

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

CV Yasin Motor adalah showroom yang bergerak di bidang jual – beli mobil bekas yang terletak di kota Bandung. Showroom ini di dirikan karena pada saat itu owner atau pemilik showroom memiliki kegemaran terhadap kendaraan khususnya kendaraan bermotor roda empat. Sejak masih duduk di bangku SMA Bapak Yana Mulyana bersama kedua temanya sering membantu orang-orang yang ingin membeli mobil. Kemudian setelah melihat peluang bahwa dengan membuka usaha jual – beli mobil khususnya mobil bekas bapak yana berencana untuk membuka sebuah showroom. Namun pada saat itu showroom yang di kelola bersama kedua rekanya bukanlah showroom Yasin Motor yang sekarang melainkan mobilque. Showroom mobilque ini berdiri karena adanya kesamaan tujuan, showroom mobilque ini di kelola oleh Bapak Yana Mulyana serta kedua rekanya yang bernama Bapak Samsul Supu dan Bapak Heri Setiawan. Setelah beberapa tahun menjalankan usaha bersama-sama akhirnya bapak Yana Mulyana memisahkan diri dari kedua rekan bisnisnya. Kemudian bapak Yana Mulyana merintis kembali usaha jual - beli mobil bekas dengan nama showroom Yasin Motor. Nama Yasin Motor tersebut terinspirasi dari nama puteranya sendiri yang bernama Ricko Hamas Yasin. Kemudian pada tahun 2007 terbentuklah showroom jual – beli mobil bekas dengan nama Yasin Motor.

Untuk me-legal kan usahanya kemudian pada tanggal 20 September Yasin Motor mendapatkan SIUP dan menjadi usaha yang berbadan hukum. Setelah surat izin usaha perdagangan di dapatkan, kiprah usahanya pun semakin bagus. Sampai saat ini, Yasin Motor merupakan salah satu showroom yang banyak diminati oleh konsumen. Dengan proses yang cukup mudah dan keringanan biaya down payment yang minim, membuat Yasin Motor adalah salah satu showroom dengan penjualan terbanyak kedua di kota Bandung. Tidak hanya itu, kini Yasin Motor membuka cabang kedua, cabang yang pertama terletak di Jalan Logam Bandung dan yang kedua terletak di Jalan Moh. Toha Bandung. Melihat *Track Record* Yasin Motor yang cukup bagus, banyak leasing yang tertarik untuk bekerjasama. Sampai saat ini Yasin Motor telah menggandeng banyak leasing dalam usahanya, dimulai dari *Adira Finance*. *Adira Finance* adalah perusahaan asuransi dengan pembiayaan terbaik dan terkemuka di Indonesia. Yang kedua adalah *Astra Credit Companies* atau *ACC*, *ACC* adalah perusahaan pembiayaan mobil dan alat berat terbesar di Indonesia. Kemudian yang ketiga adalah *BFI Finance*, perusahaan yang berdiri sejak tahun 1982 ini merupakan perusahaan patungan antara *Manufacturer Hanover Leasing Corporation* dari Amerika Serikat dengan pemegang saham lokal. *BFI* adalah perusahaan pembiayaan terlama di Indonesia sekaligus menjadi perusahaan pembiayaan pertama yang mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya (sekarang disebut Bursa Efek Indonesia atau “BEI”). Perusahaan melakukan go public pada Mei 1990 dengan kode saham BFIN. Dan yang terakhir yang tertarik untuk bekerjasama adalah *Olympindo Multi Finance*, perusahaan yang didirikan sejak tahun 1993 ini merupakan perusahaan yang

bergerak di bidang Pembiayaan Konsumen (*Consumer Finance*), Sewa Guna Usaha (*Leasing*), Anjak Piutang (*Factoring*) dan Kartu Kredit (*Credit Card*). Fokus utama kegiatan usaha pembiayaan PT. Olympindo Multi Finance adalah Pembiayaan Konsumen (*Consumer Finance*) untuk kendaraan bermotor roda empat baik baru maupun bekas, perumahan dan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) untuk mesin-mesin industri, genset, forklift, alat kesehatan, dan lain-lain. Yasin Motor selalu menyediakan mobil yang berkualitas dalam penjualannya. Mobil yang akan di beli maupun di jual akan dilakukan pengamatan terlebih dahulu. Selain melakukan penjualan mobil secara kredit, penjualan juga bisa dilakukan secara tunai atau *cash*. Yasin Motor memiliki tagline sebagai berikut “*Spirit Of Unity*” adapun visi, misi dan tujuan adalah sebagai berikut :

Visi, misi dan tujuan perusahaan CV. Yasin Motor adalah

visi :

1. Menjadi perusahaan jual beli mobil bekas yang paling sukses di Bandung dengan memberikan pengalaman terbaik dalam kepemilikan kendaraan

Misi

1. Secara berkesinambungan menyediakan produk mobil bekas yang berkualitas tinggi serta memenuhi kebutuhan konsumen melalui program pemasaran terbaik
2. Mengembangkan karyawan yang berkompeten dengan menciptakan lingkungan kerja yang baik untuk mendukung tercapainya kepuasan pelanggan
3. Memperkuat kolaborasi dengan antar pedagan mobil bekas melalui komunikasi kerja sama yang baik

4. Untuk mengembangkan operasi perusahaan yang serta dalam segala aspek ,
misalnya pemenuhan peraturan, lingkungan dan lain-lain.

Tujuan

Menjadikan fasilitasnya sebagai yang terbaik dengan tujuan untuk mendapatkan produk mobil bekas unggulan adalah filosofi utama Cv. Yasin Motor. Investasi dalam skala besar yang menyeimbangkan pemanfaatan teknologi modern dengan sumber daya manusia untuk menghasilkan produk yang berkualitas telah ditanamkan di showroom Yasin motor.

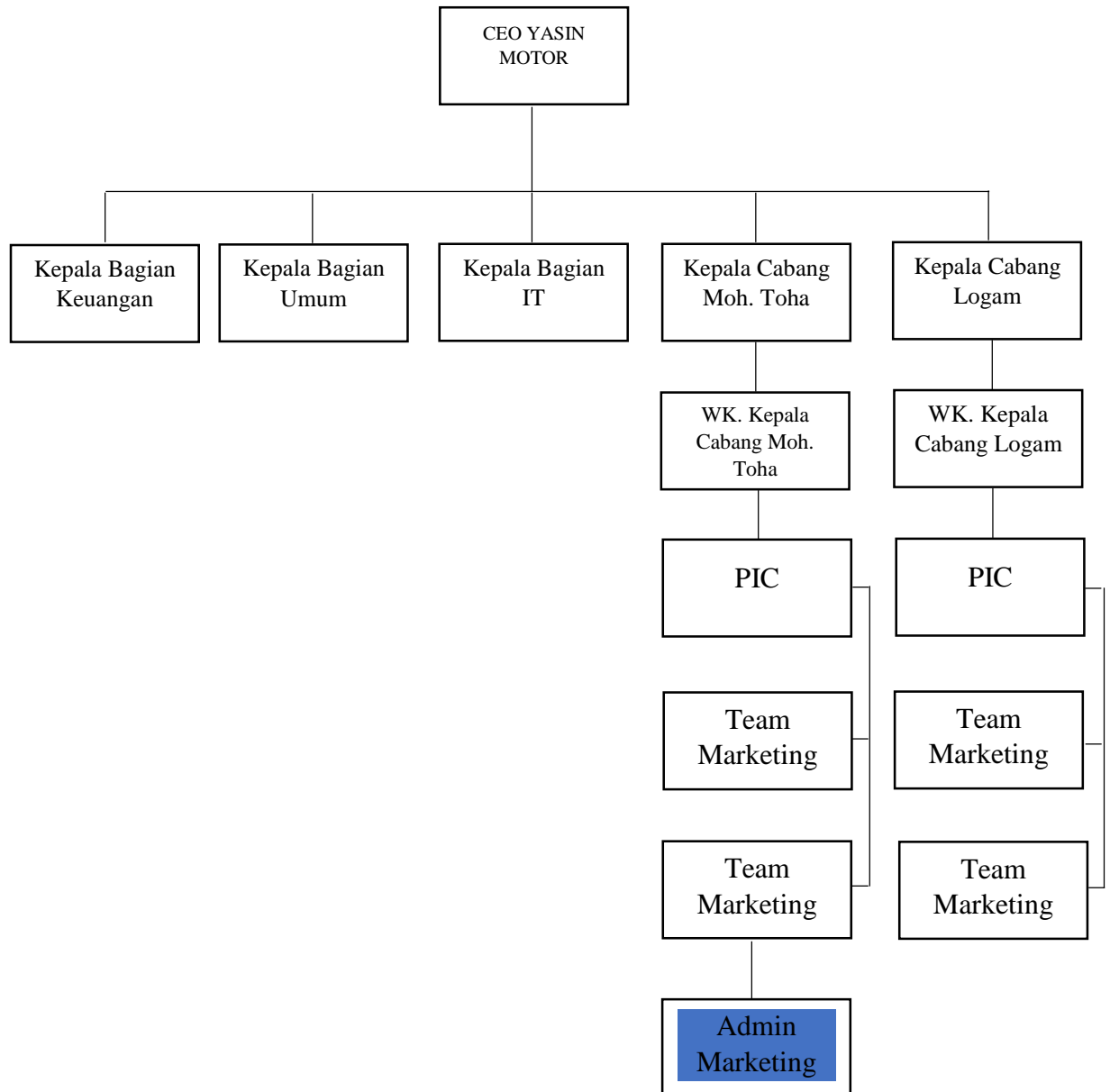
Kami menjunjung tinggi keselamatan seluruh karyawan. Sertifikasi SMK3 untuk sistem Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja di showroom pusat Moh Toha dan cabang Logam merupakan bukti dari keseriusan kami.



Gambar 2.1 Showroom Yasin Motor Bandung

(sumber : Yasin Motor Bandung)

2.2 Struktur Organisasi



2.2 Struktur Organisasi

(Sumber : Yasin Motor)

2.2.1 Pengertian Struktur Organisasi Cv. Yasin Motor Bandung

horizontal Structure, biasanya fokus organisasi sekitar proses, dan bukan pada fungsi, menempatkan orang-orang yang bertanggung jawab atas proses inti dan dalam penurunan hirarki digunakan untuk meningkatkan penggunaan tim. Memberdayakan orang untuk membuat keputusan kritis terhadap kinerja, dan biasanya sudah memanfaatkan teknologi informasi yang ditekankan pada *multiskilling* dan beberapa kompetensi. Dalam struktur organisasi ini orang-orang diajarkan bagaimana bekerja dalam kemitraan dengan orang lain, termasuk membangun budaya keterbukaan, kerjasama, dan komitmen kinerja.

Keunggulan struktur organisasi horizontal adalah:

1. Tingkatan managernya sedikit, sehingga biaya-biaya yang terkait dengan jabatan relatif kecil.
2. Jalur perintah dan tanggung jawabnya pendek, sehingga lebih komunikasi lebih efektif, dan hambatan lebih mudah diatasi.
3. Hambatan birokrasi dapat dihindari, dan penyelesaian pekerjaan dapat lebih cepat.

Potensi kerugiannya adalah:

1. Koordinasinya sulit dilakukan karena mengkoordinasi bawahan jadi banyak dan relatif lebih sulit.
2. Pembinaan dan kontrol kurang efektif
3. Spesialisasi tugas kurang mendalam

2.3 Deskripsi Jabatan

2.3.1 Tugas dari Masing-masing Jabatan di CV Yasin Motor

Adapun tugas dari masing – masing jabatan adalah sebagai berikut :

a. CEO Yasin Motor

- Mengelola Yasin Motor
- Penanggung Jawab
- Mengatur manajemen perusahaan Yasin motor
- Menentukan harga mobil bekas yang akan dibeli ataupun dijual

b. Kepala Bagian Keuangan

- Mengatur segala keuangan yang ada diperusahaan
- Menjadi bendahara perusahaan

c. Kepala Bagian Umum

- Mengatur kepentingan umum di dalam perusahaan
- Dokumentasi pengarsipan berkas-berkas seperti bpkb, faktur, sertifikat dan stnk
- Menyalurkan stock unit kepada cabang mana yang mau di isi
- Melakukan pengecekan kendaraan ke kantor polisi

d. Kepala Bagian IT

- Pengelola web perusahaan yasin motor
- Menginput data stock produk kepada database website perusahaan

e. Kepala Cabang

- Mengatur dan mengelola segala urusan cabang
- Sebagai pengendali karyawan bawahan yang ada di cabang

- Melapor kepada leasing bahwa mobil sudah diambil konsumen

f. Wakil Kepala Cabang

- Mewakili tugas kepala cabang

g. PIC

- Mengumpulkan laporan-laporan kepada cabang
- Melaporkan stock kepada marketing
- Menerima konsumen
- Melakukan pengecekan mobil layak atau tidak untuk di beli

h. Team Marketing

- Memasarkan unit mobil bekas yang akan dijual
- Mencari konsumen
- Mencari mobil yang ingin di beli

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

2.4.1 Kegiatan Kepala Bagian

Sistem kegiatan perusahaan yang dilakukan kepala bagian di bagi menjadi 4 bagian yaitu Bagian Unit, Bagian Legalitas, Bagian Keuangan, dan Bagian Bpkb. Pertama masuk mobil bekas itu tidak sembarangan masuk CEO tidak langsung membeli ada 2 proses dengan melihat dari fisik kendaraan dan kelengkapan dokumen kendaraan.

1. Bagian Unit

Melakukan pengecekan fisik kendaraan di mulai dari bodi kendaraan dan juga mesin kendaraan. Lalu dengan melihat itu tentunya ada kekurangan dan bisa memperkirakan biaya untuk perbaikan itu dan dilaporkan kepada CEO perusahaan

2. Bagian Legalitas

Bagian ini melakukan pengecekan-pengecekan berkas dokumen kendaraan , tentunya setiap kendaraan mempunyai dokumen penting seperti : Bpkb, Stnk, Faktur kendaraan, dan juga sertifikat kendaraan. Setelah dilakukan pengecekan kelengkapan dokumen maka langsung melapor kepada CEO perusahaan

3. Bagian keuangan

Bagian ini melakukan pembayaran unit yang akan di beli dan mengarsip data keuangan pengeluaran dan pemasukan.

4. Bagian Bpkb

Bagian ini melakukan penyimpanan Bpkb dan pengarsipan dokumen kelengkapan lain untuk di serahkan kepada pihak leasing bila unit itu terjual setelah kendaraan itu disetujui dibeli oleh CEO untuk dijual kembali.