BAB II

HASIL SURVEY

2.1 Gambaran Umum PT. Toyota-Astra Motor

PT. Toyota-Astra Motor yang didirikan pada tahun 1971 merupakan perusahaan joint venture antara PT. Astra International Tbk (saham 51%) dengan Toyota Motor Corporation (saham 49%), Jepang. Selama 30 tahun, PT. Toyota-Astra Motor telah memainkan peranan penting dalam pengembangan industri otomotif di Indonesia serta membuka lapangan pekerjaan termasuk dalam industri pendukungnya. Saat ini, PT. Toyota-Astra Motor telah memiliki pabrik produksi seperti Stamping, Casting, Engine dan Assembly di area industri Sunter Jakarta.

Auto2000 adalah jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan penyediaan suku cadang Toyota yang manajemennya ditangani penuh oleh PT Astra International Tbk. Saat ini Auto2000 adalah main dealer Toyota terbesar di Indonesia, yang menguasai antara 70-80 % dari total penjualan Toyota. Dalam aktivitas bisnisnya, Auto2000 berhubungan dengan PT Toyota Astra Motor yang menjadi Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) Toyota

Setiap perusahaan pasti memiliki visi dan misi. Pada konteks visi dan misi tersebut terdapat suatu harapan masa depan, bahwa perusahaan akan dapat terus berkembang seiring dengan majunya jaman dan perkembangan teknologi. Sehingga nantinya diharapkan dapat membentuk sumber daya manusia yang bermutu tinggi. Dengan komitmen untuk selalu mengutamakan kepuasan pelanggan, PT Toyota-Astra Motor (TAM), sebagai perusahaan pelopor industri otomotif Indonesia, senantiasa terus menerus menciptakan inovasi terbaiknya. Hal

ini selaras dengan visi TAM untuk menjadi perusahaan industri otomotif berkelas internasional.

2.1.1 Visi

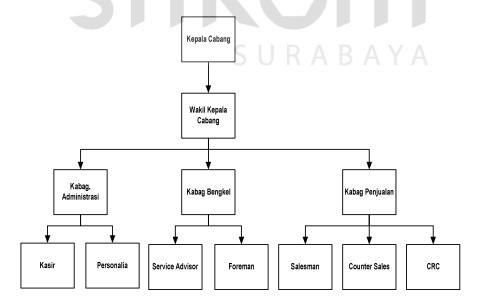
Menjadi main daler terbaik di indonesia dengan praktek proses dan pelayanan berkelas dunia

2.1.2 Misi

Memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan, mencapai pangsa pasar nomer satu, meyediakan lingkungan kerja aman dan nyaman bagi karyawan, menciptakan nilai tambah kepada pelanggan yaitu dengan kemudahan, kehandalan, dan menciptakan nilai tambah ekonomis bagi pemegang saham.

2.2 Struktur Organisasi PT. Toyota-Astra Motor

Dari hasil survey yang telah dilakukan terdapat struktur organisasi beserta deskripsi tugas yang dapat dijelaskan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Bagan Struktur Organisasi PT. Toyota Astra Motor

2.3 Deskripsi Tugas

Berdasarkan struktur organisasi ada Gambar 2.1 dapat dideskripsikan masing tugas yang dimiliki oleh tiap bagian yang bersangkutan sebagai berikut:

1. Kepala Cabang

Berwenang untuk mengelola dan mengkoordinir masing – masing bagian yang ada di bawahnya dalam setiap pengambilan kebijakan yang strategis.

2. Wakil Kepala Cabang

Berwenang untuk mengelola dan mengkoordinir masing – masing bagian yang ada di bawahnya dalam setiap pengambilan kebijakan.

3. Kabag. Administrasi

Bertugas mengelola dan mengatur proses administrasi.

4. Kabag. Bengkel

Bertugas mengelola dan mengatur proses layanan mobil pelangan.

5. Kabag. Penjualan

Bertugas mengelola dan mengatur proses penjualan mobil.

6. Kasir

Bertugas melakukan transaksi keuangan.

7. Service Advisor

Bertugas sebagai penasehat terhadap layanan mobil pelanggan.

8. Personalia

Bertugas mengelola dan mengatur karyawan.

9. *Foreman* (Mekanik)

Bertugas melakukan layanan mobil pelanggan.

10. Salesman (wiraniaga)

Bertugas melakukan penjualan mobil.

11. Counter Sales

Bertugas melakukan penjualan mobil.

12. CRC

Bertugas melakukan hubungan dengan pelanggan.

2.4 Analisis Sistem yang Sedang Berjalan

Analisis sistem yang sedang berjalan meliputi pembahasan tentang aliran dokumen yang ada pada perusahaan dan hasil analisis terhadap aliran dokumen tersebut. Secara detail, analisis sistem yang sedang berjalan dapat dijelaskan sebagai berikut.

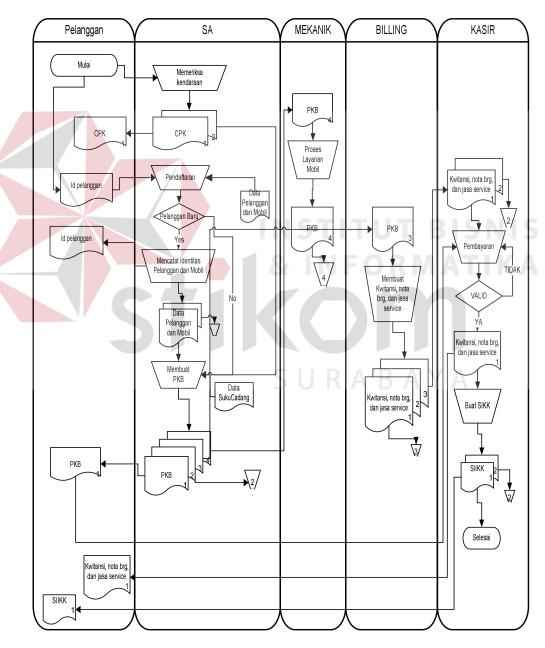
2.4.1 Dokumen Flow

Aliran dokumen yang saat ini digunakan yaitu aliran dokumen yang berhubungan dengan transaksi layanan mobil pelanggan, penjualan mobil, dan pelunasan piutang pelanggan.

A. Dokumen Flow Proses Layanan Mobil Pelanggan

Proses layanan mobil pelanggan yang dilakukan pada PT. TOYOTA-ASTRA MOTOR pada saat ini masi kurang efektif dan efisien. Kegiatan ini berawal dari konsumen datang dengan membawa buku garansi service atau tidak tapi membawa permasalahan dengan mobil pelanggan tersebut. Pelanggan datang dengan membawa STNK mobil, lalu bagian SA menerima dengan memasukkan data pelanggan dan mobil pelanggan dan mendiaknosa kerusakan dan keluhan dari pelanggan secara manual.

Setelah itu, bagian SA membuat Perintah Kerja Bengkel (PKB) dengan rangkap 3 yang satu disimpan SA, pelanggan, dan mekanik unntuk melakukan perbaikan yang berisi service apa saja dan suku cadang apa saja yang diganti. Setelah mekanik selesai, bagian SA membuat nota jasa, barang, dan kwitansi tiga rangkap yaitu buat SA, pelanggan dan kasir. Pelanggan melakukan pembayaran



Gambar 2.2 Dokumen Flow Proses Layanan Mobil Pelanggan

dangan membawa nota jasa, barang, kwitansi dan PKB. Setelah itu, data servis yang akan diberikan dan data suku cadang yang dibutuhkan diserahkan ke kasir untuk dihitung perkiraan biaya yang harus dibayar oleh konsumen.

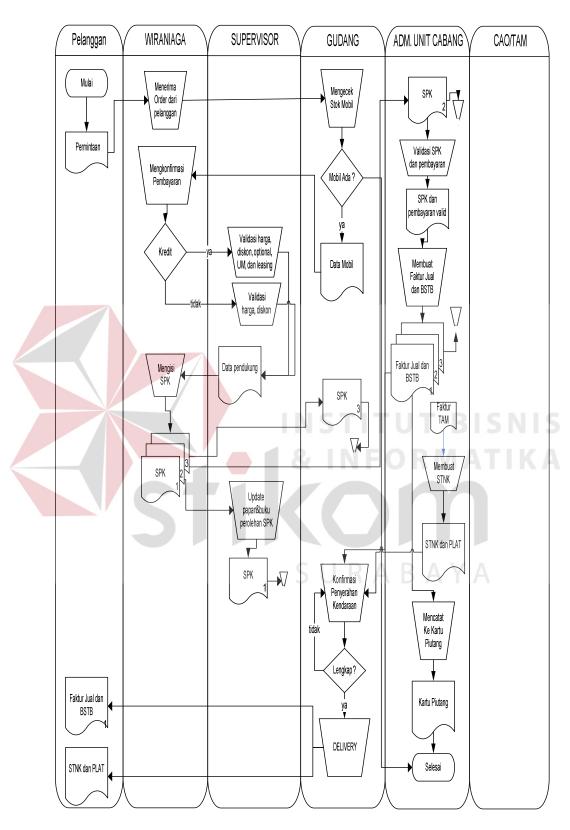
Perhitungan ini merupakan perhitungan biaya sementara karena pengecekan yang dilakukan masih secara umum saja. Informasi perkiraan biaya tersebut digunakan oleh konsumen untuk menentukan kesediaan membayar biaya servis dan penggantian komponen atau suku cadang. membuat surat bukti keluar kendaraan (SIKK) yang digunakan untuk keluar dari bengkel. Dokumen flow proses layanan mobil dapat digambarkan pada gambar 2.2.

B. Dokumen Flow Proses Penjualan Mobil

Proses penjualan mobil yang dilakukan pada PT. TOYOTA-ASTRA MOTOR pada saat ini masi kurang efektif dan efisien. Terlihat pada dokumen flow lama dibawah. Dengan kata lain, belum memberikan informasi yang efektif dan efisien. Proses penjualan mobil adalah proses dimana pelanggan akan melakukan pembelian mobil baik secara kredit atau tunai.

Pelanggan membawa data identitas pelanggan dan memilih mobil yang akan dibeli. Bila mobil yang akan dibeli tidak ada maka bagian sales akan membuat indent kepada pelanggan. bagian sales menanyakan kepada pelanggan bahwa pembayarannya tunai atau kredit. Bila tunai, sales dapat langsung membuat SPK. Bila kredit, maka sales harus meminta agar pelanggan untuk melengkapi syarat pembayaran kredit.

Setelah syarat telah di penuhi maka sales dapat melakukan input data pelanggan dan mobil yang akan dibeli dengan membuat Surat Pesanan



Gambar 2.3 Dokumen Flow Proses Penjualan Mobil

Kendaraan (SPK). Pelanggan melakukan pelunasan pembayaran dengan memenuhi semua persyaratan baik itu pembayaran kredit maupun pembayaran tunai. Setelah melakukan pembayaran, maka bagian administrasi membuat faktur jual dan BSTB(Bukti Serah Terima Kendaraan Bermotor) dengan membuat rangkap 3 yang dibagikan kepada pelanggan, kasir, dan administrasi(ADM). Bagian ADM akan membuat kartu utang kepada pelanggan yang melakukan pembayaran secara kredit.

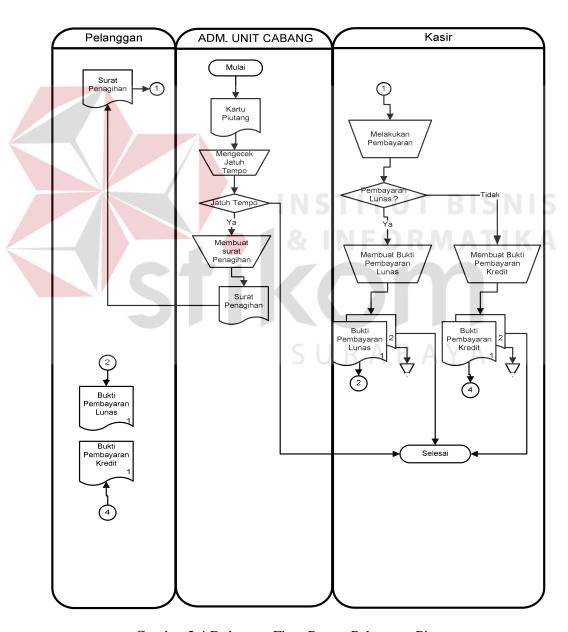
Bagian sales mempersiapkan dan melengkapi dokumen yang diperlukan untuk penyerahan kendaraan. Setelah lengkap semua dokumen selesai bagian sales akan melakukan penyerahan kendaraan dan juga memberitahu semua informasi tentang semua data mobil yang dibeli oleh pelanggan. Dokumen flow proses penjualan dapat digambarkan pada gambar 2.3.

C. Dokumen Flow Proses Pelunasan Piutang

Proses pelunasan piutang yang dilakukan pada PT. TOYOTA-ASTRA MOTOR pada saat ini masi kurang efektif dan efisien. Terlihat pada dokumen flow lama dibawah. Dengan kata lain, belum memberikan informasi yang efektif dan efisien dan masih membutuhkan waktu yang lama dan belum terkomputerisasi.

Proses pelunasan piutang dilakukan oleh konsumen paling lambat satu bulan setelah tanggal transaksi. Dalam melakukan transaksi pelunasan piutang, konsumen menyerahkan nota penjualan kredit lembar pertama beserta data pembayaran sejumlah yang tertulis di nota tersebut. Kemudian, kasir mengecek kevalidan data dengan menggunakan nota penjualan kredit lembar kedua yang disimpan oleh perusahaan.

Apabila kedua nota dan jumlah dari data pembayaran benar, kasir memberi stempel lunas pada kedua nota tersebut. Nota penjualan kredit yang telah diberi stempel lunas lembar pertama dikembalikan kepada konsumen, sedangkan yang lembar kedua disimpan perusahaan. Kemudian kasir mengubah jumlah piutang konsumen yang bersangkutan yang ada pada buku piutang. Dokumen flow proses pelunasan piutang dapat digambarkan pada gambar 2.4.



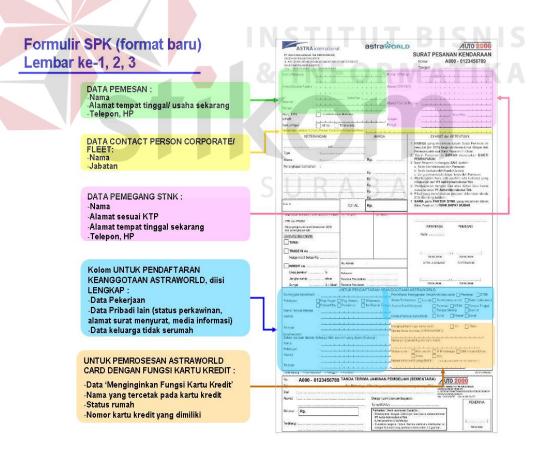
Gambar 2.4 Dokumen Flow Proses Pelunasan Piutang

2.5 Dokumen Input/Output

Dokumen Input/Output yang digunakan dalam melakukan transaksi disimpan perusahaan sebagai bukti transaksi. Bukti transaksi tersebut digunakan untuk melakukan proses pembukuan setiap akhir bulan. Dokumen IO yang digunakan yaitu sebagai berikut.

2.5.1 Surat Pesanan Kendaraan

Surat pesanan kendaraan digunakan untuk memberikan informasi pelanggan yang akan membeli mobil dan mobil yang akan di beli oleh pelangan tersebut. Pembuatan surat ini dilakukan oleh sales. Kolom berisi identitas pelanggan yang lengkap, cara pembayaran, dan mobil yang akan di beli. Surat pesanan kendaraan dapat dilihat pada gambar 2.5.



Gambar 2.5 Surat Pesanan Kendaraan

2.5.2 Faktur Jual

Faktur jual digunakan sebagai bukti penjualan mobil kepada pelanggan yang terdiri atas kolom identitas pelanggan, nama pegawai, data mobil yang akan dibeli, dan perincian harga. Faktur Jual dapat dilihat pada gambar 2.6



Gambar 2.6 Faktur Jual

2.5.3 Bukti Serah Terima Kendaraan Baru

Bukti serah terima kendaraan baru sebagai bukti serah terima pada saat kendaraan sampai kepada pelanggan. Kolom berisi hampir sama dengan faktur jual, tetapi ada tambahan dalam perincian yang lebih detai tentang harga mobil dan perlengkapan tambahan yang diminta oleh pembeli bersifat *optional*. Bukti serah terima kendaraan baru dapat dilihat pada gambar 2.7.



Gambar 2.7 Bukti Serah Terima Kendaraan Baru

2.5.4 Surat Perintah Kerja Bengkel

Surat perintah kerja bengkel (PKB) digunakan untuk memberikan informasi tentang layanan mobil pelanggan. Kolom terdiri atas nama pelanggan, mobil yang akan melakukan layanan mobil, jasa apa saja yang akan dilakukan, suku cadang apa saja yang akan diganti, dan nama pegawai bengkel. Surat perintah kerja bengkel dapat dilihat pada gambar 2.8.

Perintah Kerja Bengkel				Nomor PKB : Tanggal : No. SAP : Service F	Tanggal			
121	ma Pelanggan : EFAWYTO SUESTIN'S de : 0.80.00.01450			Pekerjaan Pelanggan T/J Appointmen T/J Penerimaan	: ERC/IRC/TWC/GRP/RTJ/BP/OTH : Tunggu/tinggal : 01.04.2005-004-004-00 : 01.04.2005-015-00-06 : 13.04.2005-011-004-00			
No. Telp. No. Astra World	Inch screen The Class of Live Alternative Community From Loren Community			Model No. Rangka No. Mesin Warna Tahun	HATE MEAN	6044524 ,09 - 200	, 1941, <u>– 4</u> 2	
Permintaan Pelang	gan :		Uraian Pekerjaan		A ELL Y TOWN TO	СН	Perkiraan Bia	
			is gaper thi	MESTI C	SA			
	į		1.	7.00				
	τ				×			
Direct Mail : Y / N	Tgl: Bln:	Thn:						
Kilometer :	Bahan Bakar :		Biaya Jasa					
Km		E	Suku Cadang dan M	aterial		170		
STNK	Ada / Tidak	E • F	Total Semua estimasi yan	dihasilkan berkena	an dengan waktu r	nenvelessian m	aupun binus :	
Buku Service	Ada / Tidak		Semua estimasi yan diperlukan hanya me Seluruh isi order dan	rupakan suatu taksii ketentuannya sudal	an dan tidak meng	pikat.	ачрип ріауа ўа	
	Kenala F		Bengkel / ADH	an ketentuannya sudah dijelaskan oleh s Pemilik / Pembawa Kendaraan		Service Advisor		
Penggantian Part : Langsung / Izin				1, A.		£		
okasi Kendaraan :			LNS	INST HATE		the Property of the said		
ATATAN :			& !!	NFC	RN	IAT	IK	
Foreman	Mekanik	T/J Mulai T/J Se			J Terhenti 2	T/J Terhenti 3	T/J Sele	
							1	

Gambar 2.8 Perintah Kerja Bengkel

2.5.5 Nota Jasa

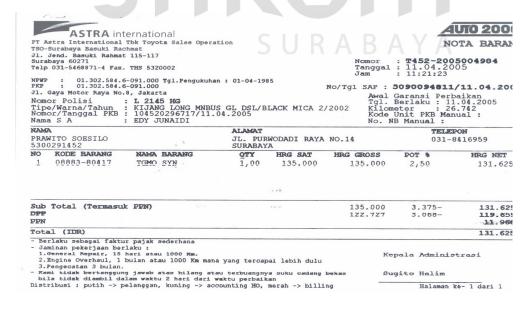
Nota Jasa sebagai bukti dari jasa yang dilakukan pada mobil pelanggan pada saat layanan mobil pelanggan. Kolom terdiri atas kode PKB, identitas mobil pelanggan, data jasa yang dilakukan. Nota jasa dapat dilihat pada gambar 2.9.



Gambar 2.9 Nota Jasa

2.5.6 Nota Barang

Nota Barang sebagai bukti dari suku cadang yang dilakukan oleh mobil pelanggan saat layanan mobil pelanggan. Kolom terdiri atas kode PKB, identitas mobil pelanggan, data suku cadang yang dilakukan. Nota barang dapat dilihat pada gambar 2.10



Gambar 2.10 Nota Barang