

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

III.1 Sejarah Hero Supermarket

Keberadaan grup ritel modern terkemuka di Indonesia saat ini, Hero, dimulai saat berdirinya Hero Mini Supermarket oleh M.S Kurnia, yang merupakan pasar swalayan pertama di Indonesia, pada tanggal 23 Agustus 1991. Mini Supermarket ini terletak di pusat perdagangan kawasan elite di Jakarta, tepatnya di Jl.Palatehan I No.23, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.⁶⁴

Walaupun sempat mengalami masa - masa sulit, namun Hero Supermarket terus berkembang, menjadi sebuah PT pada tahun 1971 dengan nama PT.Hero Supermarket, kemudian menjadi perusahaan yang *go public* pada tahun 1989. Pada tahun 1998, PT.Hero Supermarket mengadakan aliansi strategis dengan Dairy Farm.

III.2 Sejarah Giant Hypermarket

Toko Giant pertama kali dibuka di Kuala Lumpur, Malaysia pada tahun 1944. Pada tahun 1999, Dairy Farm mengakuisisi Giant dan pada tahun yang sama, Giant Hypermarket yang pertama dibuka di Malaysia.

Di Indonesia, Giant Hypermarket pertama kali dibuka pada tahun 2002 di Villa Melati Mas Tangerang sebagai bentuk kerjasama Dairy Farm dengan PT.Hero

⁶⁴ Nurhajati Kurnia, Wong Tung To, *Perintis Ritel Modern Indonesia : Memoar Pendiri Grup HERO*, Jakarta: Penerbit Yayasan Kurnia, 2003, 99

Supermarket Tbk. Hingga saat ini, Giant Hypermarket telah memiliki 17 gerai yang tersebar di DKI Jakarta, Jawa Barat, dan Jawa Timur. Ke-17 gerai tersebut adalah :⁶⁵

1. Giant Hypermarket Villa Melati Mas, BSD Tangerang
2. Giant Hypermarket Masion Square, Surabaya
3. Giant Hypermarket Cimanggis, Bogor
4. Giant Hypermarket Mega Bekasi, Bekasi Barat
5. Giant Hypermarket Pasteur Hyper Point, Bandung
6. Giant Hypermarket Plaza Semanggi, Jakarta
7. Giant Hypermarket Pondok Gede
8. Giant Hypermarket Kreo Larangan Ciledug, Banten
9. Giant Hypermarket Bandung Supermal , Bandung
10. Giant Hypermarket Pondok Tjandra, Sidoarjo
11. Giant Hypermarket Poin Lebak Bulus, Jakarta
12. Giant Hypermarket Sun City, Sidoarjo
13. Giant Hypermarket Margo City, Depok
14. Giant Hypermarket Lindeteves, Jakarta
15. Giant Hypermarket Serpong Town Square, Tangerang
16. Giant Hypermarket Botani Square, Bogor
17. Giant Hypermarket Kalibata, Jakarta

⁶⁵ Diunduh dari <http://organisasi.org>, Senin 12 Mei 1008 pukul 18.45 WIB

III.3 Promosi Penjualan Giant Hypermarket

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan pihak manajemen Giant Hypermarket Plaza Semanggi, dalam menjalankan usahanya, Giant Hypermarket mempunyai sasaran konsumen dari kelas C- dan C. Akan tetapi, seiring dengan perkembangan usaha, pihak manajemen tidak terlalu membatasi dan mengelompokkan sasaran konsumen mereka hanya sebatas kedua kelompok tersebut, namun menyesuaikannya dengan daerah lokasi Giant Hypermarket. Sebagai contoh, Giant Hypermarket di Plaza Semanggi yang terletak di pusat kota Jakarta mempunyai sasaran konsumen yang sedikit berbeda dengan Giant Hypermarket Margo City Depok yang terletak di pinggir Jakarta.

Walaupun ada sedikit perbedaan, akan tetapi hal tersebut tidak berpengaruh kepada kegiatan promosi penjualan yang dilakukan Giant Hypermarket. Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan manajemen diberlakukan secara menyeluruh di setiap cabang Giant Hypermarket. Kegiatan – kegiatan tersebut adalah :

1. Promosi di Koran Kompas, Warta Kota, dan Tabloid Nova
2. Katalog yang tersedia di dalam setiap cabang Giant Hypermarket dan dikirimkan ke daerah perumahan di sekitar lokasi Giant Hypermarket
3. *In Store Promotion* atau promosi dalam toko, yang bentuknya bisa berupa *banner*, stand, pembagian sampel produk yang tergantung kesepakatan antara departemen pemasaran di kantor pusat Giant dengan produsen atau perusahaan yang menjual produknya di Giant Hypermarket

4. *Midnight Sale* atau diskon tengah malam, dilakukan di semua cabang Giant Hypermarket satu kali dalam sebulan, dimana pada pukul 10 sampai 12 malam, Giant Hypermarket menawarkan diskon untuk 4 sampai 6 jenis produknya, biasanya dari kategori produk *fresh* atau *household*.
5. Program Pembelian dengan Pembelian (PdP)

III.4 Program Pembelian dengan Pembelian (PdP)

Program Pembelian dengan Pembelian merupakan adopsi dari program serupa yang telah dilakukan di Giant Malaysia, dan diberlakukan di seluruh cabang Giant Hypermarket sejak pertama kali dibukanya di Indonesia.

Program Pembelian dengan Pembelian (PdP) merupakan bentuk dari premium, dan bisa diikuti oleh setiap pengunjung Giant Hypermarket yang melakukan transaksi minimal Rp.100.000 diluar produk yang diikutsertakan dalam program tersebut dalam 1 struk pembelanjaan dan tidak berlaku kelipatan, kemudian bisa membeli produk – produk yang dimaksud dengan harga khusus.

Program ini berlangsung selama 10 hari sekali, dan dalam periode tersebut terdapat 8 produk yang bisa dibeli dengan harga khusus apabila seorang konsumen telah memenuhi syarat yang ditetapkan. Produk – produk tersebut bervariasi dan selalu berubah dalam setiap periodenya, namun selalu berasal dari kategori produk *food* dan *non-food*, dan sebagian besar merupakan barang – barang kebutuhan rumah tangga seperti misalnya mie instan, beras, detergen, susu bayi, dan sebagainya.