

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

PT XYZ merupakan salah satu perusahaan retail yang fokus pada penjualan produk kebutuhan sehari-hari bagi masyarakat luas. Didirikan dengan visi untuk menyediakan kebutuhan sehari-hari bagi masyarakat Indonesia secara mudah dan terjangkau, PT XYZ telah berkembang pesat dari awal berdirinya hingga kini mengelola ribuan jaringan toko yang tersebar di berbagai wilayah di seluruh Indonesia. Perusahaan ini dikenal luas karena kemampuannya dalam menyediakan produk-produk berkualitas dengan harga yang kompetitif, serta keunggulannya dalam melayani konsumen dengan cepat dan praktis.

Dalam menghadapi tantangan industri retail yang terus berkembang, PT XYZ selalu berkomitmen untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Perusahaan ini terus berinovasi, baik dalam hal pengelolaan toko, distribusi, maupun penggunaan teknologi informasi. Salah satu langkah signifikan yang diambil oleh PT XYZ adalah implementasi sistem informasi yang canggih dan terintegrasi untuk mendukung operasional bisnisnya. Sistem ini mencakup berbagai aspek penting seperti manajemen stok barang, pengelolaan inventaris, transaksi penjualan, hingga integrasi dengan pusat distribusi. Dengan sistem informasi yang efisien, PT XYZ dapat mengoptimalkan pengelolaan rantai pasokan, mempercepat distribusi produk ke toko-toko, serta memastikan ketersediaan barang bagi konsumen.

Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat, PT XYZ juga berfokus pada digitalisasi dan otomatisasi berbagai proses bisnisnya. Perusahaan ini telah mengembangkan berbagai aplikasi dan perangkat lunak untuk mendukung operasional toko, termasuk sistem kasir, manajemen inventaris, serta pelaporan penjualan secara real-time. Selain itu, PT XYZ terus memperbarui program-program yang digunakan di seluruh jaringannya untuk memastikan sistem yang digunakan tetap

relevan dan mampu menghadapi perubahan kebutuhan pasar serta tantangan teknis di lapangan.

Divisi *Electronic Data Processing* (EDP) di PT XYZ memainkan peran penting dalam memastikan kelancaran operasional sistem informasi tersebut. Divisi ini bertanggung jawab untuk melakukan simulasi, pengujian, dan *quality control* terhadap program-program baru atau revisi yang dikirimkan dari *IT Head Office*. Proses ini bertujuan untuk meminimalisir *bugs* atau *error* yang dapat mengganggu operasional toko sebelum program didistribusikan ke seluruh cabang. Dengan adanya kontrol kualitas yang ketat, PT XYZ dapat menjaga kehandalan sistem yang mendukung operasional toko-tokonya dan terus memenuhi harapan konsumen dalam memberikan layanan yang prima.

Dari sejarah perkembangannya, PT XYZ telah menjadi salah satu perusahaan retail yang tidak hanya mengandalkan jaringan toko fisik, tetapi juga memanfaatkan kemajuan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan layanan kepada pelanggan. Inovasi dan adaptasi yang dilakukan oleh PT XYZ dalam mengelola sistem informasi dan rantai pasokan menjadikannya sebagai pemimpin di industri retail Indonesia.

2.1.1 Visi, Misi, Moto dan Budaya Perusahaan PT XYZ

Visi, misi, dan budaya perusahaan berperan sebagai panduan dalam mencapai tujuan bisnis serta menciptakan lingkungan kerja yang mendukung. Melalui proses kelahiran, pembelajaran, dan perkembangan perusahaan, Visi, Misi, Budaya, dan Motto Perusahaan ditetapkan untuk memberikan arah yang jelas bagi perjalanan perusahaan.

a. Visi

Menjadi salah satu aset strategis nasional dengan membangun jaringan ritel waralaba yang tidak hanya unggul dalam kualitas dan layanan, tetapi juga mampu bersaing secara global, memperluas jangkauan pasar internasional, dan berkontribusi pada perkembangan ekonomi negara

b. Misi

Memberikan pelayanan terbaik serta solusi inovatif kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhan produk dan jasa mereka dengan cara yang mudah, efisien, dan terjangkau, sehingga menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih baik dan bernilai bagi pelanggan.

c. Moto Perusahaan

Moto "Hemat & Praktis" mencerminkan visi PT XYZ dalam memberikan pengalaman berbelanja yang efisien dan bernilai bagi konsumennya. "Hemat" melambangkan upaya perusahaan untuk selalu menawarkan produk berkualitas dengan harga terjangkau, dilengkapi dengan berbagai promo menarik dan program loyalitas yang memberikan keuntungan lebih bagi pelanggan. Sementara itu, "Praktis" menggambarkan kemudahan yang dihadirkan melalui layanan yang cepat, lokasi toko yang mudah diakses, dan sistem belanja yang sederhana namun efektif, baik secara offline maupun online. Dengan mengedepankan moto ini, PT XYZ berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan solusi yang ekonomis dan mudah, sehingga menjadi mitra terpercaya dalam kehidupan sehari-hari.

d. Budaya Perusahaan

Kami berkomitmen untuk selalu mengutamakan nilai-nilai kejujuran, kebenaran, dan keadilan dalam setiap aspek pekerjaan. Kami juga menghargai pentingnya kerja sama tim yang solid, berfokus pada pencapaian kemajuan melalui inovasi yang efisien dan berbiaya rendah, serta senantiasa berusaha memberikan kepuasan terbaik kepada pelanggan melalui produk dan layanan yang berkualitas.

2.1.2 Strategi Pemasaran PT XYZ

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT XYZ mengukung pendekatan yang komprehensif, dengan fokus untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat di Indonesia, mencakup berbagai kalangan sosial dan ekonomi. Perusahaan menerapkan berbagai strategi baik jangka pendek maupun jangka panjang yang mencakup berbagai aspek untuk menarik minat konsumen dan memperluas pangsa pasar. Dalam upaya tersebut, perusahaan tidak hanya berfokus pada peningkatan penjualan, tetapi juga pada pembangunan hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan, pengembangan brand yang lebih dikenal, serta eksplorasi pasar baru. Berikut adalah beberapa poin kunci terkait strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan :

a. Strategi jangka pendek

- Harga Heboh

Strategi "Harga Heboh" dirancang untuk menarik perhatian konsumen dengan menawarkan produk-produk unggulan dengan harga yang sangat terjangkau. Diskon besar-besaran pada berbagai kategori barang menjadi daya tarik utama yang mampu mendorong lonjakan penjualan dalam waktu singkat. Program ini tidak hanya efektif dalam meningkatkan volume penjualan secara cepat, tetapi juga memberikan konsumen peluang untuk mendapatkan kebutuhan mereka dengan harga terbaik. "Harga Heboh" juga menjadi bentuk apresiasi perusahaan kepada pelanggan setia dengan menyediakan nilai lebih melalui promosi yang menarik. Dengan pendekatan ini, PT XYZ tidak hanya meningkatkan loyalitas pelanggan, tetapi juga memperkuat posisinya sebagai penyedia solusi belanja hemat yang relevan dan kompetitif di pasar retail.

- Super Hemat

Program "Super Hemat" merupakan strategi promosi unggulan yang bertujuan membantu konsumen berbelanja dengan lebih bijak dan ekonomis. Melalui penyebaran leaflet mingguan, perusahaan menawarkan informasi lengkap mengenai produk-produk dengan harga hemat, yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari pelanggan tanpa membebani anggaran mereka. Leaflet ini tidak hanya berfungsi sebagai panduan belanja yang praktis, tetapi juga menjadi sarana edukasi bagi konsumen untuk mengenali nilai terbaik dalam setiap pembelian. Dengan memastikan ketersediaan produk berkualitas pada harga yang lebih terjangkau, "Super Hemat" memperkuat posisi PT XYZ sebagai mitra terpercaya yang mendukung kebutuhan masyarakat dari berbagai kalangan, sekaligus mendorong loyalitas pelanggan dengan menghadirkan pengalaman belanja yang hemat dan bernilai.

- Promosi Bulan Ini

"Promosi Bulan Ini" adalah program khusus yang diselenggarakan setiap bulan oleh PT XYZ untuk memberikan pengalaman belanja yang lebih menarik bagi konsumen. Melalui promosi ini, pelanggan dapat menikmati penawaran spesial berupa potongan harga signifikan pada produk tertentu atau hadiah langsung yang dirancang untuk meningkatkan daya tarik pembelian. Strategi ini tidak hanya memberikan insentif tambahan bagi konsumen untuk memilih produk yang dipromosikan, tetapi juga memperkuat hubungan emosional mereka dengan merek. Dengan menawarkan nilai lebih setiap bulannya, "Promosi Bulan Ini" menjadi langkah efektif dalam meningkatkan keterlibatan konsumen, mendorong volume penjualan, serta memperkuat posisi PT XYZ sebagai perusahaan retail

yang selalu menghadirkan inovasi dan keunggulan dalam memenuhi.

- **Paling Murah**

Program "Paling Murah" merupakan salah satu strategi andalan PT XYZ dalam menarik perhatian konsumen dengan menawarkan produk-produk tertentu pada harga yang sangat kompetitif, bahkan lebih rendah dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pesaing. Program ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang selalu mencari penawaran terbaik dalam berbelanja. Dengan menghadirkan harga yang sangat ekonomis, "Paling Murah" tidak hanya menarik pembeli yang sensitif terhadap harga tetapi juga mendorong pembelian impulsif, terutama pada produk-produk populer. Strategi ini memperkuat citra PT XYZ sebagai penyedia solusi belanja yang hemat dan terpercaya, sekaligus memberikan nilai tambah bagi pelanggan yang ingin memenuhi kebutuhan mereka dengan anggaran seminimal mungkin.

- **Promo Bank & E-Wallet**

"Promo Bank & E-Wallet" adalah inisiatif strategis PT XYZ dalam menjalin kemitraan dengan berbagai bank dan penyedia dompet digital untuk memberikan nilai tambah bagi konsumen. Melalui program ini, pelanggan dapat menikmati penawaran spesial berupa potongan harga atau cashback eksklusif saat menggunakan metode pembayaran tertentu. Dengan memberikan insentif tambahan ini, PT XYZ tidak hanya meningkatkan kenyamanan pelanggan dalam bertransaksi tetapi juga mendorong adopsi teknologi pembayaran digital yang lebih praktis dan efisien. Program ini mencerminkan komitmen perusahaan dalam mendukung transformasi digital di sektor retail, sekaligus memperluas aksesibilitas layanan bagi pelanggan yang

mengutamakan kecepatan dan fleksibilitas dalam berbelanja. "Promo Bank & E-Wallet" tidak hanya menguntungkan pelanggan, tetapi juga memperkuat posisi PT XYZ sebagai mitra terpercaya dalam mendukung gaya hidup modern yang hemat dan serba digital.

b. Strategi jangka panjang

- Program Loyalty Konsumen

"Program Loyalty Konsumen" adalah salah satu inisiatif utama PT XYZ untuk menghargai dan memperkuat hubungan dengan pelanggan setia. Program ini dirancang untuk meningkatkan retensi pelanggan melalui berbagai manfaat eksklusif yang diberikan kepada konsumen yang secara rutin melakukan pembelian. Keuntungan ini dapat berupa poin reward yang dapat ditukarkan dengan diskon atau hadiah menarik, akses prioritas ke promosi spesial, hingga layanan tambahan yang meningkatkan kenyamanan belanja. Dengan memberikan insentif yang nyata, program ini tidak hanya mendorong pembelian berulang tetapi juga membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan antara perusahaan dan konsumen. Melalui "Program Loyalty Konsumen," PT XYZ bertujuan untuk menciptakan pengalaman belanja yang lebih personal dan bernilai, sekaligus memperkuat kepercayaan pelanggan terhadap merek sebagai mitra yang peduli akan kebutuhan mereka.

- Pembukaan Komunitas

"Pembukaan Komunitas" adalah langkah strategis PT XYZ dalam mempererat hubungan antara merek dan pelanggannya melalui pembentukan dan pengelolaan komunitas yang terhubung secara langsung dengan identitas perusahaan. Komunitas ini dirancang sebagai ruang interaksi yang dinamis, di mana pelanggan dapat

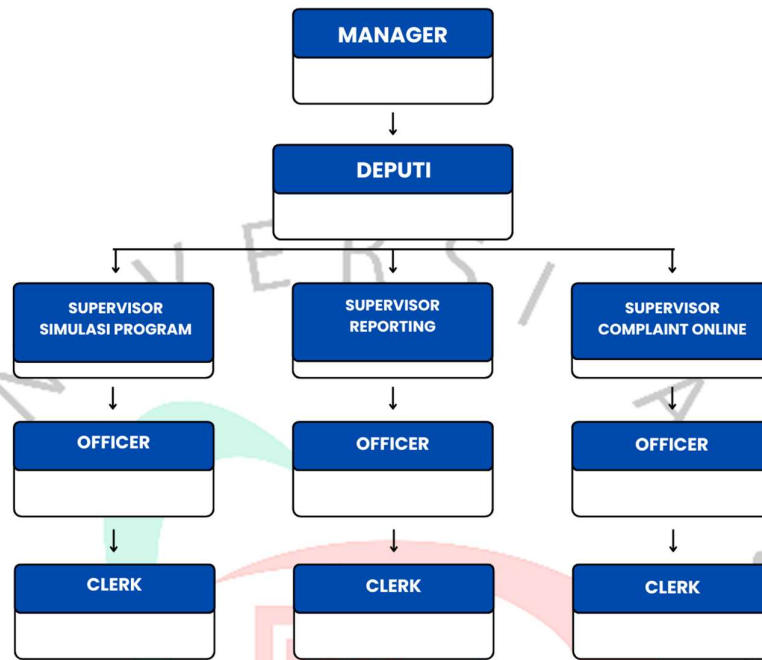
berbagi pengalaman, memberikan masukan, dan mendapatkan informasi terkini seputar produk dan layanan. Melalui pendekatan ini, PT XYZ tidak hanya menciptakan hubungan yang lebih mendalam dengan pelanggannya, tetapi juga mendorong keterlibatan aktif yang melampaui aktivitas belanja biasa. Dengan memanfaatkan platform digital dan acara khusus, perusahaan menciptakan peluang bagi anggota komunitas untuk merasakan keistimewaan seperti akses eksklusif ke promosi, diskon khusus, atau partisipasi dalam event yang dirancang khusus untuk mereka. Inisiatif ini membantu membangun hubungan emosional yang lebih kuat antara merek dan konsumen, sekaligus memperkuat loyalitas pelanggan terhadap PT XYZ sebagai mitra belanja yang memahami dan menghargai kebutuhan mereka.

- **Kemitraan dan Brand Image Global**

Melalui kemitraan strategis dengan acara-acara global, seperti menjadi *Official Event Store* pada Piala Dunia 2024, perusahaan berhasil memperluas citra merek mereka ke tingkat internasional. Keterlibatan dalam acara global ini tidak hanya meningkatkan reputasi perusahaan, tetapi juga memperkuat kepercayaan konsumen terhadap merek. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa strategi perusahaan dalam memperkenalkan merek secara global, serta membangun jaringan dan kemampuan yang luas, telah membawa PT XYZ ke posisi yang lebih kuat dalam industri ritel.

2.2 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Dept. EDP PT XYZ



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

Sumber : Dokumen perusahaan yang diolah

Struktur organisasi adalah susunan dan hubungan antara setiap bagian dan posisi dalam suatu perusahaan atau organisasi, yang dirancang untuk mendukung pelaksanaan kegiatan operasional demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam struktur tersebut, pembagian tugas dan tanggung jawab di setiap fungsi menjadi lebih jelas, serta batasan antara berbagai kegiatan dapat terlihat dengan tegas. Struktur yang efektif juga mencerminkan alur wewenang, menjelaskan siapa yang melapor kepada siapa, dan siapa yang bertanggung jawab atas keputusan atau tindakan tertentu. Berikut adalah uraian tugas untuk setiap posisi dalam struktur organisasi PT XYZ :

1. Manager

Tanggung Jawab Utama:

- Sebagai pemimpin puncak di tingkat manajerial, Manager bertanggung jawab atas perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan keseluruhan operasi perusahaan atau divisi.

- Mengambil keputusan strategis yang berdampak langsung pada kebijakan perusahaan.
- Memastikan pencapaian target dan objektif jangka panjang perusahaan atau divisi terkait.
- Mengelola hubungan dengan stakeholder internal maupun eksternal.
- Melakukan evaluasi performa dari seluruh departemen dan memastikan adanya kolaborasi antar tim.
- Di divisi EDP, Manager bertanggung jawab untuk mengawasi perencanaan dan implementasi simulasi program komputer, serta memastikan kualitas sistem yang dikembangkan.

Contoh Pekerjaan:

- Menyusun laporan kinerja bulanan dan tahunan.
- Merancang dan mengimplementasikan strategi perusahaan.
- Mengelola anggaran dan sumber daya.
- Mengawasi proyek-proyek besar dan penting, termasuk simulasi program yang dilakukan oleh tim EDP.

2. Deputi

Tanggung Jawab Utama:

- Deputi bertugas untuk membantu Manager dalam menjalankan tugasnya sehari-hari dan bertindak sebagai pengganti Manager apabila tidak ada di tempat.
- Fokus pada pelaksanaan rencana yang telah disusun oleh Manager, dan memastikan bahwa seluruh tim operasional berjalan sesuai dengan prosedur dan standar yang telah ditetapkan.
- Bertanggung jawab atas koordinasi antara berbagai divisi dan memastikan efektivitas operasional di bawah pengawasannya.
- Dalam divisi EDP, Deputi akan mendalami peran teknis dan mendukung pelaksanaan simulasi program yang diadakan, membantu mengatasi masalah yang muncul pada level operasional.

Contoh Pekerjaan:

- Mengelola dan mengawasi kegiatan operasional harian.
- Menyusun laporan kepada Manager tentang perkembangan tugas dan proyek.
- Menangani komunikasi dengan departemen lain untuk memastikan kelancaran operasional.
- Mendukung implementasi program simulasi dalam divisi EDP.

3. Supervisor

Tanggung Jawab Utama:

- Supervisor bertugas untuk mengawasi kinerja langsung dari Officer dan Clerk dalam rangka mencapai tujuan operasional yang lebih spesifik.
- Memastikan bahwa pekerjaan di lapangan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan dan membantu tim untuk menyelesaikan masalah operasional yang terjadi.
- Di divisi EDP, Supervisor memantau pekerjaan tim yang terlibat dalam simulasi program, memberikan arahan teknis dan membantu dalam troubleshooting jika diperlukan.
- Mengatur pelatihan dan pengembangan karyawan di bawah pengawasannya.

Contoh Pekerjaan:

- Menyusun jadwal kerja dan memastikan tim bekerja sesuai dengan target.
- Memberikan bimbingan dan pelatihan bagi karyawan baru atau yang membutuhkan pengembangan.
- Mengatasi masalah yang muncul dalam proyek simulasi di divisi EDP dan memberikan umpan balik kepada tim.
- Membuat laporan harian atau mingguan tentang perkembangan proyek yang dikelola.

4. Officer

Tanggung Jawab Utama:

- Officer memiliki tugas untuk melaksanakan pekerjaan operasional sesuai dengan instruksi dari Supervisor, dan bertanggung jawab

atas kualitas serta ketepatan waktu penyelesaian tugas-tugas tersebut.

- Di divisi EDP, Officer bertanggung jawab untuk membantu dalam pemrograman dan pengujian simulasi program yang sedang berlangsung, serta memastikan setiap bagian dari proyek dilakukan dengan baik.
- Berkoordinasi langsung dengan Supervisor untuk melaporkan hasil kerja dan memberikan input terkait masalah yang muncul.

Contoh Pekerjaan:

- Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh Supervisor, seperti melakukan pengecekan atau pengujian program.
- Menyusun laporan tentang kemajuan proyek simulasi.
- Mengimplementasikan prosedur teknis dalam pembuatan dan pengujian simulasi.
- Membantu dalam troubleshooting dan mendokumentasikan setiap isu yang ditemukan.

5. Clerk

Tanggung Jawab Utama:

- Clerk berfungsi sebagai staf pendukung yang menjalankan tugas administratif dan operasional di bawah arahan Officer atau Supervisor.
- Dalam divisi EDP, Clerk akan terlibat dalam pendataan, pengarsipan, dan pengorganisasian dokumentasi teknis yang berkaitan dengan simulasi program.
- Clerk juga bisa terlibat dalam tugas pendukung lainnya yang diperlukan untuk kelancaran operasional divisi.

Contoh Pekerjaan:

- Mengelola arsip dokumentasi teknis dan laporan terkait simulasi program.
- Membantu menyiapkan materi untuk pertemuan atau presentasi.
- Menginput data ke sistem dan menyusun laporan administratif.
- Melakukan tugas administratif lainnya seperti pengaturan jadwal, pengiriman *email*, dan korespondensi terkait proyek simulasi.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan utama PT XYZ berfokus pada pengelolaan jaringan toko retail yang tersebar luas di berbagai wilayah di Indonesia. Sebagai salah satu perusahaan retail terbesar di negara ini, PT XYZ menyediakan berbagai produk kebutuhan sehari-hari, mulai dari makanan, minuman, perlengkapan rumah tangga, hingga produk kesehatan dan kecantikan. Keberadaan toko-toko PT XYZ yang mudah dijangkau oleh konsumen di kota-kota besar hingga daerah terpencil, menjadikan perusahaan ini sebagai pilihan utama masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan layanan yang cepat, praktis, dan terjangkau.

Untuk mendukung kelancaran operasionalnya, PT XYZ menggunakan sistem informasi yang dirancang khusus untuk mengelola berbagai aspek bisnis retail, termasuk pengelolaan toko, distribusi barang, manajemen inventaris, dan sistem kasir. Sistem informasi yang terintegrasi ini memungkinkan perusahaan untuk mengelola ribuan produk dan memastikan ketersediaan barang di setiap toko sesuai dengan kebutuhan konsumen di lokasi masing-masing. Dengan pengelolaan inventaris yang efisien, PT XYZ dapat menjaga stok barang tetap optimal, menghindari kekosongan barang di rak toko, dan memastikan bahwa distribusi barang dari pusat distribusi ke toko-toko berjalan lancar.

Selain itu, PT XYZ juga menjalankan berbagai kegiatan pendukung lainnya, seperti pengelolaan rantai pasokan (supply chain), promosi produk, pengelolaan hubungan pelanggan, dan manajemen sumber daya manusia (SDM). Divisi logistik dan distribusi berperan penting dalam mengoordinasikan pengiriman barang dari pusat distribusi ke berbagai toko dengan jadwal yang tepat waktu. Dengan sistem distribusi yang efisien, PT XYZ mampu meminimalisir keterlambatan pengiriman dan menjaga agar produk selalu tersedia di setiap lokasi.

Untuk mendukung efisiensi operasional, PT XYZ juga melakukan pemeliharaan dan pengembangan teknologi secara berkala. Perusahaan terus melakukan pembaruan terhadap perangkat lunak yang digunakan di toko-toko, baik untuk sistem kasir, manajemen inventaris, maupun laporan penjualan. Divisi *Electronic Data Processing* (EDP) bertanggung jawab atas simulasi, pengujian, dan kontrol kualitas terhadap setiap program baru

atau perubahan program sebelum didistribusikan ke seluruh toko. Dengan adanya kontrol kualitas yang ketat, perusahaan dapat memastikan bahwa sistem yang digunakan berjalan tanpa hambatan dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

Selain pengelolaan operasional toko, PT XYZ juga aktif dalam berbagai kegiatan pemasaran untuk menarik lebih banyak pelanggan. Perusahaan menjalankan berbagai kampanye promosi dan diskon, baik secara offline di toko-toko maupun online melalui platform digital. Melalui inovasi ini, PT XYZ tidak hanya meningkatkan jumlah pelanggan tetapi juga memperkuat posisinya di pasar retail Indonesia.

Dengan manajemen yang terstruktur, didukung oleh teknologi informasi yang canggih, PT XYZ berhasil menjaga efisiensi operasional sekaligus memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen. Kegiatan-kegiatan ini menjadikan PT XYZ sebagai perusahaan retail yang berdaya saing tinggi dan mampu terus berkembang di tengah dinamika pasar yang terus berubah