

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Instansi /Perusahaan.



Gambar 2. 1 Halaman Depan Kantor Pusat – Kreo

Di Indonesia tentu memiliki badan usaha untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yaitu badan usaha bidang ritel, baik dalam memenuhi kebutuhan sandang, pangan atau papan. Perusahaan ritel merupakan bentuk penjualan produk dari suatu bisnis kepada konsumen agar dapat digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen itu sendiri. Retail juga dapat dikatakan sebagai pemasaran produk yang dilakukan secara satuan langsung atau eceran kepada para konsumen untuk keperluan pribadi atau untuk dijual kembali. Bisnis retail dapat dikatakan sebagai pengecer yang menjual produk secara eceran, tetapi jumlah produk yang dijual biasanya dalam jumlah satuan. Dalam proses pelaksanaannya, pemilik usaha retail

akan membeli suatu produk dalam jumlah banyak dari produsen. Kemudian produk tersebut dijual kembali kepada para konsumen secara langsung dalam bentuk jumlah yang sedikit atau satuan.

PT. Lintas Semesta (Cantik Group) adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bisnis retail, dimana perusahaan tersebut menjual produk berupa kebutuhan khusus konsumen saat ini, yaitu Cellular, Accessories, dan Salon Kecantikan. Perusahaan tersebut dikatakan bisnis retail karena membeli produk kepada supplier dalam jumlah yang banyak, akan tetapi dijual kembali dalam jumlah lebih sedikit atau satuan.

Citra bakal Cantik Group bermula hanya dari usaha Warung Telekomunikasi (Wartel) pada Maret 1997 silam, kemudian usaha tersebut diberi nama Cantik Wartel. Usaha tersebut semakin berkembang pesat dan semakin luas bahkan sekarang memiliki puluhan cabang gerai toko sehingga menjadi salah satu Perusahaan Retail yang semakin berkembang pesat di area Tangerang. Unit bisnis dari Cantik Group adalah:

1. Cellular
2. Accessories
3. Salon

Visi dan Misi PT. Lintas Semesta (Cantik Group)

Visi PT. Lintas Semesta (Cantik Group):

Menjual produk dan jasa yang berkualitas dengan rasa penuh semangat serta komitmen yang kuat untuk menciptakan pengalaman berbelanja yang cepat dan menyenangkan

Misi PT. Lintas Semesta (Cantik Group):

1. Menciptakan lapangan pekerjaan seluas-luasnya dengan melakukan pembinaan SDM yang maksimal untuk mencapai kesejahteraan bersama dengan mengharapkan ridho Allah SWT.
2. Memperluas jaringan penjualan ke seluruh wilayah yang mudah terjangkau masyarakat dalam mendapatkan produk perusahaan.

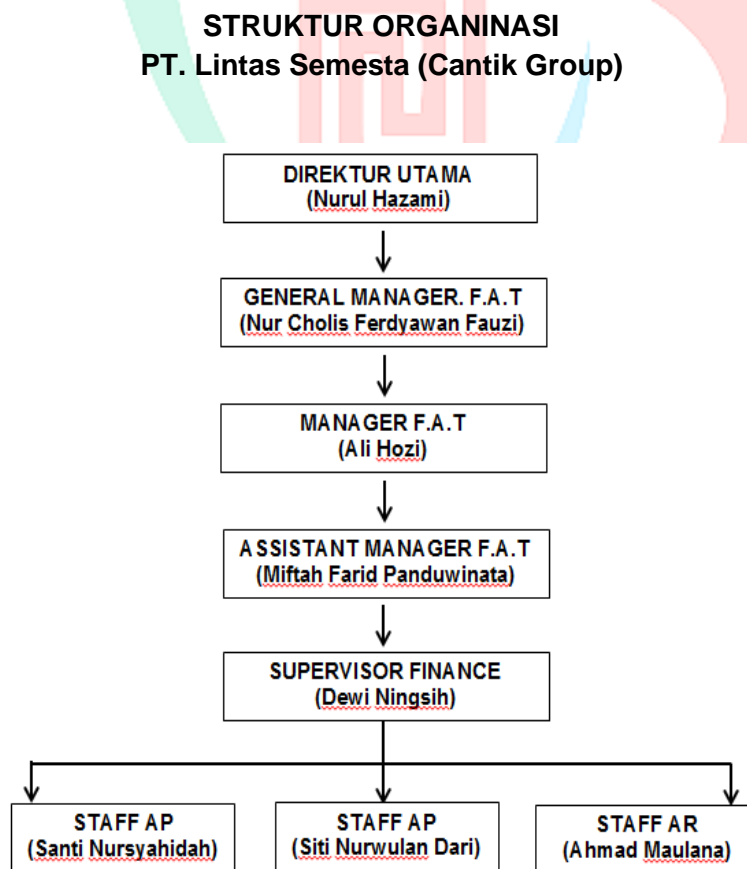
Nilai Organisasi

PT. Lintas Semesta (Cantik Group) memiliki prinsip yang berlandaskan Agama dan etika, yaitu:

1. Grateful (Bersyukur Kepada Allah SWT)
2. Excellent Service (Pelayanan yang Prima)
3. Credible (Dapat Dipercaya dan Diandalkan)
4. Innovation (Inovasi)

2.2 Struktur Organisasi

Perusahaan tentu memiliki struktur organisasi guna sebagai informasi dan sebagai gambaran tanggung jawab dan juga kewajiban setiap anggota karyawan dalam menjalankan tugas dan kewenangannya. Berikut Struktur Organisasi dari perusahaan PT. Lintas Semesta (Cantik Group).



Gambar 2. 2 Struktur Perusahaan PT. Lintas Semesta (Cantik Group)

2.3 Kegiatan Umum Instansi /Perusahaan

Kegiatan umum yang dilakukan oleh PT. Lintas Semesta (Cantik Group) meliputi system Kerja Retail, meliputi:

1. Perencanaan Internal

Pemilik usaha mengharuskan untuk menetapkan tujuan dan membuat rencana bisnis yang detail, termasuk dalam perencanaan internal seperti karyawan agar bisnis retail berjalan dengan sukses. Perusahaan dalam menjalankan bisnisnya tentu membutuhkan karyawan yang dapat memberikan pelayanan yang baik untuk konsumen. Perusahaan perlu memutuskan berapa jumlah karyawan yang dibutuhkan dan juga memenuhi kualifikasi dari perusahaan itu sendiri.

2. Riset Pasar

Kelayakan bisnis akan nampak terlihat jika sejumlah besar orang mencari dan membutuhkan produk dari perusahaan itu sendiri. Riset pasar sangat membantu perusahaan agar mengetahui perilaku dari konsumen, meyakinkan permintaan produk aman dan cara mempromosikan atau memasarkan produk kepada calon pelanggan.

3. Logistik

Perusahaan retail harus pandai melakukan pemesanan hingga penyimpanan produk. Memastikan bahwa produk telah lolos uji, aman untuk digunakan dan fisik produk terlihat baik agar konsumen senang hingga meningkatnya kepercayaan.

4. Keuangan

Perusahaan retail wajib mengelola keuangan agar terkendali saat pengeluaran keuangannya dan tetap menetapkan target pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk. Pengembangan strategi juga dibutuhkan agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang baik dan sesuai dengan target keuangan.

5. Harga

Perusahaan retail menetapkan harga jual yang telah dipertimbangkan sebelum dipasarkan, jangan sampai menjual dengan harga yg terlalu

rendah hingga menyebabkan kerugian. Maka dari itu, menetapkan harga dengan kompetitif perlu diterapkan.

6. Lokasi

Penentuan lokasi penjualan yang strategis dan mudah diakses konsumen merupakan hal yang paling diutamakan dari perusahaan retail.

7. Kualitas Layanan

Dalam membangun reputasi, perusahaan retail menumbuhkan kualitas layanan yang baik.