

## BAB 3

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Perkembangan Perusahaan

##### 3.1.1 Sejarah Perusahaan

Berikut ini adalah kronologis perkembangan perusahaan:



Gambar 3.1 Sejarah Perusahaan

Diambil dari: [www.matahari.co.id](http://www.matahari.co.id)

**1958:** Matahari membuka toko kecil pertamanya di daerah Pasar Baru

**1972:** Mempelopori konsep departemen store di Indonesia

**1980:** Membuka toko pertama yang terletak di luar Jakarta, Sinar Matahari, Bogor

**1992:** Terdaftar dalam Jakarta Stock Exchange dan Surabaya Stock Exchange

**1995:** Diversifikasi fokus bisnis inti menuju bisnis supermarket

- 2000:** Peluncuran Matahari Club Card (MCC)
- 2002:** Proses pemisahan inti bisnis menjadi unit bisnis independen: Matahari Departemen Store dan Matahari Supermarket. Model toko terakhir di Cilandak Town Square
- 2003:** Empat pilar bisnis: Matahari Departemen Store, Matahari Supermarket, Pusat properti dan distribusi. Memperkenalkan konsep supermarket baru Market Place
- 2004:** Berhasil meluncurkan empat Hypermart store

### 3.1.2 Profil Perusahaan

Pada tahun 2004 Matahari melakukan konsolidasi dan Matahari mengalami pertumbuhan pesat pada tahun ini, hal ini merupakan hasil dari re-organisasi strategic bisnis retail inti perusahaan pada tahun 2002. Melalui restrukturisasi ini, Matahari saat ini mengoperasikan tiga unit bisnis terpadu yang independen – Matahari Department Stores (MDS), Matahari Supermarkets (MSM), dan TimeZone, sebuah joint venture bisnis hiburan keluarga dengan LAI Games International of Australia.

Tiap-tiap bisnis unit dikendalikan oleh tim manajemen yang professional dan berpengalaman yang bertujuan memberikan perkembangan-perkembangan yang berarti dalam produktivitas dan pendapatan bagi perusahaan.

Dalam tahun-tahun terakhir ini, Matahari mengalami perluasan yang cepat melalui pembukaan toko-toko baru, perubahan dan penempatan ulang toko-toko yang sudah ada dan peluncuran format toko yang baru.

Menggarisbawahi pertumbuhan positif Matahari ini, Matahari terpilih sebagai salah satu 25 perusahaan terkemuka di Indonesia dengan rating B-.

Tahun-tahun tersebut juga merupakan tahun-tahun penghargaan bagi Matahari di mana Matahari mendapatkan dua penghargaan bergengsi nasional dan regional.

Matahari menerima penghargaan Padma Award, yang merupakan penghargaan tertinggi yang diberikan kepada perusahaan masyarakat dalam bidang tanggung-jawab sosialnya. Penghargaan kedua adalah Top Retailer Gold Award untuk Indonesia dalam penghargaan 500 perusahaan retail terbaik di Asia-Pasifik, yang memperkuat Matahari sebagai retailer nomor satu di Indonesia.

Tahun tersebut juga ditandai dengan berbagai bencana alam dan aksi-aksi terorisme tetapi menghadapi ketidakpastian-ketidakpastian ini, pemerintah, yang diawali dengan pemilihan umum yang sukses dan kepemimpinan baru, berhasil memperbaiki stabilitas lingkungan sosial dan ekonomi dengan terbaharuinya kepercayaan pelanggan. Stabilitas rupiah, pertumbuhan tinggi, dan inflasi yang rendah memberikan harapan yang baik untuk industri retail.

### **3.1.3 Profil Pendiri**

Matahari SuperMarket yang pada awalnya sebenarnya bernama Mickey Mouse didirikan oleh seorang putra saudagar pedagang beras yang bernama Hari Darmawan. Lahir di Makassar pada 27 Mei 1940. Ia dilahirkan dari keluarga besar 12 bersaudara. Pada tahun 1950-an usaha keluarganya mengalami kesulitan dan akhirnya bangkrut, sehingga Hari bersama orangtuanya harus berjuang keras untuk menjalankan usaha dari nol lagi. Latar belakang keluarga pedagang seperti ini, menjadikan Hari kecil tumbuh menjadi pemuda yang tekun, ulet, jujur, pantang menyerah dan ingin selalu menjadi pemenang.

Pada 1957 Hari diperkenalkan oleh tetangganya, keluarga Tay kepada seorang gadis bernama Anna Janti yang kemudian menjadi isterinya. Lalu mereka pindah ke Jakarta dan memulai usaha dengan mengelola toko kecil di jalan Pasar Baru no 110 bernama Mickey Mouse, yang sebelumnya adalah toko es krim. Nama Mickey Mouse dipertahankan karena Hari tidak mampu untuk mengganti papan nama yang sudah ada.

Sifat berani dan kepedulian Hari juga tercermin dari keikutsertaannya dalam kegiatan pertahanan dan keamanan pada saat-saat kritis di Jakarta. Bersama rekan-rekannya mereka membentuk "Hansip dari Cina"

Kalau Hari yang semula bercita-cita ingin menjadi guru SMA, akhirnya ia berhasil menjadi "Guru" Ritel Indonesia.

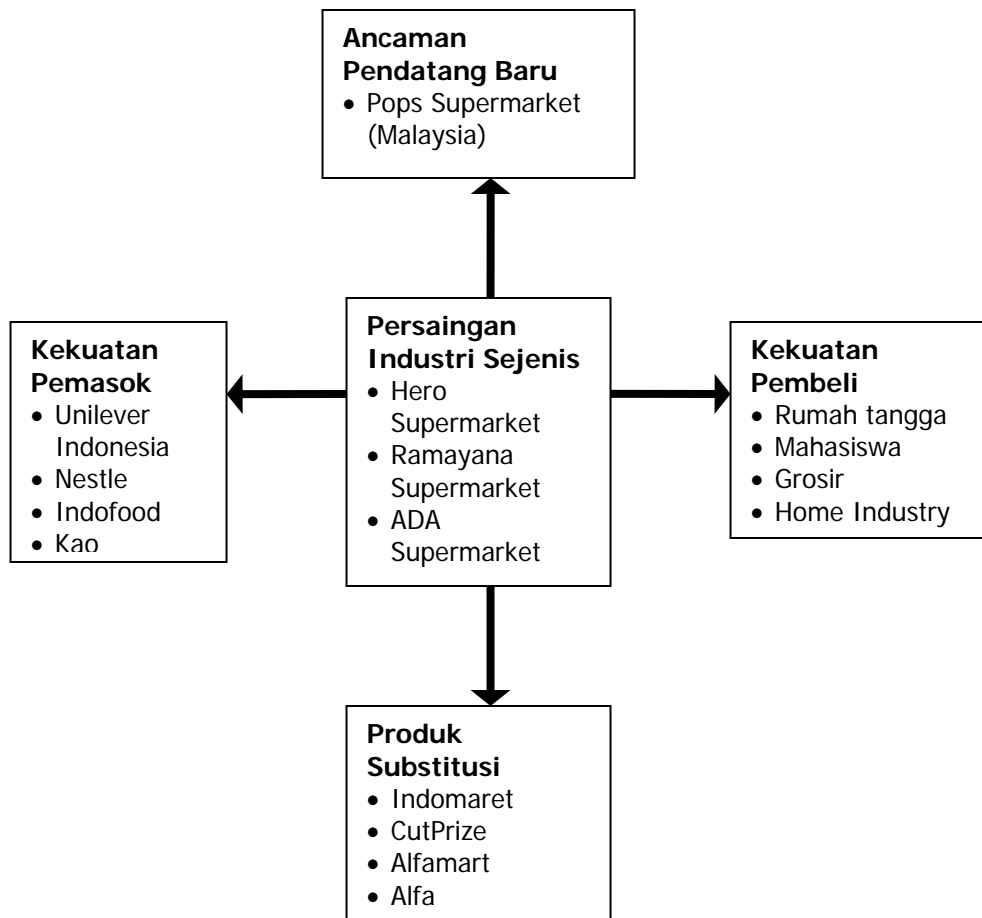
#### **3.1.4 Visi dan Misi Perusahaan**

**Visi** : Menjadi retailer pilihan pertama bagi pelanggan

**Misi** : Secara konsisten memberikan produk dan pelayanan dengan cara dan nilai yang tepat untuk meningkatkan kualitas hidup pelanggan

### 3.2 Kondisi Bisnis Perusahaan

Untuk mengetahui kondisi bisnis perusahaan, digunakan analisis porter seperti dibawah ini



Gambar 3.2 Analisis Porter Perusahaan

#### 1. Persaingan dengan perusahaan sejenis

Untuk bertahan di dunia retail ini, Matahari Supermarket harus bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis yang bergerak di bidang yang sama. Perusahaan-perusahaan tersebut menawarkan produk yang relatif mirip dengan Matahari Supermarket. Adapaun beberapa pesaingnya adalah Hero Supermarket, Ramayana Supermarket, ADA Supermarket.

## 2. Ancaman Pendatang Baru

Selain harus bersaing dengan perusahaan-perusahaan retail sejenis, Matahari Supermarket juga harus bersaing dengan Perusahaan-perusahaan retail dari luar negeri, yang dalam hal ini dianggap sebagai pendatang baru di Indonesia, sebagai akibat masuknya Indonesia ke era perdagangan global, salah satu contohnya adalah Pops Supermarket yang berasal dari Malaysia.

## 3. Daya Tawar Pembeli

Matahari Supermarket yang bergerak dalam bidang retail, tentu saja memiliki banyak pelanggan. Pelanggan terbesar berasal dari kalangan rumah tangga, dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Selain itu juga berasal dari kalangan mahasiswa. Matahari Supermarket juga melayani pembelian dalam jumlah besar (Grosir) untuk keperluan Home Industry. Namun demikian banyaknya perusahaan-perusahaan retail sejenis, yang menjual barang dengan jenis dan harga relatif sama membuat daya awar pembeli menjadi kuat. Hal ini dikarenakan pembeli memiliki banyak pilihan selain Matahari Supermarket.

## 4. Ancaman Produk Substitusi

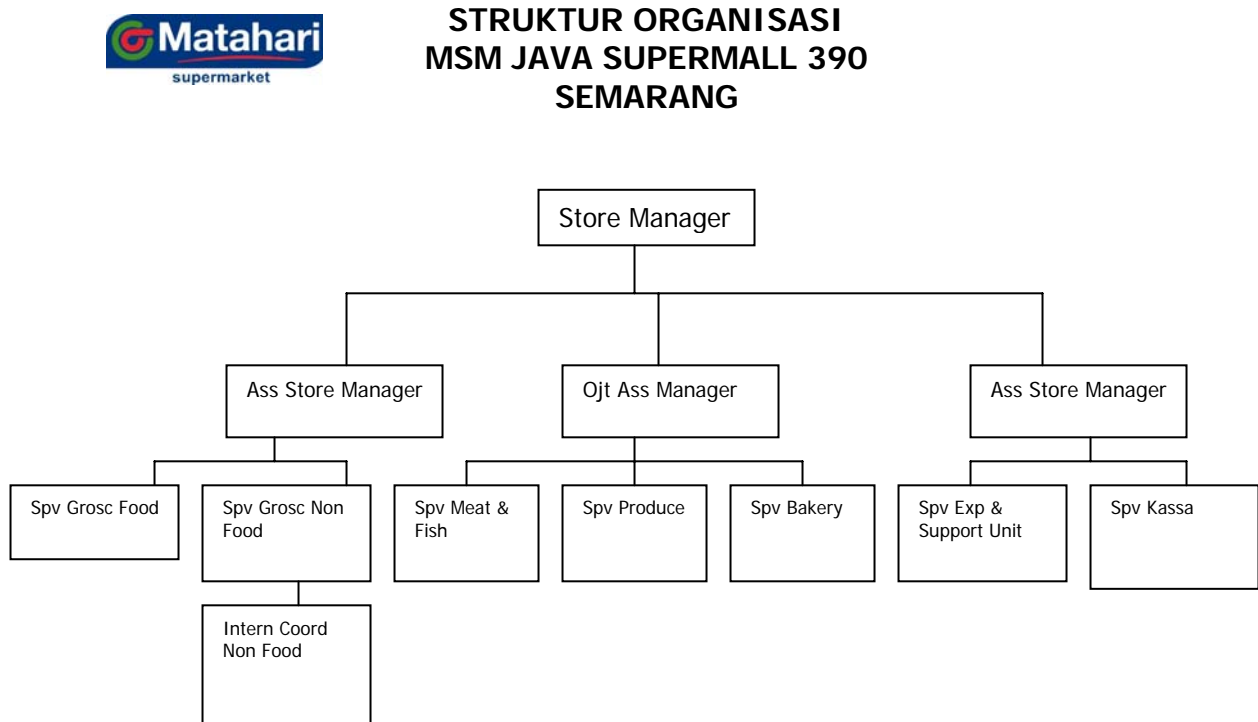
Yang dikategorikan sebagai produk substitusi bagi Matahari adalah perusahaan-perusahaan retail yang menjual barang sejenis, namun memiliki konsep yang berbeda. Contohnya seperti Indomaret dan Alfamart yang lebih mengarah ke konsep mini-market, selain itu ada juga CutPrize dan Super Ekonomi yang menjual produk-produknya dengan harga relatif lebih murah.

##### 5. Daya Tawar Pemasok

Dalam menjalankan operasinya, Matahari Supermarket didukung oleh banyak supplier-suppliernya, beberapa supplier-suppliernya antara lain adalah Unilever Indonesia yang menyediakan produk-produk seperti sampo, sabun, pasta gigi, sikat gigi, dan lain-lain; Nestle yang menyediakan produk-produk seperti susu, makanan bayi, dan lain-lain; Indofood merupakan supplier yang menyediakan produk-produk seperti mi instan, makanan ringan, bumbu-bumbu masak seperti kecap, sambal, kaldu, dan lain sebagainya. Walaupun Matahari Supermarket mempunyai banyak supplier, daya tawar dari pemasok sangat kuat, karena Matahari dituntut untuk menyediakan barang kebutuhan konsumen secara lengkap, baik dari segi merek maupun ukuran. Oleh karena itu lah maka daya tawar pemasok menjadi kuat, karena setiap supplier memiliki merek barang yang berbeda satu sama lain.

### 3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Pekerjaan

#### 3.3.1 Struktur Organisasi



Gambar 3.3 Struktur Organisasi

#### 3.3.2 Uraian Pekerjaan

1. Store Manager

Pimpinan tertinggi dalam struktur organisasi yang bertugas memimpin dan memiliki wewenang dalam operasional toko

2. Assistant Store Manager

Membantu tugas Store Manager dalam operasional toko

3. Supervisor Groceries Food

Pimpinan di counter makanan dan minuman yang bertugas menangani penyediaan barang dan menjual produk makanan – minuman. Membawahi



pramuniaga di counter dan mempertanggungjawabkan pekerjaannya kepada assistant manager dan store manager

4. Supervisor Groceries Non Food

Pimpinan di counter barang-barang kebutuhan rumah tangga dan kebutuhan sehari-hari yang bertugas menangani penyediaan dan menjual barang-barang seperti sabun, pasta gigi, parfum, peralatan makan, elektronik, dsb. Membawahi pramuniaga di counter dan mempertanggungjawabkan pekerjaannya kepada assistant manager dan store manager

5. Supervisor Meat & Fish

Pimpinan di counter yang menjual daging sapi, ayam dan ikan dan produk olahannya. Tugasnya dibantu oleh pelaksana di bagian Meat (daging) dan di bagian Fish (ikan)

6. Supervisor Produce

Pimpinan di counter buah-buahan dan sayuran. Tugasnya dibantu oleh pelaksana buah dan sayur

7. Supervisor Bakery

Pimpinan di counter bakery, yang menyediakan berbagai roti yang fresh dari panggangan. Tugasnya dibantu oleh senior baker dan junior baker.

8. Supervisor Ekspedisi dan Suport Unit

Pimpinan di bagian ekspedisi yang bertanggungjawab menangani masalah keluar masuk barang dagangan.

Tugasnya dibantu oleh:

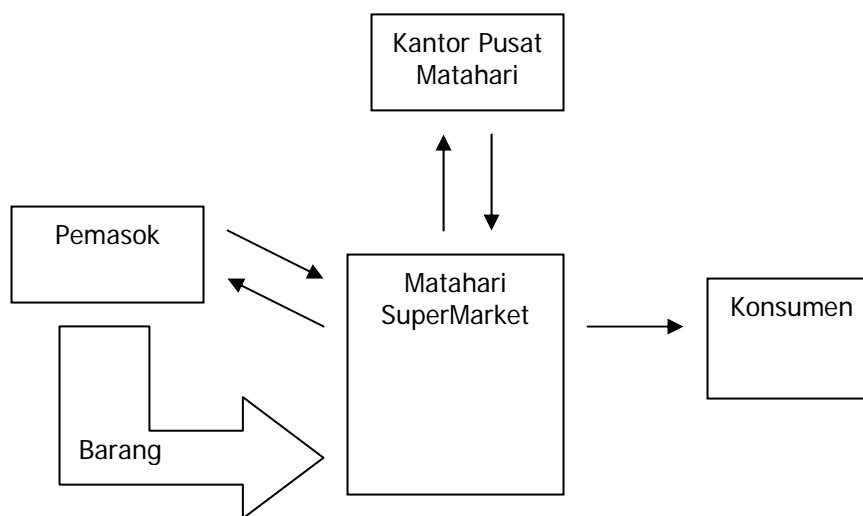
- Receiving: Bagian yang bertugas menerima barang
- Stock Room: Bagian yang bertugas menangani stock barang yang ada di gudang, baik yang siap dijual maupun barang cacat
- Administrasi Ekspedisi: Menangani administrasi barang, baik penerimaan, retur, transfer barang, dsb.

### 9. Supervisor Kassa

Pimpinan di counter kassa yang menangani segala permasalahan penjualan barang, komplain pembeli di kasir dan penjualan dengan credit card. Tugasnya dibantu oleh kasir yang menerima dan melayani customer yang membeli barang.

### 3.4 Analisis Sistem Berjalan

Untuk memenuhi kebutuhan persediaan barang, Matahari Supermarket menggunakan sistem seperti berikut:




Gambar 3.4

Arus Informasi pada Matahari SuperMarket

Matahari SuperMarket mengetahui jumlah stock barangnya dari data penjualan tiap harinya. Untuk melakukan pemesanan barang, biasanya pihak supplier yang menentukan berapa jumlah barang yang akan mereka pasok ke Matahari SuperMarket, jadi dalam periode 2 kali dalam satu minggu pihak supplier akan memeriksa jumlah barangnya yang tersedia di Matahari SuperMarket. Apabila ada pesanan, para supplier ini akan membuat Repeat Order yang kemudian datanya akan diinput oleh pihak Matahari SuperMarket ke dalam suatu aplikasi dan kemudian dikirimkan ke kantor pusat, dan keesokan harinya kantor pusat akan

mengirimkan kembali data tersebut dalam bentuk Purchase Order (PO) yang kemudian dapat dicetak.

Contoh Purchase order: "Matahari Copy"

		<b>Matahari Putra Prima</b> Menara Matahari - 7 Boulevard Falem Raya Lippo Karawaci 1200 Ph. 5469333,5479333	<b>PURCHASE ORDER</b> PO#: 129209	<b>PAGE: 1</b>
---	--	--	--------------------------------------	----------------

---

SHIP TO: MSM JAVA SUPERMALL JL. MT HARYONO NO.992-99 PS-Jomblang SEMARANG LOC: 390 MANAGER: Helny Prasetyo PHONE: 024-8410408-409 FAX: 024-8410329	VENDOR No.: 36571 VENDOR NAME: RUMIATI-FRS (SLO) ORDER DATE: 31-MAY-06 NOT AFTER DATE: 06-JUN-06 NOT BEFORE DATE: 31-MAY-06 TERMS: 14 HARI C BUYER: Zaenab	<b>MATAHARI COPY</b> BILL TO: MSM JAVA SUPERMALL JL. MT HARYONO NO.992-99 PS-Jomblang SEMARANG PKP#: PHONE: 024-8410408-409 FAX: 024-8410329
---	--	---

ORDER	KETERANGAN	UPC	SKU	KWT/ CASE	TOTAL UNIT	HRG JUAL SATUAN	HRG BELI SATUAN	TOTAL HARGA BELI	PPnEM
40	Tomat Tw Kg		1717 96125581	20	2	3900	2700	108000	0.00
40	Jagung Manis Kupas		1803 96126599	1	40	6875	4150	166000	0.00
40	Jagung Manis Kulit Kg		1804 96126606	1	40	5900	3650	146000	0.00
TOTAL HARGA BELI:								420000	
POTONGAN HARGA:								0	
DASAR PENGENAAN PAJAK:								420000	
PPnEM:								0	
PPN 10%:								0	
TOTAL:								420000	

Gambar 3.5

#### Contoh Purchase Order

Terdapat kelemahan pada sistem ini, yaitu minimal jumlah barang yang dapat dicetak di dalam PO adalah dalam jumlah per karton, sehingga untuk pemesanan dalam jumlah satuan pihak Matahari SuperMarket harus melakukan pemeriksaan kembali, dan harus merubah secara manual jumlah barang yang tadinya per karton menjadi per satuan, setelah PO dicetak.

PO akan dicetak dalam 3 copy, satu PO untuk Matahari SuperMarket "matahari copy", satu PO untuk Supplier "supplier copy", dan satu PO "matahari copy" yang di fotokopi. Supplier membawa "supplier copy" untuk diproses. Saat pengiriman barang dilakukan supplier akan membawa barang beserta dengan faktur beserta copynya sebanyak dua buah, barang akan diterima oleh bagian ekspedisi Matahari SuperMarket untuk di periksa. Barang yang POnya

sudah kadaluarsa atau tidak sesuai pesanan akan ditolak. Apabila barang diterima akan diberikan cap pada PO, adapun cap itu berisi nomor PO, nomor shipment, tanggal pembayaran, dan tanda tangan store manager.

Contoh Purchase Order yang telah diberi cap dan tanda tangan:

Matahari Pusat Prima  
 Alamat Matahari - 7 Boulevard Jalan Raya  
 Lippo Harau 1200 TN. 1469233, 1479233

PURCHASE ORDER  
 PO# 642928

SHIP TO: SEM JAWA SUPERSARI  
 JL. RT KAYUNG NO. 392-91  
 75-Indralang  
 SOARANG  
 LOKI 390  
 MANAGER: HENDY PRASETYO  
 PHONE: 024-841700-103  
 FAX: 024-8412128

VENDOR No. 14435  
 VENDOR NAME: UKRADA DALYA - SMC  
 SALES DATE: 25-03-06  
 NET DATE: 25-03-06  
 NET AMOUNT: 33-870-00  
 VENDOR: 39 BANK C  
 NCTN: Yaya Houtanul

QTY	UNIT	BARANG	BAWA	UJI	1	TOTAL	NO. JUAL	NO. UJI	TOTAL	PPH/PPN
12	12355	8499	10500	3.00						
1	12355	8499	20100	5.00						
1	12355	8499	10500	3.00						
1	12355	8499	10500	3.00						
1	12355	8499	10500	3.00						
TOTAL BAWA UJI:										62000
DASAR PENGIRAN JAJAN:										62000
TOTAL:										124000
TOTAL:										124000

90063578  
 26 APR 2006  
 26 MAY  
 J. Sek

Gambar 3.6

Purchase Order yang sudah diproses

Setelah itu satu lembar faktur copy dan satu lembar PO "matahari copy" akan diberikan ke bagian finance untuk melakukan pembayaran kepada supplier. Demikian juga dari pihak supplier akan memberikan satu lembar faktur asli, 1 lembar fotokopi "matahari copy", satu lembar faktur copy, dan satu lembar PO "supplier copy". Barang yang sudah diterima kemudian akan diletakan di counter untuk dijual.

## 4.2 Analisis SWOT

### 1. Strength

- a. Merupakan perintis bisnis retail di Indonesia, sehingga Matahari SuperMarket sudah dipercaya oleh masyarakat Indonesia, dalam segi pelayanan, kenyamanan, dan kualitas barang
- b. Memiliki pemasok-pemasok yang berkualitas, terpercaya dan memiliki hubungan yang baik dengan Matahari SuperMarket, sehingga dapat membantu proses bisnis perusahaan

### 2. Weakness

- a. Hubungan dengan pemasok tidak didukung oleh IT yang kuat. Sehingga untuk melakukan pemesanan barang, dapat memakan waktu yang cukup lama.
- b. Sistem terpusat yang diterapkan oleh Matahari SuperMarket, terkadang mempersulit kinerja cabang, karena hanya untuk pembuatan PO saja harus mengirim data terlebih dahulu ke kantor pusat, sehingga memakan waktu yang lebih lama. Dan seringkali PO yang dikirim dari kantor pusat tidak sesuai dengan PO yang diminta.
- c. Kurangnya kemampuan karyawan dalam menghadapi kemajuan teknologi yang pesat.

### 3. Opportunity

- a. Semakin majunya teknologi internet di Indonesia, memungkinkan Matahari SuperMarket untuk memanfaatkannya guna berhubungan dengan pemasok-pemasoknya.
- b. Bisnis retail memiliki peluang yang besar di Indonesia.

### 4. Threat

- a. Memiliki cukup banyak pesaing di bidang retail.
- b. Perdagangan bebas mengakibatkan masuknya pesaing-pesaing di bidang retail dari luar negeri.