada bulan juni 1998 Bapak Boedi Siswanto Basuki menyerhakan pengelolaan perusahaan kepada manajemen profesional dibawah

kepemimpinan Bapak Siswanto Wibowo. Di tengah persaingan yang semakin hebat dalam bidang usaha retail, dimana pesaing berasal dai dalam maupun luar negeri, Toserba YOGYA terus bertumbuh sebagai salah satu perusahaan retail yang cukup ternama, terutama di wilayah Jawa Barat.saat ini YOGYA GROUP telah melakukan exspansi usah dan hadir di wilayah kota-kota besar di wilayah Jawa Barat dan Jakrta, pertam di Cirebon lalu menyusul Toserba YOGYA di jalan H. Mustafa Tasikmalaya, setahun kemudian dai Bandung di buka cabang baru yang berlokasi di Bandung Indah Plaza (BIP), setelah itu perkembangan Toserba YOGYA semakin pesat, setiap tahun dibuka cabang/ toko baru. Kantor pusat terbagi menjadi dua, kantor pusat pertama berlokasi di jalan sunda no 83 sebagai kantor Human Resource Dept dan Dept Acounting atau lebih dikenal dengan nama kantor YOGYA LEARNING CENTER. Sedangkan kantor pusat kedua berada di jalan Soekarno Hatta no 236 Bandung, menjadi kantor pusat pengendalian kegiatan cabang, pusat pembelian Merchandising, keuangan dan pengembangan di masa mendatang.

YOGYA GROUP dengan nama PT AKUR PRATAMA memiliki luas area toko yang bervariasi, menyebabkan adanya pembagian kategori toko yaitu : Toserba YOGYA, Toserba GRIYA dan Pasaraya YOGYA, dan sampai saat ini sudah terdiri 49 cabang yang terbagi menjadi 8 (delapan) wilayah regional yaitu :

1. Regional I: GBB, SBO, YML, KPM, GSS, GLB, GMH

   RM (Regional Manager Bapak. Eddi Budianto)

2. Regional II : BIR, YRI, KSB, GPH, DNT, ATP, GUB, GCL

   RM (Regional Manager Bapak. Hendra Gunawan)

3. Regional III : KPT, PSR, STR, YCW, GSB

   RM (Regional Manager Bapak Tunggul Warsito Adji)

4. Regional IV :GLN, SLW, RJW, GKN, GTB, MJK

   Rm (Regional Manager Bapak Rudi Atmadja)

5. Regional V : TSK, MBT, GRT, SMD, MJL, CMS, BJR

   RM (Regional Manager Bapak H. Uus Kusniadi)

6. Regional VI : GRN, SLW, RJE, GKN, GJB, MJK

   RM (Regional Manager Bapak. Heri Mandala)

7. Regional VII : IDM, YJB, SBG, PMK, PWK

   RM (Regional Manager Bapak . Lizandre T Noya)

8. Regional VIII : MZB, PDB, BGR, BGI, SCB

   RM (Regional Manger Bapak. Charlie Rusli)

2.2 Struktur Organisasi Toserba Yogya

Tahap analisis yang pertama kali dilakukan adalah analisis struktur organisasi, analisis ini berfungsi untuk mengetahui fungsi dan bagian-bagian yang terlibat dengan sistem yang akan dibangun serta susunan kewenangannya, maka akan lebih mudah untuk memahami kebutuhan sistem, prosedur kerja, dan permasalahan yang mungkin terjadi di bidang marketing khususnya perdagangan dan pendataan karyawan.

DIVISI PUSAT TOSERBA YOGYA *(YOGYA LEARNING CENTER)*

1. President of Commisioner

   Pemilik saham terbesar, saat ini lebih berperan sebagai penasehat dan pemberi motivasi

2. Controller

   Wakil president komisaris, bertugas untuk membantu pres komisaris dalam menjalankan kewajibannya serta mengawasi jalannya usaha

3. Audit Manager

   Memeriksa keuangan dan jalannya usaha yang sesuai dengan sistem yang berlaku

4. President Director

   Memimpin jalannya segala aktivitas usaha

5. Rresearch and Development (R&D)

   Bertanggung jawab atas pembukaan took baru, pengembangan bisnis dan menggunakan survey kelayakan dan bertugas untuk membuat sistem – sistem usaha

6. Merchandiding Director

   Bertanggung awab untuk mengawasi pembelian pengadaan dan pengelolaan barang – barang, mencari suplier, melakukan negosiasi dengan penjual, serta memilih barang – barang yang akan dijual.

7. Operational Director

   Mengawasi jalannya operasional usaha.

8. Human Resource Department Dicetor

   Bertugas untuk menyusun dan menetapkan perencanaan tenaga kerja beserta anggaranya

9. Financial and Suport Director

   Bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan

10. Merchandising Ladies Manager

    Bertanggung jawab atas pembelian, pengadaan, dan pengolahan pakaian wanita beserta aksesorisnya.

11. Merchandising Man’s Manager

    Bertanggung jawab atas pembelian, pengadaan, dan pengolahan pakaian pria beserta aksesorisnya.

12. Merchandising Baby, kids, and shoes Manager

    Barang – barang kebutuhan atau anak – anak, sepatu tas atau kosmetik

13. Merchandising Food Manager

    Bertanggung jawab atas pembelian, pengadaan, dan pengelolaan keseluruhan makanan, bumbu dapur, rempah – rempah serta minuman.

14. Merchandising Fresh Manager

    Bertanggung jawab atas pembelian, pengadaan, dan pengelolaan daging sapi, ayam, ikan, sayur, serta buah – buahan segar.

15. Merchandising Non Food Manager

    Bertanggung jawab atas pembelian, pengadaan, dan pengelolaan barang – barang kebutuhan sehai – hari yang tidak dapat dimakan.

16. General Merchandise Merchandising Manager

Bertanggung jawab atas pembelian, pengadaan, dan pengelolaan keseluruhan barang – barang pecah belah, ember, gayung, mainan boneka serta stationery (alat tulis).

17. Distribution Center Manager

Bertanggung jawab atas penerimaaan, penyimpanan barang barang barang di gudang dan pengiriman ke cabang – cabang.

18. Promotion and Advertesing Manager

Bertanggung jawab atas periklanan, penyimpanan barang – barang di gudang dan pengiriman ke cabang – cabang.

19. Regional Manager

Bertanggung jawab atas keseluruhan jalanya usaha tiap cabang

20. Store Manager

Kepala pimpinan cabang yang bertanggung jawab pada operasional di masing masing cabang.

21. Project Control Manager

Bertanggung jawab untuk mengawasi proyek bangunan.

22. Project Development Manager

Bertanggung jawab dalam hal pembangunan dan pemeliharaan gedung

23. Store Development Manager

Bertanggng jawab atas desain interior maupun eksterior suatu bangunan

24. Mechanical & Electrical Manager

Bertanggung jawab dalam hal pengaduan listrik dan mesin- mesin yang menujang dalam hal pengaduan usaha.

25. Human Resource Departement Manager

Bertanggung jawab dalam menangani masalah rekrutment seleksi personalia / kepegawaian dan pengembangan

26. Traning and Customer Relation Manager

Bertanggung jawab kelangsungan dan keberhasilan pelaksanaan program pelatihan karyawan serta mengurusi segala masalah yang berhubungan dengan pelanggan.

27. Legal and General Affair, dan Kendaraan

Bertanggung jawab mengurusi perijinan toko baru, sewa menyewa, jual beli dan kontrak kerja, serta bertanggung jawab atas pengadaan alat – alat kantor dan kendaraan.

28. Financial and Accounting Manager

Bertanggung jawab atas pembuatan laporan keuangan

29. Management Information system Manager

Bertugas untuk membuat informasi yang berguna bagi jalannya kegiatan usaha dengan berbasis komputer.