

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Showroom Kardi Putera Motor pertama kali berdiri pada tahun 1997 dengan nama “Bengkel Kardi Putera” yang didirikan oleh Bpk.Khoirul Anang yang Berada di Jalan Raya Cangkir No.05 Driyorejo,Gresik. Pada awalnya, *showroom* ini bergerak di bidang penjualan suku cadang serta service motor dan mobil yang mempunyai 6 pegawai. Kemudian pada tahun 2000, berubah nama menjadi “Kardi Putera Motor”. Dalam kurun waktu tiga tahun (1997-2000), terjadi banyak perubahan di Kardi Putera Motor sendiri sebagai *showroom* yang terus bertumbuh dengan pesat sejalan dengan kemajuan jaman. Dalam menghadapi tantangan jaman yang semakin sengit, *showroom* ini perlu untuk mengembangkan usahanya dalam rangka penguatan skala bisnisnya. Maka pada tahun 2000, salah satu yang difokuskan dan diunggulkan adalah usaha jual beli mobil bekas berkualitas serta rental mobil dan bis. Pada tahun 2001, Kardi Putera Motor mengembangkan usahanya lagi dengan menambahkan service mobil sehingga *showroom* ini secara keseluruhan mempunyai 15 pegawai dengan pendapatan perkapita 300-400 juta pertahun.

Pada mulanya *showroom* ini menggunakan bagian *marketing* yang bertugas sebagai makelar atau sebagai sarana pemasaran jual beli, makelar yang mendapat info penjualan mobil bekas langsung memberikan info kepada pemilik *showroom*, info yang diberitahukan meliputi *merk*, tahun pembuatan, warna, tipe mobil, kondisi fisik

kendaraan, dan harga kendaraan. Apabila harga kendaraan masuk atau sesuai dengan pasarannya, maka pemilik akan langsung pergi ke tempat si penjual kendaraan untuk melihat kendaraan yang akan dijual secara langsung. Apabila semua sudah cocok, pemilik akan melakukan transaksi pembayaran dan transaksi serah terima berkas kendaraan. Mobil yang baru dibeli kemudian di bawa ke *showroom* untuk di cek fisik ulang sebelum siap untuk di jual. Untuk aktifitas penjualannya, ada dua cara pembayaran yaitu secara *cash* dan kredit. Pertama-tama seorang pelanggan yang datang ke *showroom* akan melihat-lihat kendaraan yang ada, apabila ada kendaraan yang cocok sesuai dengan yang di cari oleh pelanggan, maka pelanggan akan langsung melakukan negosiasi harga kendaraan dengan pihak *marketing showroom*. Apabila harga sudah cocok, bagi pelanggan yang akan melakukan pembelian secara tunai bisa langsung menyelesaikan transaksi pembayaran kendaraan dan serah terima kendaraan. Tetapi apabila pelanggan ingin melakukan pembelian secara kredit, maka ada beberapa syarat dan proses yang harus di lalui. Proses kredit rata-rata diperlukan 1-2 hari. Pertama-tama pihak pelanggan harus memberikan data-data yang dibutuhkan oleh pihak *leasing*. Setelah data-data lengkap, maka pihak *leasing* akan melakukan *survey*, lalu setelah melakukan *survey* apabila persyaratan kreditnya di setujui oleh *leasing*, maka *leasing* akan mencetak PO dan surat kontrak kredit kendaraan yang harus di tanda tangani oleh pelanggan. Setelah itu pelanggan melakukan pembayaran DP kepada pihak *leasing*, kemudian pelanggan bisa langsung melakukan transaksi serah terima berkas dan kendaraan di *showroom*. Lain dengan pembelian secara tunai, pelanggan mendapat surat-surat kendaraan dengan lengkap

seperti menerima STNK, kwitansi serah terima kendaraan, dan BPKB yang akan diserahkan kepada pelanggan setelah proses pembayaran kendaraan lunas.

Hal ini dilakukan karena operasional bisnis kardi putera motor memang lebih difokuskan pada bidang pelayanan dan jasa. Awal mula berdiri *showroom* ini yaitu banyaknya pengangguran yang terjadi di sekitar lingkungan sang pendiri. Oleh karena itu Kardi Putera Motor ingin membuat lapangan kerja bagi para pengangguran di sekitar lingkungan. Adapun tenaga kerja yang disediakan untuk seluruh posisi kerja yang dibutuhkan yaitu tenaga kerja pendukung kegiatan kantor, tenaga kerja pendukung umum yaitu sebagai *sales promotion*, tenaga kerja pendukung otomotif serta *cleaning service*. Kardi Putera Motor sendiri bergerak dengan bisnis utama adalah sebagai berikut:

1. Jual-beli

Dalam operasionalnya, Kardi Putera Motor khusus bergerak dibidang jual dan beli mobil bekas dengan kualitas yang sesuai dengan standar di perusahaan Kardi Putera Motor.

2. Tukar-tambah

Kelebihan Kardi Putera Motor adalah menerima tukar tambah dengan mobil dari produksi tahun 90-an hingga sekarang. Karena pada umumnya, *showroom* mobil bekas lainnya tidak menyediakan layanan tersebut, terlebih untuk mobil-mobil produksi dibawah tahun 2000.

3. Rental Mobil

Kardi Putera Motor juga menyediakan persewaan mobil dan bis untuk disewakan pada orang-orang yang ingin menyewa ketika ada acara seperti haji, liburan, dll (pada jenis mobil tertentu).

4. Cash and Kredit

Jika ingin membeli mobil di Kardi Putera Motor, terdapat dua pilihan pembayaran, yaitu *cash* maupun kredit. Untuk transaksi kredit tersedia banyak *leasing* rekanan yaitu *BCA Finance*, *Mandiri Tunas Finance*, *BFI*, *Oto Finance*, *Acc*, *Adira Finance*, *Mnc Finance*, *Mutindo*, dll. Adapun persyaratan kredit adalah dengan melengkapi data-data sebagai berikut :

Perorangan	Perusahaan
✚ Foto Copy KTP Suami Istri	✚ Foto Copy KTP Direktur & Komisaris
✚ Foto Copy Kartu Keluarga	✚ Foto Copy Akte Pendirian Perusahaan dan Perubahannya
✚ Foto Copy Slip Gaji	✚ Foto Copy SIUP
✚ Foto Copy Rekening Tabungan	✚ Foto Copy NPWP

✚ Foto Copy PBB

✚ Foto Copy Surat Keterangan

Domisili

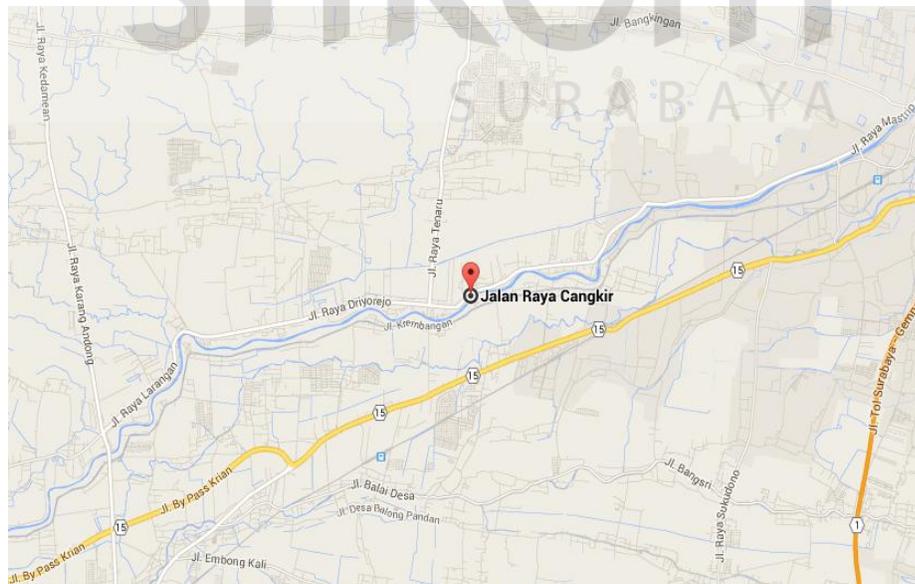
✚ Foto Copy Rekening Koran

✚ Foto Copy Rekening Koran

Dengan kemudahan transaksi yang diberikan, Kardi Putera Motor optimis dapat senantiasa menguasai pasar dan menjadi perusahaan *used car* terbesar di Indonesia.

2.2 Lokasi Perusahaan

Showroom Kardi Putera Motor ini berlokasi di Jalan Raya Cangkir No.05 Driyorejo, Gresik. Untuk lebih detailnya, peta alamat *showroom* dapat dilihat pada gambar 2.1.



Gambar 2.1 Lokasi Perusahaan

2.3 Visi, Misi dan Nilai Perusahaan

2.3.1 Visi

Visi yang terdapat pada *showroom* Kardi Putera Motor yaitu:

1. Menjadi perusahaan penyedia mobil *second* yang terbesar dan terpercaya dengan *profit* yang optimal.
2. Menjadi *showroom* Mobil Bekas yang mampu membangun jaringan pemasaran dan memberikan pelayanan terbaik, sehingga menjadi perusahaan yang mempunyai reputasi terpercaya dan terbaik di bidangnya.

2.3.2 Misi

Misi yang terdapat pada *showroom* Kardi Putera Motor yaitu:

1. Memberikan pelayanan yang prima, meningkatkan kualitas kerja yang produksi melalui kerjasama dengan mitra bisnis *showroom* yang lain serta mengoptimalkan nilai pemegang saham dengan fokus pada mobil *second* yang menguntungkan dan menjaga kepuasan konsumen.
2. Memberikan layanan dan informasi yang cepat dan akurat kepada pelanggan yang akan membeli atau menjual mobil.

2.3.3 Nilai

Kardi Putera Motor sebagai penjual mobil bekas senantiasa ingin meningkatkan kualitas layanannya kepada pelanggan setianya. Beberapa keunggulan yang dimiliki Kardi Putera Motor adalah sebagai berikut :

1. Mobil bekas berkualitas

Kardi Putera Motor sangat mengedepankan kepuasan pelanggannya. Oleh karena itu Kardi Putera Motor selalu menyediakan pilihan mobil bekas dengan kualitas terbaik. Selain itu, prosedur standar yang selalu dilakukan Kardi Putera Motor adalah dengan cek fisik dan *blokir* untuk setiap unit yang akan dijual. Hal ini untuk memastikan apakah kendaraan tersebut benar-benar dalam kondisi layak jual atau tidak. Dengan prosedur tersebut dapat dipastikan bahwa mobil tersebut aman dari penyalahgunaan pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab.

2. Dokumen kendaraan terjamin

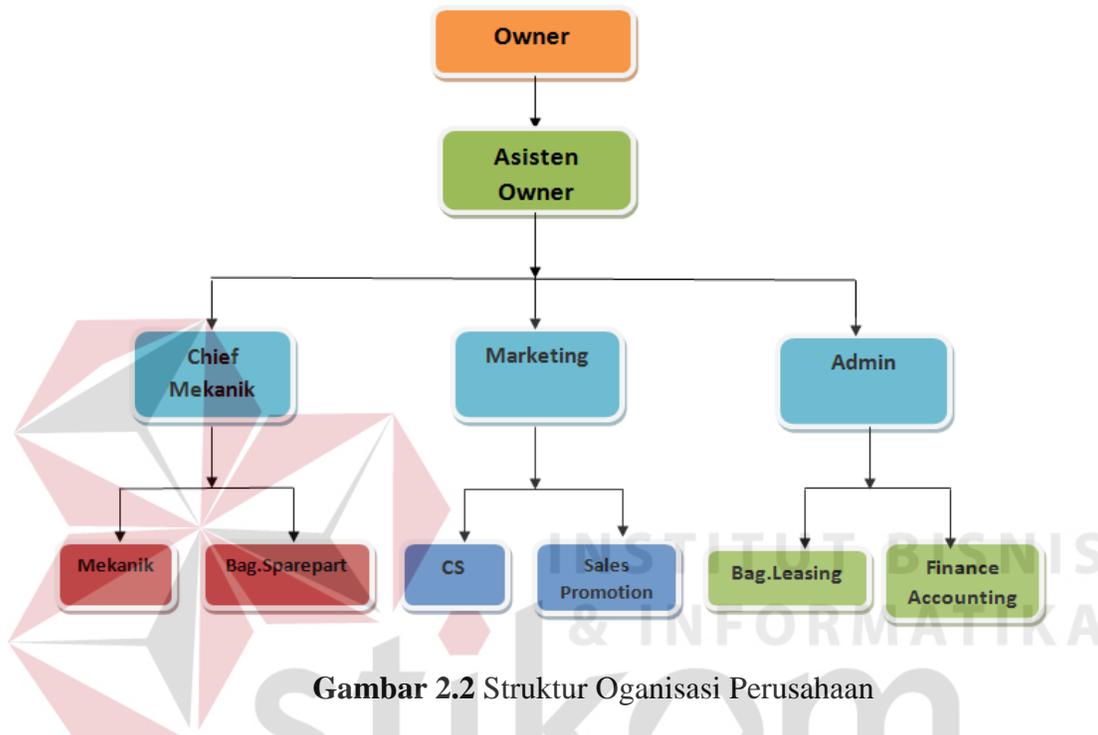
Setiap mobil yang dijual telah memiliki standar kelengkapan dokumen yang telah ditetapkan pemerintah, sehingga selain kendaraan yang siap pakai, pelanggan dapat memiliki rasa aman terhadap kelengkapan dokumen mobil yang dibeli.

3. Event promosi tahunan

Dalam mempertahankan sekaligus meningkatkan citra yang baik di mata pelanggan, Kardi Putera Motor selalu mengadakan *event* tahunan yang menarik terutama disaat pameran mobil yang diselenggarakan diberbagai kota .

2.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut ini adalah struktur organisasi Kardi Putera Motor:



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

2.5 Wewenang dan Tanggung Jawab

Di bawah ini menggambarkan struktur organisasi Kardi Putera Motor sekaligus tugas dan wewenang para direksi dalam *showroom* :

1. Pemilik *Showroom* (Owner)

Bertugas mengawasi kegiatan para karyawannya dan menjadi pengambil keputusan atas pembelian dan penjualan mobil di *showroom*.

2. Admin

Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap semua transaksi keluar atau terjualnya kendaraan mobil bekas dan memberikan semua surat-surat bukti pembayaran penjualan kepada pemilik *showroom*.

3. Marketing

Bertanggung jawab atas pelaksanaan aktivitas penjualan dan pembelian kendaraan sehari - hari dalam memasarkan produk dan melayani pelanggan.

4. Chief Mekanik

Bertanggung jawab atas perbaikan kondisi fisik dan mesin kendaraan yang ada di *showroom*. Kegiatannya adalah memperbaiki setiap mobil di *showroom* apabila ada yang mengalami kerusakan.

