

## BAB IV

### PROFIL PERUSAHAAN

#### 4.1 Sejarah Giant

Giant di Indonesia beroperasi di bawah bendera bisnis jaringan ritel raksasa. PT Hero Supermarket Tbk. Yang telah mengadakan aliansi strategi dengan Dairy Farm Internasional pada tahun 1999 dalam bentuk pernyataan saham langsung. Kerjasama antara keduanya ditandai pula dengan bergabungnya beberapa eksekutif Dairy Farm internasional sebagai mitra untuk memperkuat jajaran manajemen PT Hero Supermarket Tbk. Hal ini bertujuan untuk memberikan kontribusi berupa pengalaman dan keahlian internasional bermanfaat bagi perusahaan dan pemahaman manajemen PT Hero Supermarket Tbk. Dilihat pada gambar 4.1, gambar perusahaan dan cabang-cabangnya.

**Gambar 4.1**

**Perusahaan PT Hero Supermarket dan Cabang-cabang yang didirikannya**



Sumber: Data PT Hero Supermarket Tbk dan Giant Ekstra.

Giant yang pertama kali dibuka Indonesia adalah Giant Hypermarket di Villa Melati Mas, Serpong, Tangerang pada tanggal 26 Juli 2002. Giant dengan

mottonya “ Banyak Pilihan Harga Lebih Murah” menyediakan sekitar 35.000-50.000 item, yang mana 90% nya berasal dari produk lokal dan etnik.

Di kota Pekanbaru berdirinya Giant ekstra yang merupakan anak perusahaan dari PT Hero Supermarket Tbk. dimana Hero Supermarket adalah pasar swalayan yang pertama kali didirikan di Indonesia. Bisnis unit Giant menjalani perubahan identitas dari Giant Hypermarket dan Giant Supermarket menjadi Giant Ekstra dan Giant Ekspres. Perubahan ini juga diikuti dengan perubahan konsep dan pembedaan yang jelas antara kedua format, dimana Giant Ekstra Giant ekstra Nangka ini memanfaatkan kecanggihan teknologi informasi sebagai bagian dari sebuah sistem logistik terpadu yang mampu menjangkau sebagian besar di wilayah Indonesia dan akan menjadi pemimpin pasar dalam harga murah dengan produk yang lengkap untuk kebutuhan bulanan konsumen. Giant ekstra ini juga menjadi pemimpin pasar dalam harga murah dengan pelayanan cepat untuk melayani kebutuhan mingguan konsumen. Salah satunya pada penelitian ini lebih fokus Giant ekstra Nangka kota Pekanbaru didirikan di jalan Tuanku Tambusai kota Pekanbaru Provinsi Riau didirikan pada tanggal 7 November Tahun 2015. Giant ekstra Nangka adalah tempat pembelajaan dengan area belanja yang sangat luas, jauh lebih luas pada umumnya mempunyai item yang sangat berlimpah bisa hitung yaitu antaranya 12.000 jenis produk.

Seiring dengan diresmikannya Metropolitan Trade Centre Pekanbaru, Giant ekstra Nangka ingin dikenal sebagai brand yang murah, terjangkau dan dapat dipercaya dengan memberikan nilai lebih dan harga yang dibayarkan. Giant

ekstra nangka memenuhi kebutuhan konsumen yang sensitif terhadap harga akan produk yang berkualitas.

#### 4.2 Kegiatan Usaha Giant

Giant Ektra Nangka Pekanbaru yang terletak di jalan Tuanku Tambusai Pekanbaru merupakan salah satu cabang atau bagian dari perusahaan Hero group yang memiliki berberapa macam outlet seperti *Hypermarkets, Super stores, supermarkets, Health & Beauty, Convenience Store (mini)*,

Giant Ekstra Nangka Pekanbaru merupakan bagian dari Outlet Hypermarket yang bergerak pada usaha penyedia atau menjual barang-barang kebutuhan masyarakat, seperti bahan makanan, pakaian, tekstil, elektronik, sayur- buah buahan, serta outlet makanan privat label seperti GFC (*Giant Food Chicken*). Giant Ekstra Nangka Pekanbaru memiliki dua label Produk dalam usaha yang dijalankan, yakni adanya Produk Privat Label (*Produsen yang dikelola giant Itu sendiri*) dan Produk Non Privat Label (*Produk kerjasama dari produsen lain*), Giant Ekstra Nangka memiliki empat divisi dan sekaligus menggambarkan tentang Giant dan produk yang di jual di Giant Ekstra Nangka tersebut, yakni Divisi Sales Support Kasir, Administrasi, HRD, dan lain-lain),

Divisi GMS (*Tekstil, Electronic, Peralatan-peralatan dapur, dan lain-lain*), divisi Grocerry (*Bahan-bahan kebutuhan Pokok, produk kecantikan/ beauty care, dan lain-lain*) serta divisi Fresh Food (*Roti, GFC, Buah-buahan, sayur mayur serta ikan segar*).

Serta beberapa program rutin Giant Ekstra Nangka diantaranya harga promo, diskon, majalah Kompas (*harga yang di promosikan*) hanya dalam jangka waktu 3 / 4 hari saja biasanya adalah barang-barang yang sering laku dan dibutuhkan konsumen seperti ; deterjen, minyak goreng, serta gula , Breafing pekerja (*sebelum bekerja tentang tupoksi*), Katalog Promo Event (*Program pada event tertentu seperti pada event piala dunia pada saat piala dunia seperti yang ada pada mailer katalog*), serta pengadaan katalog untuk pengunjung terhadap harga promo dan harga terbaru setiap 2 minggu sekali di meja penitipan barang konsumen.

#### **4.3 Visi Misi Perusahaan**

##### **1. Visi Perusahaan**

Menjadi pengecer terkemuka di Indonesia dari segi penjualan dan penciptaan nilai jangka panjang bagi para pemangku kepentingan.

##### **2. Misi Perusahaan**

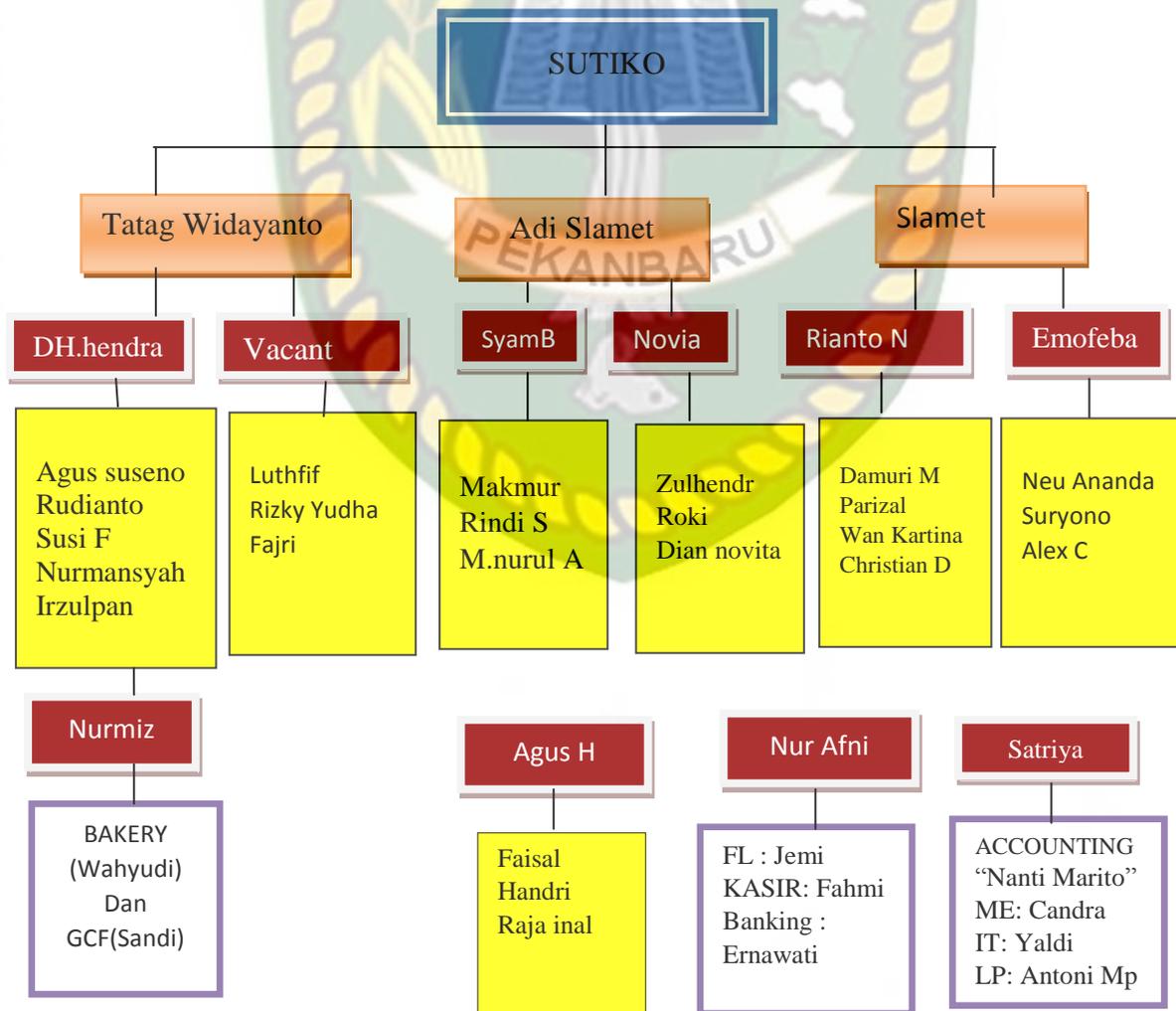
- a. Kami memiliki 5 MEREK TOKO Guardian, Starmart, Giant Ekstra dan Giant Ekspresdapat memuaskan semua segmen pelanggan dan kami akan mengembangkannya secara menguntungkan di seluruh Indonesia, dengan memperkuat penawaran masing-masing merek toko.
- b. Kami meningkatkan dan memotivasi talenta lokal terbaik dalam perusahaan
- c. Kami, sebagai pelopor ritel di Indonesia akan melanjutkan kerjasama untuk tumbuh seiring dengan perkembangan negara kita, memajukan perusahaannya, dan meningkatkan kesejahteraan para pemangku kepentingan.

#### 4.4 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah susunan komponen-komponen dalam suatu organisasi. Struktur organisasi menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda tersebut di integrasikan. Selain dari pada itu struktur organisasi menunjukkan spesialisasi-spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan. Struktur organisasi pada umumnya kemudian digambarkan dalam suatu bagan yang di sebut dengan bagan organisasi.

**Gambar 4.2**

**Struktur Organisasi Giant Ekstra Nangka Pekanbaru**



Penjelasan struktur Organisasi ( berdasarkan Lambang atau Kode warna)

 SGM (Store General Manager) yakni Manajer atau pimpinan yang memimpin dan bertanggung jawab serta mengontrol kinerja atas semua divisi atau struktur di bawahnya.

 DM (Divisi Manager) yakni seorang manajer yang berada dibawah pengawasan atau pimpinan dari Store general Manager (SGM) yang bertugas memimpin dan bertanggung jawab mengontrol kinerja serta memberikan arahan pada divisi harian dan store tecnical sesuai dengan divisi (bidang) yang menjadi tanggung jawabnya.

 DH (Divisi Harian) yakni seorang Divisi Kepala Bidang yang berda d bawah pengawasan atau pimpinan dari Divisi Manager (DM) yang memiliki peran untuk bertanggung jawab untuk mengontrol, mengawasi dan memberi arahan pada store tecnical dan ikut serta terlibat dalam tugas atau kerja teknis di lapangan dalam pengaturan, managemen produk, dan sebagainya.

 ST (Store Technical) yakni divisi atau bidang yang memiliki tugas dan tanggung jawab atas pekerjaan di lapangan yang sesuai dengan tanggung jawab dan perannya pada divisi yang di lakoninya.