

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Perusahaan

CV. Yamaha Samba Motor adalah perusahaan yang merupakan cabang usaha dari Yamaha yang dipegang oleh seorang wirausahawan. CV. Yamaha Samba Motor bergerak dalam bidang *automotive*. Berdiri sejak 23 Maret 2009 CV. Yamaha Samba Motor adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang *automotive* yang siap untuk memberikan solusi jasa perbaikan dan juga produk untuk barang yang diperlukan dalam perbaikan *automotive*.

2.2. Profil Perusahaan

2.2.1. Lokasi Perusahaan

Jalan Cipinang Muara 1 No.23.

RT.8/RW.3, Pd. Bambu.

Kec. Duren Sawit, Kota Jakarta Timur.

Daerah Khusus Ibukota Jakarta.

2.2.2. Visi & Misi Perusahaan

CV. Yamaha Samba Motor memiliki visi & misi yang sama dengan Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM)

Visi perusahaan untuk menjadi produsen sepeda motor yang paling depan di Indonesia.

Misi perusahaan berupa menyediakan produk dengan mutu tinggi, inovasi terus menerus dengan harga terjangkau serta dipastikan merupakan pilihan pembeli.

2.2.3. Produk CV. Yamaha Samba Motor

Berbagai jenis produk motor Yamaha seperti:

- Kategori Matic



Motor matic Yamaha merupakan motor yang cukup mudah untuk dikendalikan dan digunakan/dioperasikan karena hanya dengan menarik tuas gas saja sudah dapat berjalan dengan lancar. Contoh motor matic:

- o All new soul

- o Fino (Grande, Premium, Sporty)

- o Mio

- o Freego

- Kategori Maxi



Motor maxi Yamaha merupakan salah satu inovasi dari Yamaha yang berfokus

kepada fitur, performa, teknologi, dan juga kenyamanan yang baik untuk para pengemudi model motor ini. Contoh motor maxi:

- o TMAX DX
- o Aerox 155 VVA (S Version, R Version, Doxou)
- o Xmax
- o Lexi
- o NMAX
- o All new NMAX

- Kategori Moped



Motor moped adalah motor yang difokuskan untuk desain yang simple dan juga perawatan yang mudah untuk para pengemudinya biasanya untuk berpergian santai. Contoh motor moped:

- o MX King
- o Jupiter
- o Vega Force

- Kategori Naked Bike



Motor naked bike adalah motor yang difokuskan kepada pengguna yang suka berjalan-jalan/touring. Motor ini dapat melaju kencang seperti motor sport dan posisi duduk yang nyaman untuk perjalanan yang panjang. Contoh motor naked bike:

- o XRS
- o MT - 15
- o Vixion
- o Xabre
- o MT – 25
- o Byson FI

- Kategori Sport Bike



Motor sport bike difokuskan kepada performa akselerasi dan juga handling yang biasanya digemari oleh penggunanya karena kelincahannya. Contoh motor sport bike:

- o YZF

- o New YZF

- Kategori Offroad

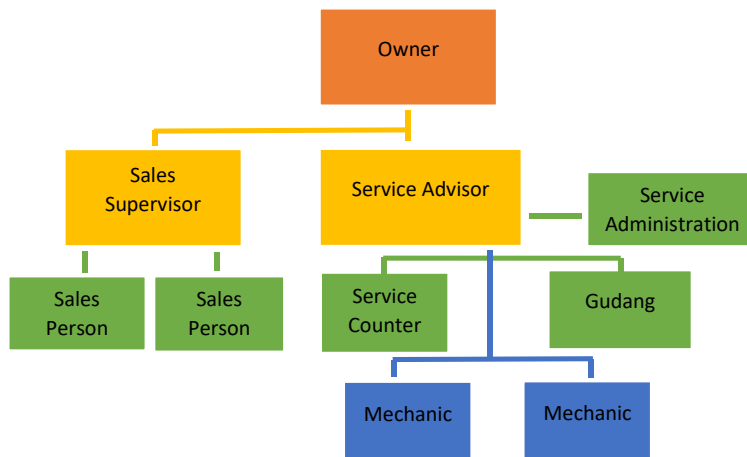


Motor yang difokuskan untuk kegunaan offroad yang digunakan di jalur yang banyak tanah atau jalan yang kurang stabil. Contoh motor offroad:

- o WR 155 R

- o 155 CC VVA

2.3. Struktur organisasi



Berdasarkan gambar diatas, penjelasan untuk struktur organisasi CV Yamaha Samba Motor sebagai berikut:

1. Sales Supervisor

Sales supervisor memiliki tanggung jawab atas segala penjualan yang terjadi didalam perusahaan Yamaha Samba Motor.

2. Service Advisor

memiliki tanggung jawab atas segala jasa service dan produk service yang terjadi didalam perusahaan Yamaha Samba Motor

3. Sales Person

Menjual produk atau barang dari Yamaha Samba Motor, biasanya penjualan berupa motor.

4. Service Counter

Pekerjaan service counter di Yamaha Samba Motor adalah Melayani pelanggan yang ingin melakukan *service*, menginput riwayat perbaikan ke dalam program SAP, bekerja sama dengan teknisi dalam membuat penjadwalan *service*.

5. Gudang Melakukan pendataan atas produk yang datang dan keluar.

5. Service Administration

Melakukan pendataan riwayat service yang sudah dikumpulkan oleh service counter kedalam sistem yang akan menjadi laporan.

6. Mechanic

Melakukan perbaikan kendaraan konsumen yang mengalami kendala/kerusakan.

2.4. Landasan Teori

2.4.1. Manajemen

Asal mula kata manajemen berasal dari bahasa Perancis yaitu 'menegement' yang berarti seni untuk mengatur atau mengelola sesuatu. Dalam bahasa Inggris, kata 'manage' berarti mengendalikan atau mengelola. Secara umum, manajemen dikenal sebagai sebuah proses yang mengatur kegiatan atau perilaku sehingga menimbulkan efek yang baik. Secara etimologi, definisi manajemen adalah sebuah seni mengarahkan orang lain untuk mencapai tujuan utama sebuah organisasi atau bisnis melalui proses perencanaan, pengorganisasian, pengelolaan, dan pengawasan sumber daya dengan cara yang efektif dan efisien. Dalam sebuah perusahaan, terdapat berbagai divisi yang dipimpin oleh seorang manajer atau head manager hingga jajaran top manager. Fungsi dari seorang manajer ini adalah untuk mengatur performa karyawan yang berada bawahannya untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut. Selain mengatur karyawannya, seorang manajer dalam sebuah perusahaan juga bertanggung jawab atas bawahannya agar berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan. (Ervina, 2019)

Pengertian manajemen menurut George R. Terry bahwa manajemen adalah sebuah proses yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Manajemen merupakan suatu proses yang terdiri atas beberapa tindakan, yaitu perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan. Seluruh kegiatan tersebut dilakukan untuk menentukan dan mencapai target yang diinginkan dengan memanfaatkan sumber daya manusia dan seluruh sumber daya lain yang ada. (Ervina, 2019)

Fungsi-fungsi manajemen menurut Henry Fayol dan GR Terry

o Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan dilakukan untuk mengambil keputusan dalam melakukan proses atau kegiatan untuk mencapai tujuan yang akan dilakukan. Perencanaan yang baik adalah perencanaan dengan tujuan yang jelas, bisa dilakukan terus menerus, stabil, fleksibel, jelas, dan juga sederhana.

o Pengorganisasian (Organizing)

Dalam pengorganisasian akan dibentuk struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan. Dalam pengorganisasian ini nantinya akan menyangkut tanggung jawab mereka. Dari pengorganisasian ini nanti para tenaga kerja akan mengerjakan tugas mereka sesuai yang sudah direncanakan.

o Pengarahan (Directing)

Pengarahan adalah tahap dimana dalam organisasi tersebut haruslah diarahkan dan digerakkan searah tujuan yang ingin dicapai.

o Pengendalian (Controlling)

Tahap ini berhubungan dengan tahap *directing* dimana tahap ini dapat mengukur produktivitas *directing* baik tahap itu efektif atau efisien.

Unsur-unsur lainnya adalah:

o Manusia

o Uang

o Bahan Baku

o Mesin

2.4.2. Entrepreneur

Entrepreneur secara lebih mendalam adalah seseorang yang kreatif atau inovatif yang membawakan ide-ide baru untuk memulai bisnis dimana mereka yang menuangkan ide mereka untuk membuat usaha tersebut. (Sugi, 2020)

Wirausaha, menurut Frinces (2004) adalah mereka yang selalu bekerja keras dan kreatif untuk mencari peluang bisnis, mendayagunakan peluang yang diperoleh, dan kemudian merekayasa penciptaan alternatif sebagai peluang bisnis baru dengan faktor keunggulan.

Menurut Bruce R. Barringer dan R. Duane Ireland, seorang *entrepreneur* sukses harus memiliki karakteristik sebagai berikut:

- Memiliki *passion* terhadap bisnis. *Passion* atau ketertarikan terhadap bisnis akan memberikan pengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha.
- Fokus terhadap produk dan pelanggan. Produk yang ditawarkan harus menarik minat pelanggan. Produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Jika produk tidak ditawarkan sesuai kebutuhan pelanggan maka produk atau layanan tersebut tidak akan menarik minat konsumen.
- Tidak takut akan kegagalan. *Entrepreneur* mengambil resiko untuk mencoba sesuatu yang baru. Seperti saat mencoba membuat resep makanan baru, kemungkinan gagal selalu ada. Dari kesalahan tersebutlah kita mendapatkan pengalaman yang penting.
- Kemampuan untuk mewujudkan suatu ide menjadi bisnis. Banyak orang memiliki ide bagus namun tidak bisa mewujudkannya. Seorang *entrepreneur* yang sukses mampu mewujudkan visinya menjadi kenyataan.

2.4.3. Administration Support

Administrasi ini adalah sebuah kegiatan yang berhubungan dengan surat menyurat, catat mencatat, pengetikan, pembukuan ringan, dan hal-hal lainnya yang berhubungan dengan teknik tata usaha. *Administration Support* adalah seseorang yang memiliki tugas untuk membantu manajemen administrasi, memelihara dan mengelola inventaris aset dan persediaan barang, mengirim dan menerima email, membuat laporan dan memberikan support kepada karyawan yang membutuhkan.

(Linov, 2020).

2.4.4. Innovation

Inovasi adalah penciptaan produk dan layanan baru yang bernilai bagi pelanggan dengan cara yang didukung oleh model bisnis yang berkelanjutan dan menguntungkan.

Inovasi adalah proses dan / atau hasil pengembangan pemanfaatan suatu produk / sumber daya yang sudah ada sebelumnya, sehingga memiliki nilai yang lebih bermakna. Pada dasarnya manfaat dari inovasi adalah untuk meningkatkan atau meningkatkan fungsi dari penggunaan suatu produk atau sumber daya sehingga orang mendapatkan lebih banyak manfaat. Menurut Van de Ven, Andrew H, Inovasi adalah pengembangan dan implementasi ide ide baru oleh orang-orang dalam periode waktu tertentu yang dilakukan oleh berbagai aktivitas transaksi dalam urutan organisasi tertentu. (Ardiansyah, 2020)

Incremental Innovation jenis ini adalah yang paling umum dan biasanya memanfaatkan teknologi dengan meningkatkan value produk yang telah ada dari sisi desain, fitur, manfaat, dan lainnya. Tak selalu tentang perubahan drastis. Inovasi pada hal ini dapat dilakukan dengan cara melakukan perbaikan produk yang ada. Perubahan kecil dan penambahan value dapat mengurangi biaya menarik segmentasi konsumen baru (linov, 2020).

Radical Innovation sesuai namanya, radical. Akan ada perubahan total skala besar yang memiliki tujuan untuk menciptakan produk atau sistem baru yang tidak berkaitan dengan produk atau sistem yang lain. Jenis ini dapat melahirkan sektor industri baru yang belum pernah ada. Dari semua jenis di atas, Radical Innovation adalah jenis yang paling besar dalam melakukan perubahan (linov, 2020).