BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

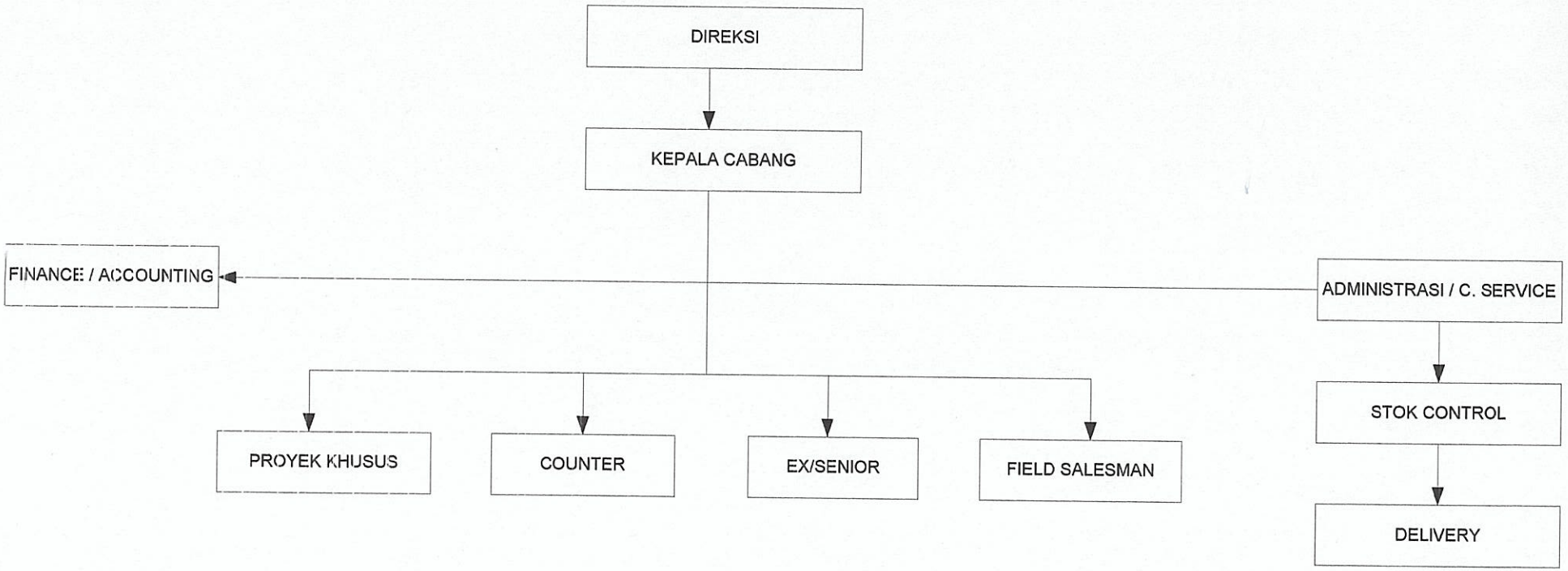
2.1. Sejarah Singkat Dealler Turangga Raya Motor

Pada tahun 1996 tepatnya bulan April, telah dibangun sebuah gedung Dealler Turangga Raya Motor, dan pembukaan gedung dilaksanakan pada bulan Juli tahun 1996 bersamaan dengan mulai beroperasinya kegiatan penjualan maupun pembelian kendaraan bermotor khusus roda empat divisi mobil bekas, latar belakang didirikanya perusahaan tersebut, karena permintaan akan kendaraan roda empat khususnya mobil bekas, semakin lama semakin bertambah dikarenakan mobil baru jauh lebih mahal.

Yang menyebabkan konsumen beralih ke mobil bekas yang kondisinya masih bagus, tetapi harganya jauh lebih murah dari mobil baru, hal tersebut yang menyebabkan perusahaan Dealler Turangga Raya Motor berdiri, disamping untuk menyerap tenaga kerja, sedikitnya mengurangi pengangguran yang semakin hari semakin bertambah.

2.2 Struktur Organisasi Turangga Raya Motor

STRUKTUR ORGANISASI
DEALLER TURANGGA RAYA MOTOR



2.3. Deskriptif Jabatan

JOB DIREKSI

- Pemberian Dana untuk pembelian kendaraan
- Controling penjualan
- Rencana pembukaan lahan penjualan
- Penerimaan total penjualan
- Menentukan omzet penjualan perusahaan

JOB KEPALA CABANG

- Memberikan support ke sales
- Menentukan omzet penjualan ke sales
- Menentukan / membagi job
- Menentukan harga jual

JOB ADM/CS

- Menerima kendaraan
- Meyiapkan surat-surat kendaraan
- Membuat Daftar customer
- Membantu penjualan

JOB STOK CONTROL

- Menerima peralatan kendaraan
- P.D.I kendaraan yang sudah terjual
- Persiapan Delivery
- Check kendaraan setiap hari

DELIVERY

- Mengantar kendaraan kepada pesanan
- Mengambil kendaraan yang dibeli oleh Dealler Turangga Raya Motor

PROYEK KHUSUS

- Melayani penjualan ke perusahaan –perusahaan dengan order banyak
- Melakukan negosiasi dengan pihak perusahaan luar
- Mengikuti meeting dan seminar

FINANCE / ACCOUNTING

- Menerima uang angsuran piutang customers BG dan Cash
- Membuat daftar piutang customers
- Menyetor uang ke Bank

COUNTERS

- Menerima dan melayani customers
- Menerima telepon masuk

EX / SENIOR

- Mencari customers (Check pasar)
- Melayani permintaan customers
- Mengunjungi customers yang akan membeli
- Melakukan nogosiasi dengan leasing untuk customers yang membeli kredit.

FIELD / SALES (Salesman)

- Mencari customers
- Melayani permintaan customers

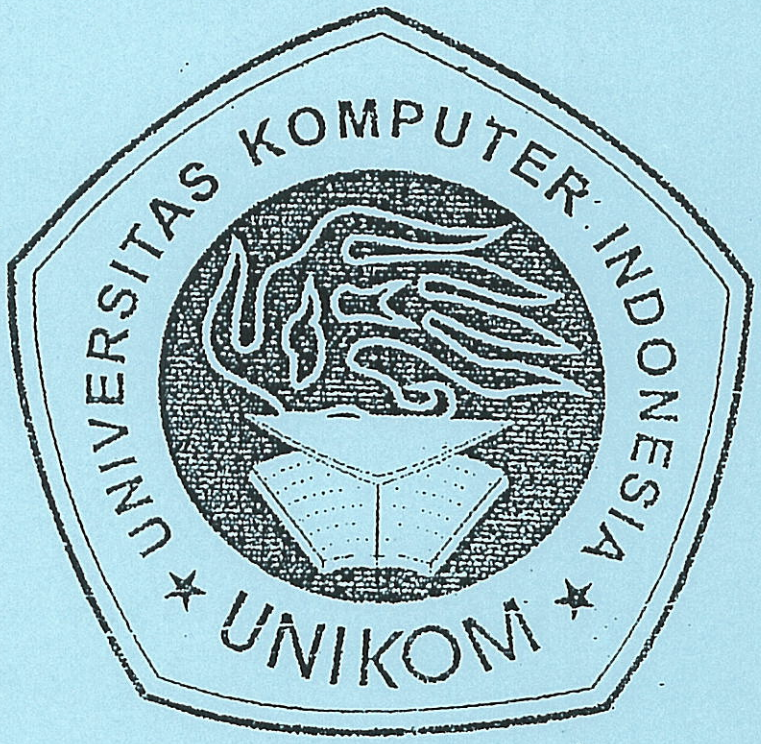
2.4. Aspek Kegiatan Perusahaan

Dealler Turangga Raya Motor bergerak dibidang penjualan kendaraan bermotor roda empat divisi mobil bekas. Penjualan kendaraan bermotor ini dapat dilakukan secara kas maupun secara kredit, tergantung keinginan konsumen.

Dengan adanya Dealler Turangga Raya Motor ini, sedikitnya dapat membantu konsumen yang ingin membeli mobil bekas dengan kondisi yang baik, bagus dan terawat dengan harga yang tidak mahal. Dengan bermacam-macam merek dan model yang tersedia, dapat memberikan pilihan terhadap konsumen yang akan membelinya, dengan tersedianya fasilitas kredit mulai jangka waktu satu tahun sampai tiga tahun, akan memberikan kemudahan kepada konsumen yang memerlukannya.

Dealler Turangga Raya Motor ini juga mempunyai fungsi, antara lain yaitu :

- Melayani konsumen secara profesional
- Menyediakan mobil bekas dengan kondisi yang baik dan terawat
- Memberikan pilihan kepada konsumen, dengan tersedianya bermacam-macam merek dan model
- Melakukan transaksi secara kas maupun secara kredit
- Menjual kendaraan yang tersedia
- Membeli kendaraan yang mempunyai kondisi baik dan terawat


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM