

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan Rabbani

Rabbani bergerak dibidang industri secara *defacto* berdiri sejak tahun 1991 dan Secara *dejure* tahun 2001. Saat ini Rabbani merupakan salah satu perusahaan kerudung terbesar di Indonesia yang senantiasa dinamis dengan pertumbuhan dan perkembangan yang progresif. Inti bisnisnya berupa kerudung instan yaitu kerudung yang mengikuti zaman dan menjadi kerudung unggulan Indonesia. Produk-produk yang dihasilkan merupakan produk yang bergaya dan tetap *syar'i* dengan mengedepankan *trend* dan model terkini, sehingga diminati dari anak-anak, remaja, orangtua hingga manula dengan segmentasi pasar yang beragam.

-Visi

Menjadi perusahaan kerudung terbaik dan terbesar di dunia tahun 2020

-Misi

Menshibhoh fashion dunia dengan syariah, *core value* JIHAD (Jujur, Independen, Heroik, Akuntabel, Disiplin)

Pada tahun 2000, Rabbani memiliki potensi yang besar untuk dapat berkembang dan maju, karena waktu itu toko yang khusus menjual kerudung masih jarang, sehingga belum ada pesaing dan persaingan yang tinggi. Seiring dengan berjalannya waktu, dari tahun ke tahun, karena rancangannya yang senantiasa inovasi dan berbeda dari yang lain, Rabbani mengalami perkembangan yang pesat.

Pada tahun 2010, Rabbani mulai membuka cabangnya di Pekanbaru tepatnya pada tanggal 8 Mei 2010 yang berlokasi di Jl. Tuanku Tambusai / Nangka nomor 500E dengan pimpinan area untuk Sumatera Bagian Tengah Bapak Pendriadi SE.I dan kepala cabang Bapak Amri Rabbi hingga saat ini. Outlet pertama Rabbani di Pekanbaru ini juga berfungsi sebagai distributor produk Rabbani untuk wilayah kota Pekanbaru.

Rabbani mulai diterima oleh masyarakat Pekanbaru dan mulai memiliki pelanggan yang semakin banyak, hal ini ditunjukkan dengan bertambahnya jumlah pembeli dan agen serta meningkatnya volume penjualan jilbab Rabbani dari tahun ke tahun berdasarkan data yang dihimpun dari perusahaan, sehingga outlet yang berada di Jalan Tuanku Tambusai tidak mampu lagi menampung konsumen dan pelanggan yang meningkat, akhirnya pada tahun 2013 Rabbani menambah lagi satu outletnya, yaitu di jalan H.R.Subrantas ruko nomor 3 Panam (Depan Ponpes Babussalam) Pekanbaru.

Rabbani senantiasa mengembangkan strategi pemasarannya. dan beradaptasi dengan perkembangan zaman, selain pindah toko ke tempat yang lebih luas, Rabbani merubah nama dan *tagline* dengan nama yang lebih mudah diingat dan diterima oleh masyarakat luas, yaitu "Rabbani Kerudung *Instant*" dengan *tagline* "*trend Setter Kerudung Instant*". Melalui *tagline* dan spirit diatas, Rabbani senantiasa bermetamorfosis kearah yang lebih baik untuk menjadi unggulan kerudung instan dan ikon mode *shari'ah* terbaik didunia. Namun saat ini *tagline* Rabbani dengan "Profesor kerudung Indonesia".

Dalam penjualan Rabbani mulai fokus dalam segmentasi pasarnya, Rabbani memfokuskan pasar untuk kalangan menengah. Sedangkan perkembangan dari aspek pemasarannya, Rabbani mengembangkan strategi pemasarannya, selain pemasaran langsung ke konsumen, Rabbani membina jaringan pemasaran yaitu membuka mitra *dealer* atau *distributor* tunggal perkota/kabupaten dan mengembangkan jaringan pengembangan toko/*reshare* (*retail toko syariah*) Rabbani. Sebagai upaya untuk mendukung kesuksesan pengembangan strategi pemasaran yang telah dibina serta untuk mengakomodasi permintaan pasar yang semakin besar, Rabbani mengembangkan dan menambah kapasitas produksinya dengan mendirikan lima buah pabrik industri yang menyuplai seluruh produk Rabbani, seperti kerudung sebagai produk utama, busana muslim seperti gamis, tunik, *T-shirt* muslimah, koko, kasko, manset, dan lain-lain. Kelima pabrik tersebut bertempat di Bandung dengan kemampuan produksi 1 pcs kerudung per dua detik.

Dari data laman resmi Rabbani, saat ini Rabbani memiliki 138 cabang di Indonesia yaitu di Jawa Barat terdapat 33 cabang, Jabodetabek-Banten 29 cabang, Jawa Tengah 37 cabang, Surabaya 22 cabang, Sumatera Utara 9 cabang, Balikpapan 3 cabang, Sumatera Tengah 7 cabang, Sumatera Selatan 11 cabang, dan Sulawesi 6 cabang. Selain itu, Rabbani sudah mencapai pasar Asia, Eropa dan Australia.

4.2. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan sebuah lembaga / badan hukum yang melakukan kegiatan-kegiatan atau fungsi-fungsi tertentu dalam usaha mencapai tujuannya.

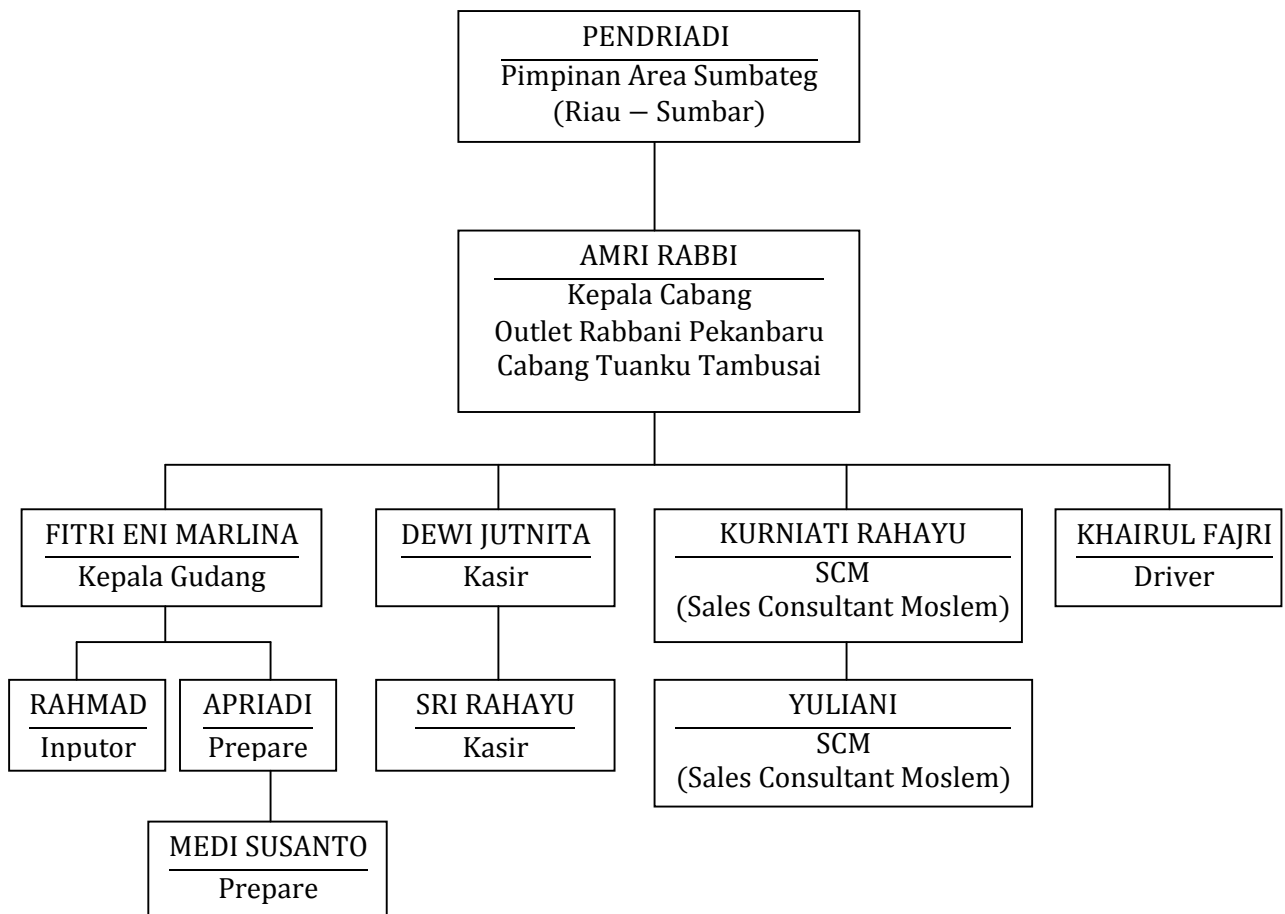
Dalam melakukan pengelolaan dan pengkoordinasian kegiatan suatu organisasi, akan tercermin dalam struktur organisasi yang digunakan. Struktur organisasi akan menggambarkan pembagian tugas dan tanggung jawab, serta hubungan kerja yang harmonis di antara individu, serta kelompok-kelompok yang ada di dalam organisasi tersebut.

Adapun struktur organisasi pada outlet Rabbani cabang Tuanku Tambusai adalah berbentuk struktur organisasi garis di mana seluruh tanggung jawab dan perintah ada di puncak pimpinan dan diteruskan ke kepala bagian sampai kepada pekerja / karyawan pada tingkat yang paling bawah mengalir dari bawah terus melalui kepala bagian sampai akhirnya ke puncak pimpinan.

Untuk lebih jelasnya disertakan gambar struktur organisasi outlet Rabbani cabang Tuanku Tambusai adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1 Struktur Organisasi

Outlet Rabbani cabang Tuanku Tambusai Pekanbaru



Sumber : Outlet Rabbani Pekanbaru Cabang Tuanku Tambusai

Adapun rincian tugas masing-masing bagian dalam perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan Area

- a. Bertindak sebagai koordinator pada seluruh cabang outlet Rabbani area Sumatera Bagian Tengah (Riau-Sumbar) untuk diarahkan menuju pencapaian tujuan perusahaan.
- b. Menentukan alur distribusi produk pada setiap cabang Rabbani area Sumbateg
- c. Meningkatkan kebijakan-kebijakan yang berorientasi kepada peningkatan atau pengembangan usaha perusahaan untuk area Sumbateg.
- d. Mengadakan rapat secara periodik untuk menilai, mengevaluasi kegiatan dan memberi petunjuk-petunjuk untuk meningkatkan prestasi dimasa yang akan datang antar kepala cabang outlet Rabbani area Sumbateg.

2. Kepala Cabang

- a. Membantu pimpinan area dalam hal membuat program kerja perusahaan.
- b. Membantu pimpinan area dalam kegiatan pengawasan / audit.
- c. Membuat perencanaan yang prospektif dan inovatif.
- d. Membuat perencanaan administrasi dan keuangan secara efektif dan efisien.
- e. Bertanggung jawab kepada pimpinan area atas segala tugas yang dibebankan kepadanya.

3. Kepala Gudang

- a. Mengkoordinir segala kegiatan / aktivitas yang ada di pergudangan.
- b. Mengatur lalu lintas keluar barang di gudang.
- c. Mengelola penyimpanan barang yang siap edar.

- d. Mengawasi kerja karyawan bagian gudang.
- e. Bertanggung jawab atas keseluruhan stok gudang.

4. Prepare

- a. Mempersiapkan barang-barang yang akan dikirim ke luar.
- b. Membantu kepala gudang dalam mengelola stok barang.
- c. Mengelola kerapian dan keteraturan stok barang di gudang.

5. Inputer

- a. Menginput seluruh barang masuk dan keluar
- b. Mengelompokkan stok barang yang masuk dan keluar sesuai dengan jenis produk.
- c. Bertanggung jawab untuk teliti dalam menginput data agar sesuai dengan harga, *description* dan kuantiti yang tersedia.

6. Kasir

- a. Melayani konsumen yang melakukan transaksi pembayaran.
- b. Membuat jurnal harian penerimaan dan pengeluaran kas.
- c. Mencatat dan menerima semua transaksi penjualan.
- d. Mengisi form laporan keuangan yang selanjutnya akan diserahkan ke bagian keuangan pusat.

7. SCM (Sales Consultant Moslem)

- a. Melayani customer / pembeli secara maksimal baik pada saat berada di outlet maupun pada saat diadakannya acara bazaar.
- b. Berinisiatif dalam memberikan layanan.

- c. Menjual dan mempromosikan setiap produk.
 - d. Mengurangkan resiko kecurian atau barang hilang.
8. Driver / Delivery Man.
- a. Mengantar setiap pesanan produk yang telah dipesan / dibeli oleh agen ke alamat agen tersebut.
 - b. Memastikan bahwa produk yang dipesan sesuai dengan keinginan dan harapan para mitra distributor / agen sehingga mereka puas.
 - c. Membawa segala keperluan yang dibutuhkan apabila diadakannya bazaar di suatu tempat yang telah ditentukan.