

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

CV. Fortuna Motor Sekadau merupakan *main dealer* sepeda motor merk Yamaha untuk wilayah Kabupaten Sekadau. Pertama kali didirikan tahun 2000 dengan akta notaris No 82 Tanggal 23 Juli 1997 oleh Notaris Rahmat Sentosa, SH.

Perusahaan ini didirikan bertujuan untuk mendistribusikan, memasarkan sepeda motor merk Yamaha untuk wilayah Sekadau dan sekitarnya. Lokasi usaha CV. Fortuna Motor Sekadau terletak di Jalan Sintang No: 10 Sekadau. Di tempat ini sebagian besar aktifitas perusahaan dijalankan mulai dari administrasi, jual beli, perbengkelan dan penjualan suku cadang.

CV. Fortuna Motor Sekadau pertama kali dipimpin oleh Bapak Chon Liong untuk masa jabatan 2000 – 2005, kemudian digantikan oleh Bapak Edy Candra yang memimpin perusahaan sampai saat ini.

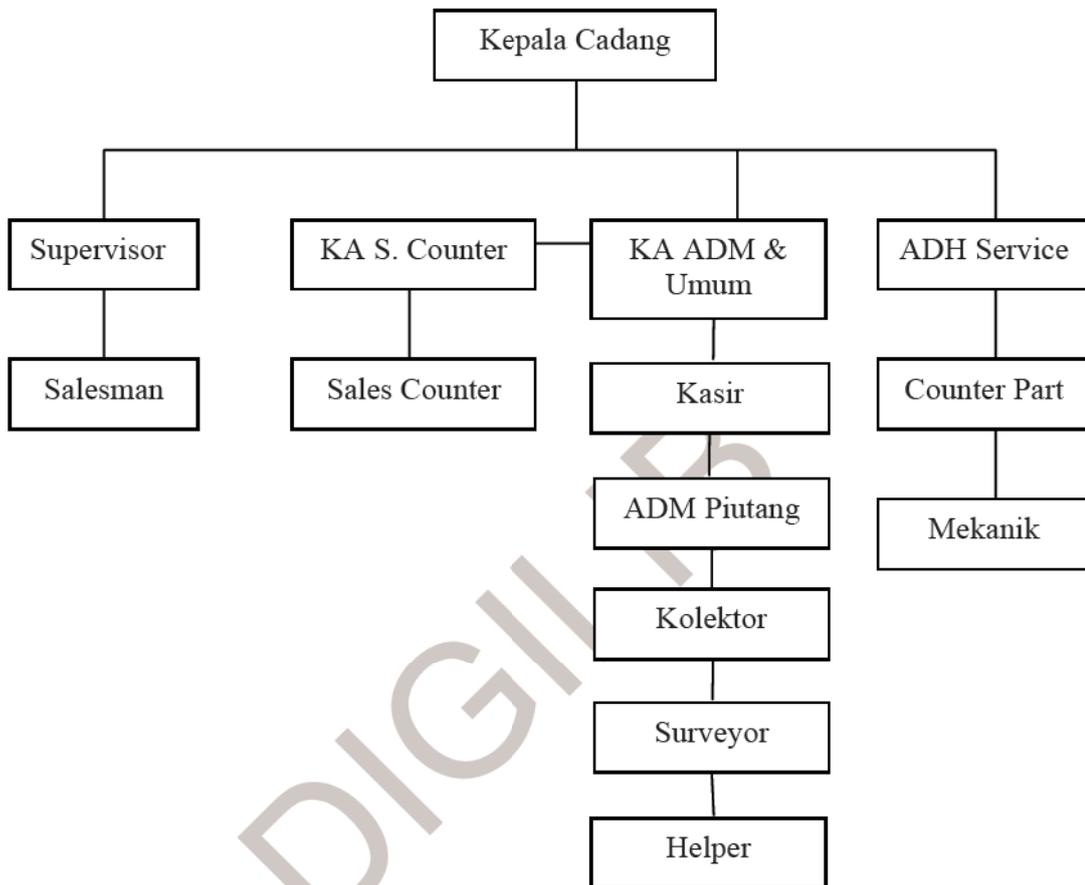
Selain menjual sepeda motor merk Yamaha, CV. Fortuna Motor Sekadau juga bergerak dibidang penjualan suku cadang (*spare part*) khusus untuk sepeda motor merk Yamaha. Hal ini dimaksudkan untuk menambah pelayanan kepada konsumen sebagai pendukung dari kebijaksanaan pemasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

B. Struktur Organisasi

Dalam setiap perusahaan, agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai maka sangat diperlukan suatu kerjasama yang baik antara pimpinan dan bawahan. Untuk memudahkan pengawasan terhadap tugas, tanggung jawab dan wewenang yang diberikan kepada bawahan maka sangat diperlukan adanya struktur organisasi yang baik dalam setiap perusahaan.

Adapun struktur organisasi yang digunakan CV. Fortuna Motor Sekadau dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab dari masing – masing bagian dalam mencapai tujuan perusahaan adalah berdasarkan pada bentuk organisasi garis. Struktur organisasi garis merupakan suatu tipe organisasi dimana kekuasaan mengalir secara langsung dari Direktur, Kepala Bagian, kemudian ke karyawan – karyawan dibawahnya. Dimana masing – masing bagian berdiri sendiri dan kepala bagian menjalankan semua fungsi dalam bagiannya. Struktur organisasi garis ini merupakan kombinasi yang diambil dari keuntungan – keuntungan adanya pengawasan secara langsung dan spesialisasi dalam perusahaan.

Untuk lebih jelasnya struktur organisasi CV. Fortuna Motor Sekadau dapat dilihat pada Gambar 2.1



Sumber : CV. Fortuna Motor Sekadau

Gambar 2.1
Bagan Struktur Organisasi
CV. Fortuna Motor Sekadau

Untuk memberikan gambaran struktur organisasi yang lebih jelas tentang operasi perusahaan, maka di bawah ini dijelaskan tugas dan tanggung jawab dari masing – masing bagian, sebagai berikut :

1. Kepala Cabang

Tugas dan tanggung jawab dari Kepala Cabang adalah

- a. Dalam melaksanakan tugasnya Kepala Cabang bertanggung jawab kepada Direksi.
- b. Bertanggung jawab atas perencanaan dibidang operasional yaitu penjualan, pemasaran, dan promosi untuk perusahaan.
- c. Bertanggung jawab melaksanakan organisasi perusahaan dengan mengarahkan sumber daya manusia secara tepat sebagai aset perusahaan untuk menciptakan sistem kerja yang terkoordinir dan terpadu agar tercapai tujuan perusahaan.
- d. Melakukan pengawasan dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan dibidang operasional yaitu pembukuan keuangan umum, service dan pelayanan purna jual.

2. Supervisor

Fungsi dan tugas dari *Supervisor* yaitu :

- a. Bertanggung jawab terhadap target penjualan yang diberikan oleh Kepala Cabang.
- b. Memberikan pandangan dan dukungan kepada *salesman* untuk bekerja dengan sepenuh hati, ikhlas dan tanggung jawab.

3. Salesman

Mempunyai tugas melaksanakan kegiatan penjualan sepeda motor dari pintu ke pintu dengan tujuan mencari atau mendapatkan konsumen sebanyak mungkin dan

bertugas menyebarkan brosur – brosur yang merata pada calon – calon konsumen yang berpotensi, serta menjaga hubungan yang baik dengan konsumen untuk memudahkan proses penagihan.

4. Kepala *Sales Counter*

Kepala *sales counter* mempunyai tugas melaksanakan segala sesuatu yang berkaitan dengan penjualan seperti :

- a. Memeriksa kelengkapan syarat permohonan kredit.
- b. Menyelesaikan administrasi plat nomor kendaraan baik sementara (STNK / plat merah) maupun plat hitam.
- c. Mengontrol stok sepeda motor yang ada di gudang dan di *showroom*.
- d. Melakukan order sepeda motor setiap bulan.

5. *Sales Counter*

Sales counter mempunyai tugas memberikan pelayanan kepada konsumen yang datang ke *showroom* serta melakukan kegiatan penjualan kepada konsumen yang berminat membeli sepeda motor seperti :

- Memeberikan bantuan konsultasi mengenai persoalan para langganan.
- Bersikap baik, ramah dan sopan kepada setiap konsumen yang datang ke *showroom*.
- Mempercepat penyerahan sepeda motor.

6. Kepala Administrasi(ADM) dan Umum

Kepala administrasi dan umum mempunyai tugas mengurus pekerjaan – pekerjaan yang berhubungan dengan sumber dan penggunaan dana perusahaan

seperti mengatur pembelanjaan atau pengeluaran , membayar gaji karyawan dan mengawasi keuangan perusahaan.

7. Kasir

Kasir mempunyai tugas menerima pembayaran kredit, menyetor uang kas agar kegiatan perusahaan terjamin, meneliti kuitansi penagihan yang akan dibayar serta melakukan pembayaran dengan persetujuan pemimpin.

8.Administrasi(ADM) Piutang

Tugas dan tanggung jawab bagian administrasi piutang yaitu

- Melakukan pencatatan administrasi piutang pada buku piutang.
- Melakukan kontrol dan pencatatan kartu pembayaran dan senantiasa mencocokkan dengan laporan piutang masing – masing.
- Membuat laporan piutang sesuai waktu yang telah ditentukan
- Membuat surat penarikan

9. Kolektor

Kolektor mempunyai tugas melakukan kegiatan penagihan ke rumah – rumah langganan atau perusahaan - perusahaan yang melakukan pembelian kendaraan pada CV. Fortuna Motor Sekadau secara kredit dan hasil tagihan itu disetor pada kasir. Selain itu juga kolektor mempunyai tugas melakukan kegiatan penarikan kendaraan kredit yang macet. Kegiatan penarikan dilakukan oleh pihak CV. Fortuna Motor Sekadau apabila menunda pembayaran angsuran selama 3 (tiga) bulan berturut – turut tanpa adanya alasan pemberitahuan dari pihak langganan kepada pihak CV. Fortuna Motor Sekadau.

10. *Surveyor*

Surveyor mempunyai tugas melakukan survey terhadap langganan baru yang akan membeli sepeda motor merk Yamaha di CV. Fortuna Motor Sekadau seperti meneliti keadaan langganan baik dari segi finansial maupun jenis pekerjaan dan lokasi tempat tinggal.

11. *Helper*

Mempunyai tugas melaksanakan kegiatan membersihkan *showroom*, mengambil suku cadang dan membersihkan sepeda motor yang akan dijual.

12. *Administration head (ADH) Service*

ADH Service mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Mencatat dan melaporkan keluar masuknya kendaraan di bengkel.
- Mencatat dan melaporkan jumlah suku cadang yang terjual atau terpakai.
- Membuat kalkulasi / menghitung jumlah tagihan bengkel terhadap konsumen dengan tepat berdasarkan bon pengeluaran barang sesuai dengan tarif yang berlaku dan tarif jasa yang diberikan.
- Membuat manufaktur dan menyerahkan pada kasir untuk menerima pembayaran.

13. *Counter Part*

Counter part mempunyai tugas mengawasi dan bertanggung jawab terhadap stok motor yang ada di gudang dan juga bertugas mencatat keluar masuknya kendaraan di gudang serta bertindak sebagai koordinator penjualan jasa *service* atau bengkel.

14. Mekanik

Mekanik mempunyai tugas memberikan *service* ringan dan berat, membetulkan kekurangan sepeda motor yang akan dikirimkan ke pelanggan atas pembelian yang telah dilakukan oleh pelanggan tersebut, dan memberikan pelayanan *service* purna jual.

C. Aspek Pemasaran

CV. Fortuna Motor Sekadau merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran sepeda motor yang ada di wilayah Sekadau. Adapun merk yang dipegangnya adalah Yamaha.

Dalam memasarkan produknya, CV. Fortuna Motor Sekadau menghadapi berbagai persaingan dari perusahaan yang memasarkan produk sejenisnya. Hasil penelitian penulis yang didasarkan pada data yang diperoleh, saingan utama perusahaan adalah sepeda motor merk Honda. Hal ini disebabkan karena sepeda motor Yamaha dan Honda terbukti bersaing ketat dalam menarik para pelanggan lewat berbagai strategi pemasarannya.

Untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, maka sejak awal tahun 2001 perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Adapun daerah pemasaran yang telah terjangkau saat ini selain Sekadau meliputi daerah yang ada disekitar Kabupaten Sekadau.

Dalam usaha pemasarannya selain mengandalkan *show-room*, juga dilakukan melalui penjajakan dari rumah ke rumah atau kantor ke kantor oleh

para salesman yang terlatih. Dengan memberikan gaji bulanan dan insentif berdasarkan penjualan yang berhasil dicapai oleh masing – masing salesman.

Mengingat betapa pentingnya penerapan dari unsur – unsur bauran pemasaran dalam merumuskan suatu kebijaksanaan pemasaran maka berikut akan diuraikan lebih mendalam mengenai keempat unsur bauran pemasaran pada CV. Fortuna Motor Sekadau yaitu:

1. Produk

Pada CV. Fortuna Motor Sekadau terdapat berbagai jenis tipe sepeda motor merk Yamaha yang ditawarkan kepada konsumen diantaranya adalah Vega-R DB, Vega-R Grafik, Vega-R, Jupiter-Z, Jupiter-Z CW, F1ZR-CW, RX-King, YT-115, Mio-CW, Mio, Jupiter-MX, dan Jupiter MX-CW.

Konsumen dalam membeli suatu produk sebenarnya tidak hanya sekedar membeli sekumpulan atribut fisik atau bentuk lahir produk itu semata, tetapi apa yang tersembunyi dari setiap produk yaitu manfaat atau kegunaan dari produk tersebut.

2. Harga

Harga merupakan satu-satunya unsur dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dari penjualan barang dan jasa, sedangkan untuk yang lain memerlukan pengeluaran atau pengorbanan biaya. Oleh karena itu, harga yang ditetapkan produsen harus sebanding dengan penawaran nilai kepada konsumen. Jika tidak, konsumen akan berpaling ke produk pesaing.

Berikut ini akan disajikan harga-harga dari setiap tipe sepeda motor merk Yamaha yang ditawarkan oleh CV. Fortuna Motor Sekadau :

Vega-R DB	Rp	11.940.000,-
Vega-R Grafik	Rp	11.130.000,-
Vega-R	Rp	11.310.000,-
Jupiter-Z	Rp	13.380.000,-
Jupiter-Z CW	Rp	13.975.000,-
F1ZR-CW	Rp	14.010.000,-
RX-King	Rp	16.600.000,-
YT-115	Rp	14.160.000,-
Mio-CW	Rp	11.405.000,-
Mio	Rp	10.720.000,-
Jupiter-MX	Rp	14.280.000,-
Jupiter MX-CW	Rp	15.130.000,-

Sumber : CV. Fortuna Motor Sekadau

3. Promosi

Suatu kegiatan promosi yang akan dilaksanakan biasanya akan disesuaikan dengan jenis produk yang akan dipasarkan oleh perusahaan, namun dalam kegiatan promosi telah ditentukan media promosi yang akan dipergunakan dengan efektif, tentunya dengan mempertimbangkan kemampuan yang ada pada perusahaan.

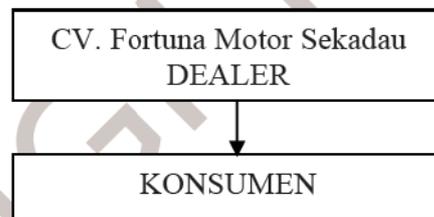
Adapun saluran promosi yang digunakan CV. Fortuna Motor Sekadau adalah:

- Melalui penyebaran brosur yang dilakukan oleh sales, yang bertujuan untuk menawarkan berbagai jenis sepeda motor merk Yamaha serta daftar harga yang dicantumkan mulai dari harga tunai (*cash*) maupun harga kredit serta angsurannya.

- Melalui media iklan (radio), yang bertujuan untuk menginformasikan kepada masyarakat yang ada di Kabupaten Sekadau agar masyarakat mengetahui keberadaan dealer resmi sepeda motor Yamaha di Kabupaten Sekadau.

4. Saluran Distribusi

CV. Fortuna Motor Sekadau juga menggunakan sistem saluran distribusi guna meningkatkan pemasaran sepeda motor merk Yamaha. Adapun sistem saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Fortuna Motor Sekadau dapat dilihat pada gambar 2.2 berikut ini :



Sumber : CV. Fortuna Motor Sekadau

Gambar 2.2
Saluran Distribusi CV. Fortuna Motor Sekadau

Dalam usaha pemasarannya, selain mengandalkan *showroom*, juga dilakukan melalui penjajakan dari rumah ke rumah atau dari kantor ke kantor oleh para *salesman* yang terlatih. Dengan memberikan insentif berdasarkan penjualan yang berhasil dicapai oleh masing-masing *salesman*.

Pada CV. Fortuna Motor Sekadau saluran distribusi sangat diperhatikan karena merupakan bentuk dari pelayanan kepada konsumen.

Setiap pembelian baik tunai maupun kredit diberikan pelayanan pengantaran barang ketempat konsumen.

D. Aspek keuangan

Aspek keuangan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam kegiatan operasional perusahaan, baik dalam hal pengadaan dana maupun pengeluaran atau kegunaannya. Dalam hal pengadaan dana, perusahaan dihadapkan pada masalah pencarian sumber – sumber dana. Sedangkan dalam hal penggunaan dana, perusahaan dihadapkan pada masalah bagaimana dana tersebut digunakan secara efisien.

CV. Fortuna Motor Sekadau mengumpulkan dana untuk kegiatan perusahaan yang diperoleh melalui beberapa sumber, yaitu :

1. Modal pemilik
2. Pinjaman dari kreditur
3. Laba yang ditahan.

Dana yang sudah diperoleh perusahaan digunakan untuk hal – hal yang menunjang kelancaran dan perkembangan perusahaan, seperti pembayaran biaya – biaya yang dikeluarkan, pembelian aktiva tetap, pembayaran asuransi kendaraan, dan lain sebagainya.