

BAB 2

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Alfamart memperkenalkan Alfaonline pada tahun 2012, sebuah layanan belanja di minimarket Alfamart melalui internet dengan situs www.alfaonline.com[3]. Alfaonline diciptakan untuk memberikan kemudahan bagi pelanggan setia Alfamart yang kesulitan untuk mengunjungi gerai, tidak ingin mengantri di kasir, atau menghindari kemacetan di jalan. Berikut merupakan logo dari Alfaonline yang dapat di lihat pada Gambar 2.1.



Gambar 2.1. Logo Alfaonline

Sumber: [7]

Alfaonline meluncurkan aplikasi untuk Android dan iOS pada tahun 2015, serta pada tahun yang sama Ponta mulai bekerja sama dengan Alfamart[3]. Pada tahun 2016, Alfaonline akhirnya merubah *branding* menjadi Alfacart. Berikut merupakan logo dari Alfacart yang dapat dilihat pada Gambar 2.2.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2.2. Logo Alfacart

Sumber: [8]

Alfamart mengakuisisi Ponta menjadi PT. Global Loyalty Indonesia pada tahun 2019 dan membuat aplikasi Alfagift untuk Android dan iOS[3]. Alfacart bergabung dengan Alfagift pada tahun 2021, sehingga Alfagift memiliki tiga platform yaitu Android, iOS, dan website. Berikut logo dari PT Global Loyalty Indonesia yang dapat dilihat pada Gambar 2.3.



Gambar 2.3. Logo PT Global Loyalty Indonesia

Sumber: [9]

PT Global Loyalty Indonesia memiliki berbagai posisi seperti IT Operation, IT Development, Marketing, Customer Service, IOS Developer, Android

Developer, Database Administrator, dan Business Analyst[3]. Salah satu produk yang ditawarkan oleh PT Global Loyalty Indonesia adalah Alfagift. Alfagift, yang dijalankan oleh PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk dan/atau afiliasinya, adalah aplikasi berbelanja secara online dari Alfamart yang memberikan pengalaman belanja yang praktis dengan manfaat *member* yang terintegrasi baik secara online maupun offline. 15.000 gerai Alfamart di Indonesia telah terhubung dengan Alfagift. Berikut merupakan logo dari Alfagift dapat dilihat pada Gambar 2.4.



Gambar 2.4. Logo Alfagift

Sumber: [10]

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

2.2.1 Visi Perusahaan

PT Global Loyalty Indonesia memiliki visi utama yang dibuat untuk menyelaraskan pandangan dan tujuan bersama kedepannya, berikut merupakan visi dari PT Global Loyalty Indonesia, yaitu "Menjadikan perusahaan terkemuka penyedia solusi berbasis pengetahuan dalam menciptakan loyalitas pelanggan."

2.2.2 Misi Perusahaan

PT Global Loyalty Indonesia memiliki beberapa misi yang menjadi landasan utama dalam menjalankan dan mengembangkan produknya, antara lain:

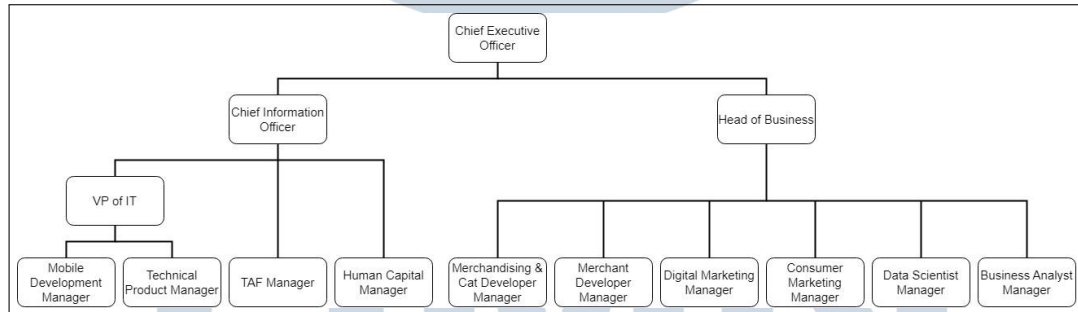
1. Membangun organisasi yang **terpercaya, terus tumbuh, dan bermanfaat** bagi pelanggan melalui kolaborasi dengan partner bisnis, stakeholder, dan afiliasi[3].
2. Menyediakan **wawasan strategi pemasaran yang efektif** untuk pelanggan melalui solusi data yang akurat[3].

3. Memberdayakan seluruh generasi dalam **menghadirkan cara belanja yang didorong teknologi terkini**[3].
4. Menciptakan **pengalaman belanja yang memuaskan bagi seluruh pelanggan** melalui program loyalitas terbaik[3].
5. Menjadi **pilihan tempat kerja terbaik** bagi talenta berbakat dalam mengembangkan diri[3].

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

PT Global Loyalty Indonesia dipimpin oleh Bapak Ryan Alfons Kaloh sebagai Chief Executive Officer (CEO) dan Bapak Chandra Hermawan sebagai Chief Information Officer (CIO). Bapak Erick Alviyendra berperan sebagai Vice President of IT, sementara posisi Mobile Developer Manager ditempati oleh Bapak Avendi Sianipar[3]. Struktur organisasi PT Global Loyalty Indonesia dapat dilihat pada Gambar 2.5.

PT Global Loyalty Indonesia



Gambar 2.5. Struktur organisasi perusahaan PT Global Loyalty Indonesia

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab dari setiap posisi pada Gambar 2.5. di PT Global Loyalty Indonesia:

1. **Chief Executive Officer (CEO):** Memimpin perusahaan dengan memberikan arahan strategis, mengambil keputusan penting, dan memastikan kelancaran operasi. CEO bertanggung jawab atas Chief Information Officer dan Chief Commercial Officer.
2. **Chief Information Officer (CIO):** Mengelola aspek teknologi informasi dan sistem informasi perusahaan. CIO bertanggung jawab atas Vice President of IT, Manager Pajak dan Keuangan, serta Human Capital Manager.

3. **Chief Commercial Officer (CCO):** Mengawasi strategi bisnis perusahaan, termasuk penjualan, pemasaran, dan pengembangan bisnis untuk menjamin pertumbuhan dan keberhasilan perusahaan. CCO membawahi Vice President of Operations Development dan tujuh manajer: Partnership Manager, Merchandising Manager, Merchant Development Manager, Digital Marketing Manager, Consumer Marketing Manager, Data Scientist, dan Business Analyst.
4. **Vice President of IT:** Mengembangkan strategi dan mengelola penerapan teknologi informasi di perusahaan. Vice President of IT membawahi Product Operations Manager, E-Commerce Application Development Manager, dan Technical Product Manager.
5. **Vice President of Operations Development:** Memimpin pengembangan operasional perusahaan, termasuk perencanaan, pemantauan, dan peningkatan efisiensi operasional.
6. **Product Operations Manager:** Mengelola pengembangan produk, produksi, kualitas, dan peluncuran produk ke pasar, serta menganalisis data untuk mendukung pengambilan keputusan yang membantu mencapai tujuan bisnis perusahaan.
7. **E-Commerce Application Development Manager:** Mengelola perencanaan, pengembangan, dan pemeliharaan aplikasi e-commerce Alfagift.
8. **Technical Product Manager:** Memahami persyaratan teknis, mengawasi pengembangan produk, dan mengembangkan strategi produk melalui analisis data untuk memastikan kesuksesan produk.
9. **Tax and Finance Manager:** Memastikan kepatuhan pajak perusahaan dan pengelolaan keuangan yang efektif.
10. **Human Capital Manager (HC):** Mengelola sumber daya manusia, termasuk rekrutmen, pengembangan, retensi, dan manajemen kinerja karyawan.
11. **Partnership Manager:** Memelihara hubungan baik dengan mitra dan membangun kerjasama yang saling menguntungkan.
12. **Merchandising Manager:** Mengembangkan strategi pemasaran produk dan mengoptimalkan penjualan.

13. **Merchant Development Manager:** Mengelola strategi dan eksekusi untuk mengidentifikasi peluang bisnis baru, membangun dan memelihara hubungan dengan merchant, serta meningkatkan pertumbuhan dan kesuksesan bisnis e-commerce.
14. **Digital Marketing Manager:** Merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan, meningkatkan visibilitas, dan mengoptimalkan hasil pemasaran online.
15. **Consumer Marketing Manager:** Mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran untuk menarik dan mempertahankan konsumen.

