

## BAB 2 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1. Logo Perusahaan PT Global Loyalty Indonesia

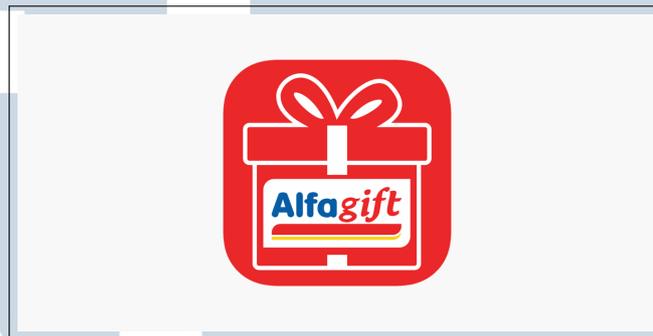
Perusahaan Global Loyalty Indonesia (GLI) merupakan anak perusahaan dari PT Sumber Alfaria Jaya. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2014 dan bergerak di bidang pengembangan CRM (Customer Relationship Management). Perusahaan Global Loyalty Indonesia memiliki produk bernama Ponta. Ponta merupakan sebuah program membership yang memiliki banyak manfaat seperti mengumpulkan poin dan mendapatkan diskon yang lumayan besar untuk belanja di berbagai merek yang termasuk ke dalam penjangkaran Ponta. Pada saat ini, Ponta sudah memiliki member sebanyak 24.498.123 member dengan toko yang termasuk ke dalam penjangkaran Ponta sebanyak 20.948 toko.



Gambar 2.2. Logo Ponta

PT Global Loyalty Indonesia memiliki produk bernama Alfagift. Alfagift

ini merupakan sebuah aplikasi digital berbasis membership sehingga user dapat memenuhi kebutuhan sehari - hari dengan berbelanja di aplikasi ini. PT Global Loyalty Indonesia didirikan dengan tujuan utama untuk membantu menjalin kerjasama antar bisnis dengan pelanggan mereka. Perusahaan ini bertujuan untuk meningkatkan peluang bisnis secara lebih cepat melalui penggunaan jaringan yang luas, tingkat pelayanan yang tinggi, dan kemampuan bersaing secara global.



Gambar 2.3. Logo Alfagift

Selain itu, PT Global Loyalty Indonesia juga berkomitmen untuk memberikan dukungan penuh dalam menjalankan bisnis. Mereka memiliki tim yang berdedikasi untuk memastikan kelancaran operasional bisnis dan membantu meningkatkan jaringan dan member terhadap produk yang ditawarkan. Dengan demikian, perusahaan ini bertujuan untuk memperluas jangkauan bisnis mereka.[5]

Perusahaan juga menerapkan sistem analytics dalam menjalankan bisnis mereka. Hal ini bertujuan untuk memudahkan pengambilan keputusan dengan menggunakan data dan informasi yang tersedia. Dengan sistem analytics, perusahaan dapat melakukan pemetaan pengguna produk mereka dan menganalisis preferensi pelanggan. Hal ini membantu perusahaan dalam membuat strategi yang efektif dan memaksimalkan pengalaman pelanggan.

Secara keseluruhan, tujuan PT Global Loyalty Indonesia adalah untuk menjadi mitra yang dapat membantu bisnis dalam menjalin kerjasama dengan pelanggan, meningkatkan peluang bisnis, dan bersaing secara global melalui jaringan yang luas, tingkat pelayanan yang tinggi, dan penggunaan sistem analytics.[3]

## 2.2 Visi dan Misi Perusahaan

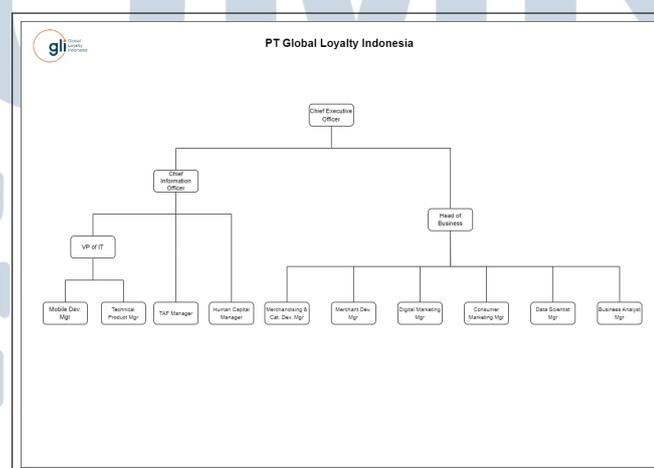
### 2.2.1 Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan terkemuka penyedia solusi berbasis pengetahuan dalam menciptakan loyalitas pelanggan.

### 2.2.2 Misi Perusahaan

1. Membangun organisasi yang terpercaya, terus bertumbuh, dan bermanfaat bagi pelanggan melalui kolaborasi dengan partner bisnis, stakeholder, dan afiliasi
2. Menyediakan wawasan strategi pemasaran yang efektif untuk pelanggan melalui solusi data yang akurat
3. Memberdayakan seluruh generasi dalam menghadirkan cara belanja yang didorong teknologi terkini.
4. Menciptakan pengalaman belanja yang memuaskan bagi seluruh pelanggan melalui program loyalitas terbaik.
5. Menjadi pilihan tempat kerja terbaik bagi talenta berbakat dalam mengembangkan diri.

## 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.4. Struktur Organisasi Perusahaan Alfagift

PT Global Loyalty Indonesia dipimpin oleh Chief Executive Officer (CEO) yang bertanggung jawab untuk mengambil berbagai keputusan strategis terkait pengembang perusahaan. Posisi Chief Information Officer (CIO) dan Head of Bussiness bertanggung jawab terhadap CEO. Chief Information Officer (CIO) bertanggung jawab dalam penyalarsan dan kekakuratan informasi yang dibutuhkan perusahaan. Pada tingkatan berikutnya terdapat Vice President(VP) of IT yang bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mengambil keputusan strategis terkait teknologi informasi. Vice President(VP) of IT membawahi Mobile Developer Manager dan Technical Product Manager. Posisi yang didapatkan pada perusahaan Global Loyalty Indonesia pada department E-Commerce Application Development diawasi oleh E-Commerce Apps Dev Manager. Tingkatan yang sama dengan Mobile Developer Manager dan Technical Product Manager terdapat Tax Accounting Finance (TAF) Manager dan Human Capital (HC) Manager yang langsung bertanggung jawab terhadap Chief Information Officer (CIO). Head of Bussiness bertanggung jawab dalam pengembang dan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan bisnis perusahaan. Head of Bussiness membawahi Merchandising dan Categorizing Developer Manager, Merchant Developer Manager, Digital Marketing Manager, Consumer Marketing Manager, Data Scientist Manager, dan Bussiness Analyst Manager.

