

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PRAKTEK (KP)

2.1 Sejarah Perusahaan/Bagian/Divisi

Sejak didirikan pada tahun 2005 oleh Pimpinan, PT.XYZ berkonsentrasi pada pasar ini karena belum ada jaringan ritel yang serupa dan hanya menjual aksesoris. Karena Pimpinan berhasil membuat penjualan grosir ponsel dan aksesoris gadget PT.XYZ menguntungkan, maka didirikanlah PT.ABC. PT.ABC dibentuk dengan memisahkan divisi grosir dan penjualan di PT.XYZ, di mana penjualan secara konsisten berhasil, yang menginspirasi Pimpinan untuk mencoba penjualan eceran sebagai upaya untuk meningkatkan kontak langsung antara konsumen dengan PT.XYZ. Bisnis ini dimulai dengan menciptakan jaringan ritel hanya untuk penjualan aksesoris gadget, dan sejak saat itu telah berhasil memperluas jaringan produknya untuk mencakup berbagai macam barang lainnya.

PT.ABC telah berdiri sejak tahun 2006 dan memiliki jaringan toko aksesoris di kota-kota besar dan toko buku Gramedia di seluruh Indonesia. XYZ Shop adalah nama dari jaringan perusahaan ini. Perkembangan XYZ Shop bisa dibilang cukup tinggi, pada awalnya masih bereksperimen selama beberapa bulan, namun seiring berjalannya tahun kedua, semuanya berkembang sangat cepat sehingga dalam waktu kurang dari tiga tahun, perusahaan ritel ini telah memiliki sekitar 100 lokasi di seluruh Indonesia dan meraih predikat sebagai Jaringan Rantai Aksesoris Gadget Terbesar di Indonesia.

Dengan begitu banyak jaringan dari XYZ Shop yang tersebar di seluruh kota-kota yang ada di Indonesia, banyak prinsipal gadget merek ternama yang mempercayakan produknya ke jaringan ritel ini. Menurut Pimpinan, ada sekitar 10 prinsipal merek internasional yang sudah bekerja sama dengan XYZ Shop. Mulai dari merek ponsel sampai ke laptop, antara lain Sony, Samsung, Asus, dan lainnya.

Selain itu, bisnis ini memiliki kemitraan alat pembayaran yang memadai dengan sejumlah agen pembayaran untuk membantu pelanggan toko dari PT ABC

membuat opsi dan proses pembayaran non-tunai menjadi lebih nyaman bagi mereka. Seperti Bank Mandiri, Bank BCA, dan OVO merupakan penyedia pembayaran non-tunai yang bekerja sama dengan PT ABC. Melalui mesin EDC milik perusahaan, alat pembayaran non-tunai digunakan sebagai bentuk kerja sama. Selain itu, bisnis ini juga berhasil menjual barang-barang selain aksesoris gadget, yaitu lampu LED, dan peralatan rumah tangga. Pimpinan mengambil keputusan untuk mencoba mendirikan PT.XXX untuk meningkatkan penjualan barang-barang ritel yang dijual XYZ.

PT.XXX adalah perusahaan yang memproduksi barang-barang XYZ, yaitu pencahayaan. Saat ini, XYZ Shop mendistribusikan produk-produk yang dibuat oleh PT.XXX, sebuah divisi dari XYZ Company, di samping merek aksesoris ponselnya sendiri dan produk dari rekan-rekannya. Sebagai sebuah bisnis ritel dengan jaringan yang menjangkau seluruh Indonesia, XYZ Shop perlu mempekerjakan karyawan yang baik. Menurut Pimpinan, PT.ABC memiliki jaringan bisnis yang luas yang mempercayakan produknya kepada XYZ Shop, salah satunya karena sumber daya manusianya yang sangat baik.

Untuk lebih memajukan perusahaan, Pimpinan juga meminta bantuan seorang kolega dari China untuk mendirikan PT.BBB, sebuah divisi dari XYZ, yang menjual perangkat computer lainnya seperti HDD dan juga SSD . Selain itu, barang-barang XYZ dijual oleh PT BBB melalui media online seperti Shopee dan Tokopedia. Masalah situs web, e-commerce, dan rekrutmen media sosial XYZ ditangani oleh PT SSS. PT XYZ, PT ABC, PT BBB, dan PT XXX di platform e-commerce seperti Tokopedia dan Shopee terdiri dari situs web dan toko online grup XYZ Shop. Selain itu, PT SSS membantu menyelesaikan masalah pada media sosial rekrutmen dan situs web ritel online PT ABC. Masalah yang paling sering terjadi pada rekrutmen media sosial adalah akses login, tampilan iklan lowongan kerja, formulir lamaran kerja, dan email yang masuk ke email perusahaan. Alat rekrutmen media sosial Perusahaan.

Pada tahun 2012, PT ABC berhasil meraih penghargaan “Outlet Aksesoris Ponsel Paling Favoit” dari Majalah Selular, yang diberikan kepada karyawan telekomunikasi seluler Indonesia. Selain itu, XYZ juga memberikan penghargaan kepada karyawan yang berkinerja luar biasa dalam menjunjung tinggi nilai-nilai

fundamental dengan memberikan 21 penghargaan setiap tahunnya. Berikut ini adalah kategorinya: Kepala Toko Terbaik di Indonesia, Kepala Toko Terbaik di Jabodetabek, dan Kepala Toko Terbaik di Luar Jabodetabek. Selain itu, ada juga kategori Sales Counter terbaik (untuk lima orang terpilih), AM terbaik, promosi terbaik (sukses), dan pembukuan/administrasi terbaik. Selain barang-barang yang diproduksi oleh PT SSS, PT XYZ juga menjual barang-barang dari Perusahaan Rekanan yang menjadi supplier PT XYZ di toko-toko XYZ Shop. Kerjasama yang dijalin dengan perusahaan supplier berkaitan dengan barang yang akan dijual di shop mall XYZ shop dan Counter Gramedia. Produk yang dijual, terdiri dari: Tas, cable & connector, Aksesoris Kamera, cases, aksesoris komputer, accessories devices, drones, holders, home appliances, misc, networking, powersolution, screen protect, sound, stroge, watches.

2.1.1 Visi, Misi, Dan Nilai-Nilai Kantor

Berdirinya suatu organisasi atau lembaga tidak akan pernah terlepas dari sesuatu yang biasa disebut sebagai impian, cita-cita ataupun tujuan (Zainuddin et al., 2019). Visi perusahaan merupakan pernyataan umum yang menggambarkan tujuan jangka panjang perusahaan yang ingin dicapai di masa depan. Visi berfungsi sebagai panduan utama dalam pengambilan keputusan strategis serta arah pengembangan perusahaan secara keseluruhan. Dengan adanya visi, perusahaan memiliki gambaran ideal mengenai posisi yang ingin diraih dalam industri atau sektor usahanya.

Berikut di bawah ini penjelasan mengenai visi yang dimiliki oleh PT. XYZ, yaitu: untuk menjadi suatu Jaringan pemasaran professional berbasis sumber daya manusia yang aktif diseluruh Indonesia dengan berfokus pada sumber daya manusia yang aktif, XYZ ingin membangun jaringan yang luas dengan adanya dukungan dari sumber daya manusia yang kompeten sehingga dapat membuat Wellcomm menjadi semakin maju.

Misi perusahaan adalah pernyataan yang menjelaskan alasan keberadaan perusahaan serta langkah-langkah strategis yang akan dilakukan untuk mencapai visi yang telah ditetapkan. Misi mencerminkan komitmen perusahaan terhadap pemangku kepentingan, termasuk pelanggan, karyawan, mitra bisnis, dan

masyarakat. Misi juga mencakup nilai-nilai inti yang dianut perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sehari-hari. Berikut Misi dari perusahaan PT XYZ, yaitu:

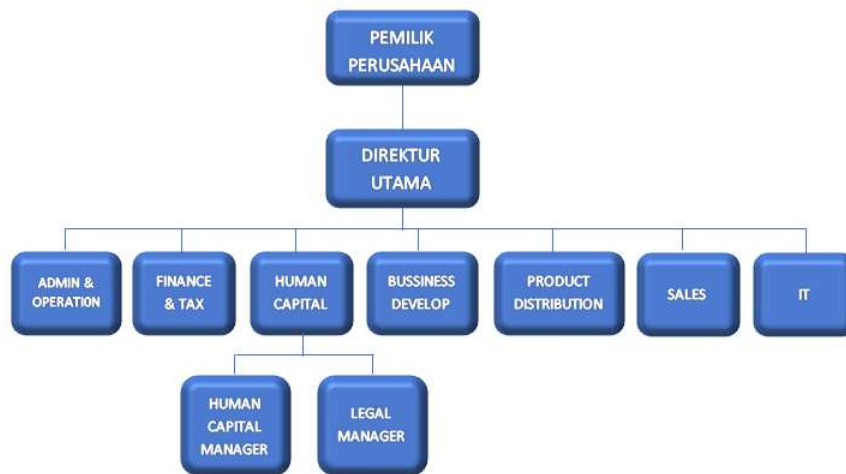
- a. Kerjasama yang saling menguntungkan dengan seluruh mitra bisnis
- b. Perusahaan terbaik untuk belajar dan berkarir
- c. Meningkatkan efisiensi distribusi produk ke seluruh penjuru Indonesia
- d. Memberikan pengalaman berbelanja baru dengan pelayanan yang memuaskan pelanggan
- e. Menyediakan produk yang dapat memberikan nilai tambah

2.1.2 Layanan Yang Diberikan

- a. Penjualan produk hardware komputer
- b. Penjualan alat pencahayaan
- c. Penjualan aksesoris handphone

2.2 Struktur Organisasi

Dalam laporan kerja praktek praktikan, terdapat struktur organisasi perusahaan secara umum. Selain itu, untuk menjelaskan posisi praktikan selama menjalani kerja praktik, disertakan pula gambar struktur organisasi Divisi Human Capital dari perusahaan tempat praktikan melakukan kerja praktik.



Tabel 2. 1 Struktur Organisasi Pada Kantor PT.XYZ

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan/Bagian/Divisi

Kantor Retail PT XYZ terlibat dalam berbagai kegiatan penjualan aksesoris gadget yang fokus pada penyediaan barang-barang pendukung teknologi untuk kebutuhan pribadi maupun perusahaan. Kegiatan utama yang dilakukan di kantor ini meliputi pembukaan toko di berbagai lokasi strategis dan ternama, yang memungkinkan pelanggan untuk langsung membeli produk aksesoris gadget yang berkualitas. Selain itu, kantor ini juga menyediakan layanan servis gadget untuk memastikan bahwa perangkat pelanggan selalu dalam kondisi optimal. Selain penjualan langsung di toko fisik, XYZ juga memperluas jangkauan pasar dengan melakukan penjualan melalui platform online, memudahkan pelanggan untuk membeli produk secara praktis dari mana saja dan kapan saja. Semua layanan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berkembang dan memastikan mereka mendapatkan produk serta layanan terbaik yang mendukung

aktivitas teknologi sehari-hari. Berikut adalah penjabaran rinci dari kegiatan umum yang dilakukan di Kantor Retail XYZ:

a. Melakukan Penjualan Melalui Kunjungan Salesman

Penjualan aksesoris gadget menjadi salah satu layanan utama di kantor ini. Aksesoris yang dijual biasanya berupa barang pendukung kegiatan sehari-hari, seperti Powerbank, Kabel Data, Travel Charge, Plug In, Handsfree dan Case handphone. Saat ini, XYZ menjalankan strategi penjualannya melalui tim sales, yang bertugas menawarkan produk ke berbagai store atau mitra ritel, untuk kemudian dijual langsung kepada pelanggan akhir. Strategi ini memungkinkan jangkauan distribusi yang lebih luas dan interaksi langsung dengan konsumen melalui jaringan toko fisik yang bekerja sama dengan XYZ.



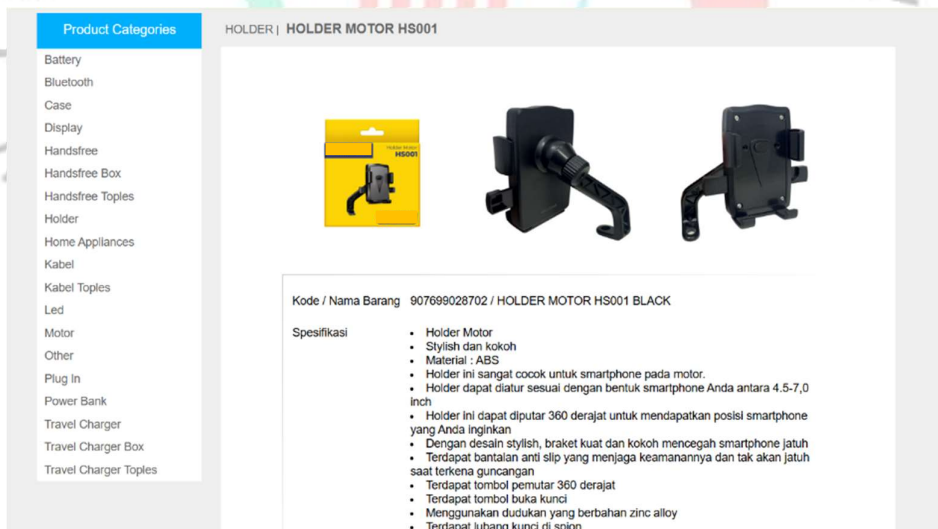
Gambar 2. 1 Kunjungan Salesman

b. Melakukan Penjualan Pada Platform Online

Selain melakukan penjualan secara offline melalui tim sales yang secara langsung menawarkan produk ke berbagai toko atau mitra retail, XYZ juga memanfaatkan platform online sebagai salah satu saluran distribusi utama

dalam memasarkan produknya. Produk-produk XYZ dapat dengan mudah ditemukan di berbagai marketplace besar dan populer di Indonesia, seperti Tokopedia, Shopee, Tiktok Shop, dan lainnya. Selain itu, konsumen juga dapat melakukan pembelian secara langsung melalui situs resmi XYZ, yang menyediakan berbagai informasi lengkap mengenai produk, promo, serta layanan pelanggan.

Strategi penjualan ini memberikan banyak keuntungan bagi perusahaan. Dengan menggabungkan penjualan secara offline dan online, XYZ dapat menjangkau konsumen dalam skala yang lebih luas, baik di area perkotaan maupun di daerah yang tidak terjangkau oleh toko fisik. Selain memperluas jangkauan pasar, pendekatan ini juga memperkuat citra merek dan meningkatkan daya saing perusahaan di tengah persaingan pasar aksesoris gadget yang semakin ketat. Dengan terus beradaptasi terhadap perkembangan teknologi dan perilaku konsumen, XYZ berupaya untuk memberikan layanan terbaik melalui berbagai kanal penjualan yang saling terintegrasi.



Gambar 2. 2 Penjualan Pada Platform Situs Online