

3. GAMBARAN UMUM TOKO BUKU PETRA TOGAMAS

3.1. Sejarah Singkat Toko Buku

Toko Buku Petra Togamas berada di bawah PT. Petra Togamas Sejahtera, yang didirikan oleh Dana Pensiun PPPK Petra dan Drs. Johan Budhie Sava, Direktur Utama Togamas *Corporate*, dengan Akta Notaris Rusdi Muljono, S.H. Nomor 50 tanggal 21 November 2007.

Toko Buku Petra Togamas diresmikan oleh Ir. Suwandi Tanudjaja, selaku Komisaris Utama, pada tanggal 22 April 2008, bertepatan dengan peringatan HUT PPPK Petra ke-57 dan peringatan hari bumi.

Nama Toko Buku Petra Togamas dipilih karena Petra Togamas berkomitmen untuk aktif berperan serta mencerdaskan kehidupan bangsa melalui menyediakan buku yang terjangkau, selain itu Petra Togamas juga mempunyai jaringan yang kuat untuk mendukung pengadaan buku dengan diskon yang lebih besar.

Di tengah persaingan usaha dan kemajuan teknologi, Toko Buku Petra Togamas berharap dapat memberikan nilai tambah bagi dunia pendidikan. Saat ini Togamas memiliki beberapa cabang toko, yaitu : Petra Togamas, Togamas Bandung, Togamas Denpasar, Togamas Diponegoro – Surabaya, Togamas Malang, Togamas Surabaya – DTC, Togamas Yogyakarta.

Toko Buku Petra Togamas juga memiliki jaringan kerja yang mana mencakup :

1. Lebih dari 2.000 penerbit dari seluruh Indonesia.
2. Ratusan pemasok kebutuhan alat tulis dan kantor.
3. Tiga belas Toko Buku Togamas dan TMBookStore di Jawa dan Bali.

3.2. Sejarah Pendiri

Pendirinya bernama Johan Budhie Sava kelahiran 22 Februari 1964 dan pendidikan terakhirnya diselesaikan di Universitas Kristen Petra Surabaya. Bapak Johan berkali – kali melamar pekerjaan di berbagai tempat tetapi selalu ditolak dan ia juga berencana akan berumah tangga sehingga muncullah keputusan untuk terjun ke dunia bisnis pada tahun 1990. Dengan modal Rp.45 juta, dibukalah toko

buku Togamas di ruang tamu rumahnya di kota Malang dan turut dibantu oleh istrinya yang bernama Swandayani. Modalnya ternyata masih kurang karena Rp.35 juta hanya bisa dipakai untuk membeli buku dagangan dan Rp.10 juta untuk merenovasi ruang tamu dan kamar tidur untuk dijadikan toko buku yang memiliki luas 50 meter persegi. Penjualan yang pertama kali sebesar Rp.60.000,- sehingga membuatnya menjadi lebih semangat lagi.

Bapak Johan merasa bahwa lokasi toko bukunya kurang strategis karena letaknya di tengah kampung Kelurahan Pisang Candi di pinggiran kota Malang. Hal inilah yang mendorongnya untuk melakukan promosi ke kampus – kampus dan berbagai perpustakaan. Cara ini dirasa sangat efektif untuk menarik konsumen pergi ke toko bukunya. Beli di Toko Buku Togamas bisa lebih murah sampai 35% karena keuntungannya hanya diambil 5% - 10%. Tujuannya agar dapat dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat dan untuk membuktikannya konsumen boleh melihat harga yang diberikan oleh penerbit. Contoh : buku Harry Potter 5 harga di toko buku lain mencapai Rp.96.000,- sedangkan di Togamas bisa menjual hanya dengan harga Rp75.000,-. Strategi ini terinspirasi dari Wal – Mart dan Alfa. Pasar yang dibidik adalah para mahasiswa karena tingkat kebutuhan membacanya yang paling tinggi.

Toko bukunya masih menggunakan cara yang manual sehingga sangat merasa kesulitan pada saat buku habis dan akan membeli persediaan buku. Masalah ini dapat diatasi pada tahun 1994 dengan membeli *software integrated system* dan untuk ini modal yang dikeluarkan cukup banyak. Untuk menciptakan pelanggan yang setia, Togamas membentuk komunitas diskusi dan bedah buku yang awalnya dilaksanakan di kampus – kampus dan selanjutnya dilakukan di lokasi toko buku. Pada tahun 1997 usaha tokonya dipindahkan ke ruko yang dibelinya seharga Rp.300juta.

Usaha toko buku ini semakin lama memiliki prospek yang bagus sehingga pada tahun 1999, Bapak Johan melakukan kerja sama dengan dosen dan penulis buku. Pada tahun 1999 Bapak Johan melakukan kerja sama dengan Amir Abadi, dosen Universitas Indonesia dan pengarang buku akuntansi, dan Tung Desem Waringin (*motivator*) untuk mendirikan Togamas di Yogyakarta. Pada tahun 2001, Togamas didirikan di kota Semarang dengan sistem waralaba dan

pemilikinya bernama Fincen sebagai dosen di Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga. Pada tahun 2002, Togamas bekerja sama dengan Universitas Negeri Jember untuk membuka tokonya di kota Jember. Pada tahun 2003, Togamas membuka tokonya di Surabaya bekerja sama dengan Universitas Bayangkara.

3.3. Visi dan Misi

Visi Toko Buku Petra Togamas adalah menjadi *Total Solution Provider* dalam bidang sarana atau prasarana dunia ilmu pengetahuan yang memiliki jaringan *retail* dan *related industry* yang terkemuka.

Sedangkan misi Toko Buku Petra Togamas adalah membangun jaringan eceran, perpustakaan, dan multimedia yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat akan pengetahuan yang terpercaya dengan mengutamakan sumber daya manusia, teknologi, dan sistem manajemen yang terintegrasi.

3.4. Strategi dan Kegiatan Toko Buku

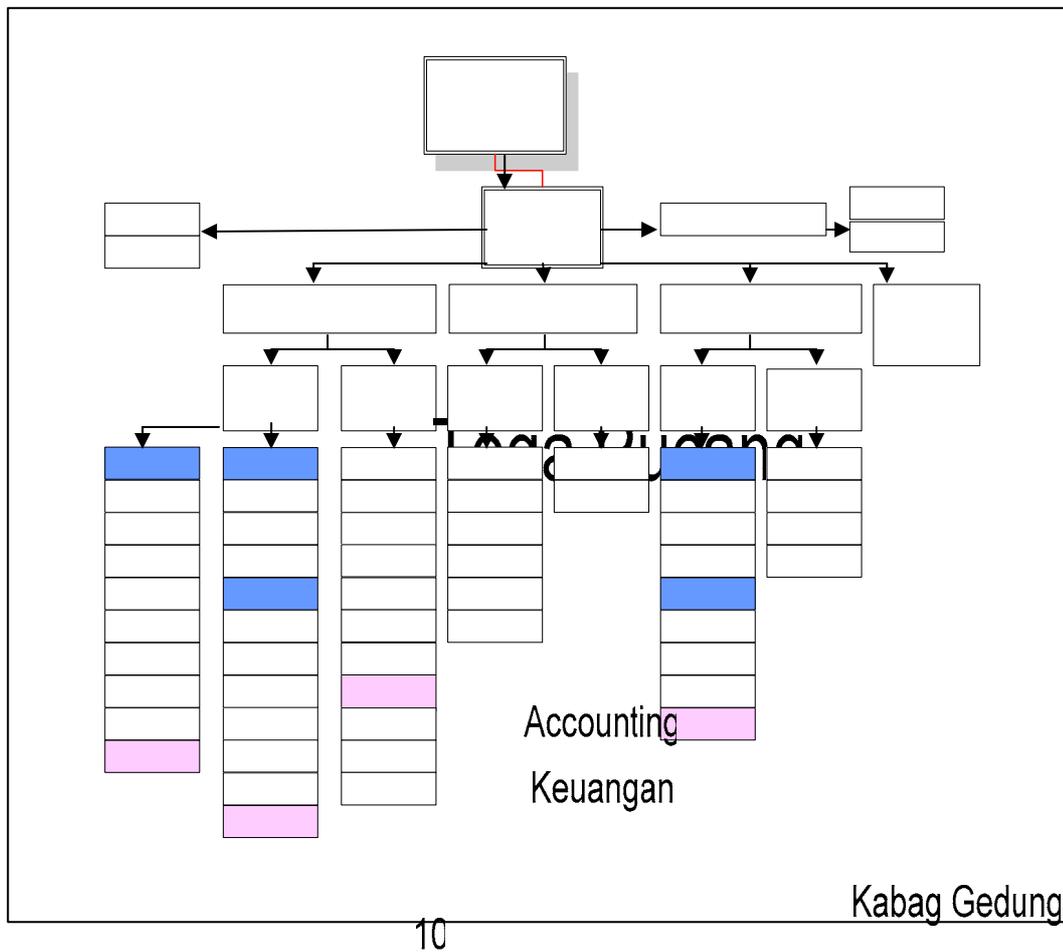
3.4.1. Strategi

Strategi yang digunakan Toko Buku Petra Togamas adalah “Memberikan diskon setiap hari “. Dengan adanya diskon tersebut Petra Togamas telah membantu menghemat pengeluaran belanja buku masyarakat sebesar dua puluh miliar rupiah dari diskon yang diberikan sepanjang tahun 2007 . Jumlah ini akan ditingkatkan menjadi minimum tiga puluh miliar rupiah pada tahun 2008.”

3.4.2. Kegiatan Toko Buku

Platform kegiatan Toko Buku Togamas tidak hanya menyediakan berbagai macam jenis buku saja, tetapi juga menyediakan alat tulis kantor. Sebagai fasilitas penunjang Toko Buku Togamas juga menyewakan ruang-ruang kosong untuk Revka Petra Media, Seruling Bambu *Art Space*, *Toys Mart*, *Libra Cake*, Kanisius LLC, *Yellow Photo*, Mdm, *D-mayo Cafe*, *De Sava Coffee*, dan PLRC (*Petra Learning Resources Center*).

3.5. Struktur Organisasi



Gambar 3.1. Struktur Organisasi Petra Togamas

	SPV Sek Internal	SPV Sek External	SPV Adm
SPV Kasir	CO Sek P	Dan Satpam	Entr
Kasir 1/P	Sek 1/P	Satpam 1/1	Entr
Kasir 2/P	Sek 2/P	Satpam 1/2	Entr
Kasir 3/P	Sek Atk/P	Satpam 2/1	Perhitu
Kasir 1/M	CO Sek M	Satpam 2/2	Logis
Kasir 2/M	Sek 1/M	S Malam 1	Logis
Kasir 3/M	Sek 2/M	S Malam 2	
Kasir Atk/P	Sek Atk/M	Satpam shif	
Kasir Atk/M	Sek Kamera	OB 1	
Kasir shif	Penitipan 1	OB 2	
	Penitipan 2	OB/Sopir	
	Sek shif		