BAB II

Gambaran Umum Perusahaan

2.1 Sejarah Singkat

31 tahun yang lalu YAMAHA MOTOR INTERNATIONAL menginjakan kakinya di negri kita. Perusahaan pertama yang dibentuk adalah PT. YAMAHA INDONESIA MOTOR MANUFACTURE (PT. YIMM) yang diresmikan di jakarta oleh Presiden Yamaha Motor Co. Ltd. Jepang, Mr. T. Hasegawa. Pada awalnya perusahaan ini mengurus hampir semua hal tentang administrasi, pemasaran dan servis di seluruh Indonesia. Dan akhirnya 15 tahun kemudian, dengan alasan semakin berkembang dan berpotensinya perusahaan asal jepang ini, dibentuk satu perusahaan baru yang hanya mengurus marketing (penjualan) di Indonesia yaitu PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA. Dan setelah itu dibentuk kembali satu perusahaan baru yang mengurus servis dari perusahaan yang bernama PT. YAMAHA PART MOTOR INDONESIA.

PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA tempat saya melakukan kerja praktek, membawahi banyak cabang yang bertanggung jawab hanya kepada perusahaan ini. Perusahaan ini menangani bagian-bagian sebagai berikut :

- Selling (sistem penjualan dan pengaplikasianya),
- Distribution (Pendistribusian produk), dan
- Promotion (Mempromosikan produk-produk yang dijual).

Perusahaan ini memiliki 2 strategi pendistribusian, yaitu :

1. DSS (Direct Distribution System)

   Adalah salah satu strategi pendistribusian dimana PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA langsung mendistribusikan ke cabang-cabang dan langsung dijual dimana hasil penjualan langsung diproses dan masuk ke pendataan PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA.

2. M/D (Main Dealer System)

   Adalah salah satu strategi pendistribusian dimana PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA mendistribusikan ke dealer-dealer lain. Dealer-dealer tersebut menjual produk tanpa campur tangan PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA. Dan PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA hanya mengurusi faktur-faktur dari dealer tersebut.

2.2 Struktur Organisasi PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA

PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA merupakan unsur pelaksanaan dari sebagian tugas pokok dan fungsi PT. YAMAHA INDONESIA MOTOR MANUFACTURE ini dipimpin oleh suatu direksi

yang terdiri dari GM Market, GM Personalia, dan GM Finance yang bertanggung jawab kepada Direktur utama (Bound of Director).

2.2.1 Tugas dan fungsi PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA

Tugas pokok PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA adalah melaksanakan tugas marketing yang lebih dispesialisasikan ke bagian promosi produk.

Sedangkan fungsi dari PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA adalah :

1. Exhibition

   Promosi, penjualan dan pengontrolan ke mall-mall, departemen store, dealer-dealer, dsb.

2. News Paper

   Promosi, penjualan dan pengontrolan ke surat-surat kabar terkemuka.

3. Salel Campaign

   Mengatur discount-discount, subsidi, dll.

4. Servis Gratis

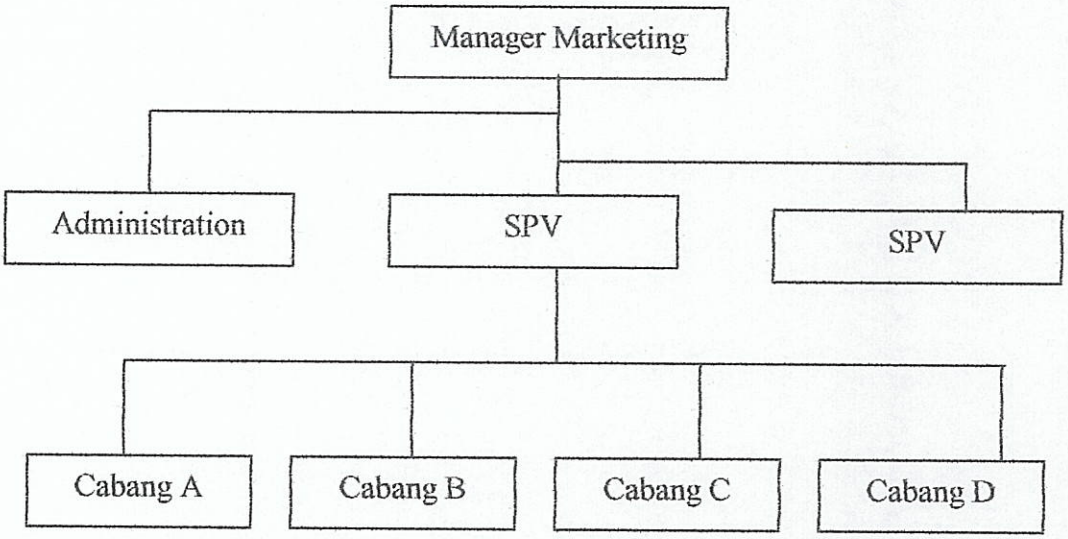
5. New Product

   Mengatur acara, tempat diadakan, dan waktu diadakan dari suatu produk yang akan di-Launch.

2.2.2 Struktur Organisasi

struktur organisasi merupakan salah satu kelengkapan penting bagi suatu perusahaan, dimana didalamnya digambarkan tingkat tanggung jawab, wewenang dan pemisahaan fungsi. Struktur organisasi ini sangat penting karena akan mempermudah pembagian ttugas sesuai dengan bidangnya masing- masing.

Secara garis besar Struktur Organisasi PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA disusun sebagai berikut :



Keterangan :

- Manager Marketing

  Yaitu manager utama yang mengawasi dan mengatur sistem marketing yang berjalan.

- Administration

Yaitu yang bertanggung jawab atas pengelolaan pusat- pusat pembangkit energi listrik.

- SPV

  Yaitu yang bertanggung jawab atas pendistribusian.

- Cabang

  Tugas dan yanggung jawab cabang adalah mengelola penjualan produk.

2.3 Deskripsi Jabatan

Struktur Organisasi PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA berupa organisasi garis fungsioanal dan staf. Jenjang manajemennya meliputi unsur pimpinan, fungsional ahli, yang bertanggung jawab langsung kepada pimpinan. Adapun Struktur Organisasi PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA secara menyeluruh adalah sebagai berikut :

- Struktural

  Bagian ini membawahi kepala cabang dan bertanggungjawab kepada semua bagian yang terdapat pada struktur organisasi.

- Fungsional Ahli

  Jabatan ini dipegang oleh karyawan yang memiliki golongan III A keatas dan bertanggung jawab langsung kepada karyawan yang disebut juru utama yang terdapat pada setiap seksi, terdiri dari 5

orang berfungsi sebagai penasehat kepala cabang untuk membantu memberikan saran dalam pengambilan keputusan untuk kelancaran kegiatan umum perusahaan.

- Kepala (Direktur)

PT. YAMAHA MOTOR KENCANA INDONESIA dipimpin oleh seorang kepala (Direktur), kepala dibantu oleh orang kepala yaitu:

1. GM. Market
2. GM. Personalia
3. GM. Finance

Untuk lebih jelasnya dibawah ini terdapat bagian-bagian yang ada dalam struktur organisasi:

1. GM. Market, dalam melaksanakan tugasnya dibantu dan membawahi beberapa manager yang terdiri dari:

- M. Marketing West Java
- Eksekutif Jabar (di Jakarta)

2. GM. Finance, dalam melaksanakan tugasnya dibantu dan membawahi beberapa manager yang terdiri dari:

- M. Personalia
- M. Purchasing

3. GM. Finance, dalam melaksanakan tugasnya dibantu dan membawahi beberapa manager yang terdiri dari:

- M. Finance
- M. Accounting

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

Kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam melayani masyarakat atau konsumen meliputi beberapa aspek yang diantaranya mengadakan launching produk baru, mengadakan servis gratis bagi para pemilik motor Yamaha, dan memberikan discount atau subsidi bagi para konsumen.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM