

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Generasi Anugrah Berkarya (GAB) didirikan pada tanggal 15 Mei 2010 dengan fokus utama sebagai distributor resmi produk NIKE di Indonesia. Sejak awal berdirinya, GAB telah menetapkan standar tinggi dalam distribusi produk olahraga berkualitas, menjadikannya mitra terpercaya untuk merek global ternama. Keberhasilan awal ini menjadi fondasi bagi perusahaan untuk terus berkembang dan menjangkau pasar yang lebih luas.



Gambar 2. 1 Logo PT Generasi Anugrah Berkarya

Sumber: (Data Olahan Laporan Magang, 2024)

Pada tahun 2012, GAB mulai melakukan diversifikasi bisnis dengan memperluas cakupan usaha menjadi *retailer multibrand*. Dengan bermitra bersama NIKE dan Adidas, perusahaan ini tidak hanya memperluas jangkauan produk tetapi juga memperkaya portofolio merek dengan menambahkan LP-Support dan Kettler. Ekspansi ini menempatkan GAB sebagai salah satu pemain utama dalam distribusi produk olahraga di Indonesia, dengan 105 saluran distribusi grosir yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Strategi ini menunjukkan visi perusahaan untuk menjadi distributor olahraga terkemuka yang mampu memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis.

Seiring berjalannya waktu, GAB menghadapi tantangan baru pada tahun 2017, ketika tren pasar mulai berubah. Pada masa itu, perkembangan tren *sneakers* di kalangan anak muda menunjukkan peningkatan signifikan, dimulai dengan popularitas Adidas NMD pada tahun 2015, yang kemudian diikuti oleh NIKE dan Air Jordan. Fenomena ini mencerminkan minat konsumen yang semakin besar terhadap *fashion* dan *lifestyle footwear*. GAB merespons tren ini dengan memperluas bisnisnya ke bidang *retail sneakers*, bekerja sama dengan SEEK, sebuah *franchise multibrand store* asal Singapura. Kolaborasi ini menghasilkan pembukaan SEEK di Indonesia pada tahun 2017, sebuah toko *multibrand fashion & lifestyle*. Kesuksesan SEEK memperkuat posisi GAB dalam industri *retail*, sekaligus membuka peluang untuk ekspansi lebih lanjut di bidang *footwear*.

Pada tahun 2024, GAB kembali melebarkan bisnis dengan masuk ke segmen sandal premium. Langkah ini didasarkan pada fakta bahwa Indonesia, dengan iklim tropisnya, merupakan salah satu negara dengan pengguna sandal terbanyak di dunia. Selain itu, sandal menjadi pilihan alas kaki yang praktis dan relevan bagi masyarakat di negara dengan banyak destinasi wisata pantai seperti Indonesia. Untuk mendukung ekspansi ini, GAB menjalin kerja sama dengan Grendene, sebuah perusahaan sandal asal Brasil. Hasil dari kolaborasi ini adalah pembukaan gerai sandal premium pertama dengan *brand* Copacabana di Bali pada Mei 2024.



Gambar 2. 2 Pembukaan Store Pertama Copacabana di Bali

Sumber: (Data Olahan Laporan Magang, 2024)

Melihat respon positif dari pasar Indonesia terhadap produk sandal premium, GAB melanjutkan langkahnya dengan meluncurkan SOLELAB, sebuah *multibrand flip-flop store* yang mengkhususkan dalam penjualan produk sandal premium. Outlet pertama dibuka pada September 2024 dengan lokasi yang dipilih Cibinong City Mall. SOLELAB menargetkan segmen konsumen multiusia dan semua gender, dengan visi menjadi mitra terpercaya dalam memenuhi kebutuhan alas kaki berkualitas tinggi. Toko ini menawarkan berbagai merek sandal premium dari Brasil, seperti Copacabana, Grendha, Rider, dan Cartago, dengan kisaran harga mulai dari Rp100.000 hingga Rp1.000.000.



Gambar 2. 3 Outlet Pertama SOLELAB di Jabodetabek

Sumber: (Data Olahan Laporan Magang, 2024)

Setiap merek yang ditawarkan memiliki karakteristik yang unik. Copacabana, misalnya, menyasar konsumen yang menyukai warna-warna cerah dan desain *sporty*. Grendha menghadirkan pilihan sandal dan wedges dengan gaya feminin yang sesuai untuk wanita. Sementara itu, Rider dan Cartago menawarkan koleksi sandal kasual dan slides yang dirancang untuk pria. SOLELAB tidak hanya mengutamakan kualitas tetapi juga kenyamanan, hal ini dapat dilihat dari slogan SOLELAB, yaitu "*Where Style Meet Comfort*" yang memastikan bahwa setiap produk sandal yang dijual mampu memenuhi kebutuhan konsumen moderen yang mengutamakan fungsionalitas dan gaya hidup.



Gambar 2. 4 Merek Sandal di SOLELAB

Sumber: (Data Olahan Laporan Magang, 2024)

Melalui perjalanan bisnis yang panjang dan strategi ekspansi yang inovatif, GAB telah berhasil beradaptasi dengan perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen. Dengan portofolio bisnis yang terus berkembang, GAB menunjukkan komitmennya untuk menjadi pemimpin dalam industri alas kaki dan gaya hidup di Indonesia. Kesuksesan ini tidak hanya mencerminkan kemampuan GAB dalam menghadapi tantangan pasar tetapi juga visi jangka panjangnya untuk terus tumbuh sebagai perusahaan yang relevan dan berkelanjutan.

2.2 Visi Misi

Sebagai pemimpin dalam industri *footwear* dan *lifestyle* di Indonesia. PT Generasi Anugrah Berkarya memiliki visi dan misi dalam menjalankan perusahaanya. Berikut visi dan misi yang diyakini:

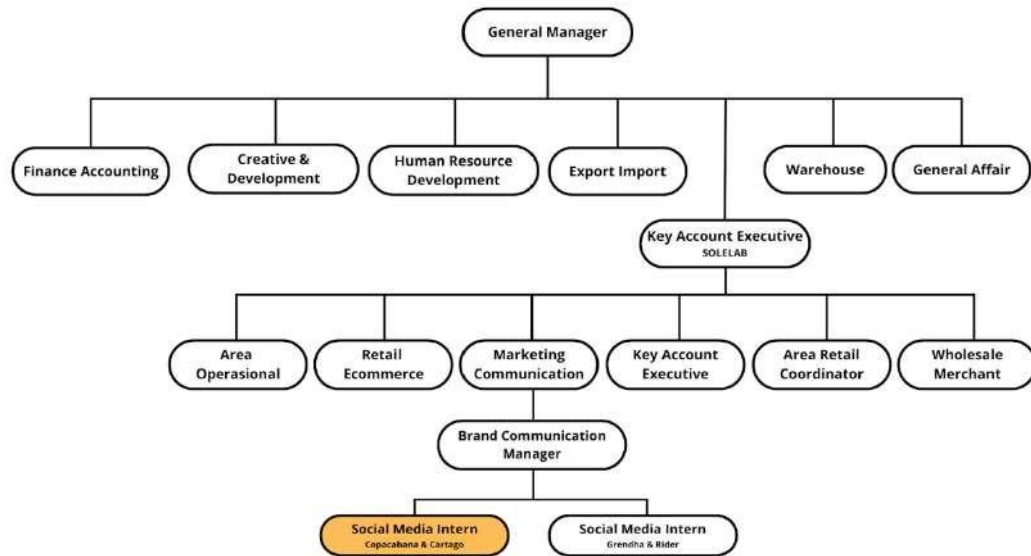
VISI	<i>To be the leader in sporting good distributor and premium fashion sport retailer in Indonesia</i>
MISI	<i>Delivering curated premium fashion sport brands to Indonesian people</i>

Tabel 2. 1 Visi & Misi PT Generasi Anugrah Berkarya

Sumber: (Data Olahan Laporan Magang, 2024)

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

PT Generasi Anugrah Berkarya memiliki struktur organisasi yang dirancang untuk mendukung operasional perusahaan secara efisien dan memastikan setiap bagian dapat menjalankan tugasnya dengan optimal.



Gambar 2. 5 Struktur Organisasi PT Generasi Anugrah Berkarya

Sumber: (Data Olahan Laporan Magang, 2024)

Berdasarkan bagan di atas, *General Manager* berada di posisi puncak struktur organisasi. Tugas utama jabatan ini adalah memimpin seluruh aktivitas operasional perusahaan, memastikan setiap divisi berjalan sesuai dengan visi, misi, dan strategi perusahaan. *General Manager* juga bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan strategis, alokasi sumber daya, serta evaluasi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Di bawah *General Manager* terdapat beberapa divisi utama yang mendukung jalannya operasional perusahaan, antara lain:

1) *Finance Accounting*

Bertanggung jawab dalam pengelolaan keuangan, pelaporan akuntansi, penganggaran, serta memastikan kesehatan finansial perusahaan. Divisi ini juga menangani pencatatan transaksi keuangan dan mengurus perpajakan.

2) *Creative & Development*

Fokus pada pengembangan serta menciptakan aset visual yang kreatif untuk produk atau kampanye pemasaran. Divisi ini bekerja untuk menciptakan inovasi yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan di pasar.

3) *Human Resource Development (HRD)*

Mengelola sumber daya manusia di perusahaan, mulai dari perekrutan, pelatihan, pengembangan karyawan, hingga menjaga kepuasan kerja. HRD juga bertanggung jawab untuk memastikan kebijakan perusahaan sesuai dengan peraturan ketenagakerjaan.

4) *Export Import*

Divisi ini menangani aktivitas perdagangan internasional, termasuk pengurusan dokumen ekspor dan impor, logistik, serta memastikan barang dikirim atau diterima sesuai jadwal dan peraturan internasional.

5) *Warehouse*

Bertugas mengelola logistik internal perusahaan, termasuk penyimpanan barang, pengelolaan stok, serta distribusi produk ke berbagai wilayah operasional.

6) *General Affair*

Divisi ini bertanggung jawab atas kebutuhan operasional umum perusahaan, seperti pengelolaan fasilitas, administrasi kantor, hingga memastikan kebutuhan operasional harian terpenuhi.

PT Generasi Anugrah Berkarya merupakan perusahaan yang tidak hanya terfokus dalam satu unit bisnis, sehingga diperlukan *Key Account Executive* yang memainkan peran penting dalam mengelola hubungan strategis dengan klien utama unit bisnis, salah satunya SOLELAB. Peran ini mencakup berbagai fungsi yang dirancang untuk memastikan bahwa setiap *brand* mendapatkan perhatian yang sesuai, memenuhi kebutuhan pasar, dan mengembangkan strategi penjualan yang tidak hanya meningkatkan penjualan SOLELAB tetapi juga menciptakan loyalitas

klien terhadap *brand* tersebut. Selanjutnya terdapat divisi-divisi kecil yang mendukung berjalannya SOLELAB, antara lain:

7) *Area Operasional*

Mengawasi kegiatan operasional di outlet SOLELAB dan Copacabana untuk memastikan kelancaran distribusi produk dan pelayanan pelanggan.

8) *Retail Ecommerce*

Bertanggung jawab atas penjualan produk melalui Website, Tokopedia, dan Shopee termasuk pengelolaan inventaris online, promosi digital, dan pelayanan pelanggan di seluruh online store.

9) *Key Account Executive*

Bertanggung jawab dalam membantu *Key Account Executive* utama dalam menjaga hubungan bisnis dengan klien untuk memastikan keberlanjutan kerja sama.

10) *Wholesale Merchant*

Mengelola hubungan dengan pelanggan grosir yang membeli produk dalam jumlah besar, termasuk negosiasi kontrak dan koordinasi pengiriman.

Selain divisi-divisi kecil, terdapat divisi yang memegang peranan penting dalam memasarkan *brand* SOLELAB, yaitu *Marketing Communication*. Dalam divisi *Marketing Communication* dipimpin oleh *Brand Communication Manager* yang mengelola strategi komunikasi SOLELAB untuk memastikan pesan yang disampaikan kepada konsumen konsisten dan relevan. Jabatan ini juga mengawasi aktivitas pemasaran dan komunikasi yang dilakukan oleh anggota *Social Media Specialist Intern* di bawahnya. Tim *Social Media Intern* bertanggung jawab untuk merencanakan, membuat, dan mengunggah konten seperti Video Tiktok (VT), serta Stories di Instagram dan Tiktok milik SOLELAB Indonesia