

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1. Logo Perusahaan BRP
Sumber: www.brp.com (2022)

Bombardier Recreational Products (BRP) adalah perusahaan asal Kanada yang bergerak di bidang bisnis pariwisata, dan diperkenalkan menjadi sebuah perusahaan yang berdiri sendiri pada tahun 2003. Logo BRP didasarkan pada bentuk lingkaran yang membentuk simbol dari produk yaitu roda. Huruf “BRP” sendiri menggunakan *font* sans serif yang sederhana dengan membentuk sudut yang sedikit membulat. Kemudian, huruf berwarna putih ditempatkan di atas latar belakang hitam untuk menciptakan kontras dengan latar belakang. Warna hitam sendiri memiliki arti keberanian yang berkaitan dengan produk-produk BRP.

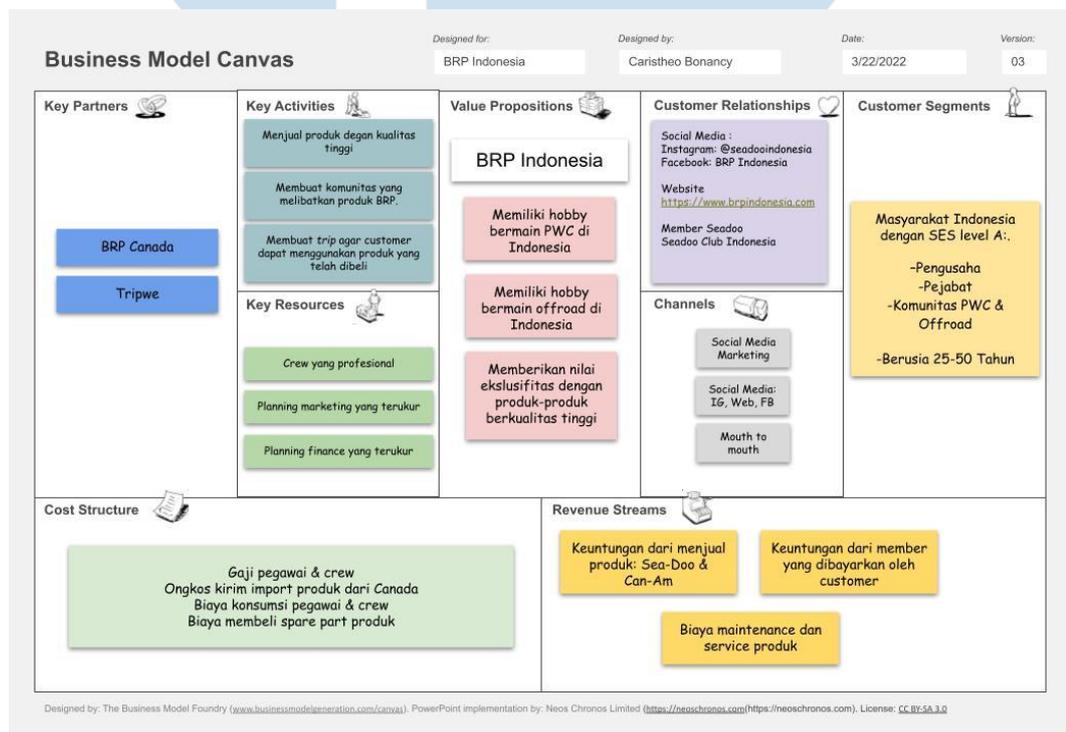
Joseph-Armand Bombardier adalah seseorang yang sangat berjasa bagi BRP, karena ia adalah pencetus kendaraan pertama yang dapat dipakai di musim salju. Kemudian, selama bertahun-tahun Bombardier mengembangkan desain-desainnya dan akhirnya meluncurkan produk pertamanya yang dinamakan Ski-Doo pada tahun 1959. BRP saat ini sudah menjadi perusahaan yang berskala internasional, dimana salah satu cabangnya sudah resmi beroperasi di Indonesia sejak tahun 2016. BRP sadar akan peluang negara Indonesia yang merupakan negara maritim sehingga memiliki potensi tinggi di bidang pariwisata. Saat ini, BRP

memiliki delapan *brand* yang terdiri dari Ski-Doo, Sea-Doo, Can-Am On-Road dan Off-Road, Lynx, Rotax, Manitou, Alumacraft, dan Quintrex. Namun, sampai penulis membuat laporan ini BRP Indonesia baru memiliki tiga merek yaitu; Sea-Doo, Can-Am *on-road* dan *off-road* (BRP Indonesia, n.d.).

Sebagai kantor cabang BRP Kanada, BRP Indonesia juga mempunyai *core value* yang mementingkan profesionalisme dan inovasi. Hal itu dituangkan dalam visi BRP Indonesia untuk menjadi yang terbaik dalam hal kualitas produk kendaraan rekreasi bermotor di Indonesia. Untuk mewujudkan visi tersebut, BRP Indonesia memiliki misi untuk memenuhi kebutuhan klien akan kendaraan rekreasi bermotor yang berkualitas dan memberikan layanan menyeluruh untuk menjamin keamanan, serta kinerja yang akan mengarah pada kepuasan klien (BRP Indonesia, n.d.).

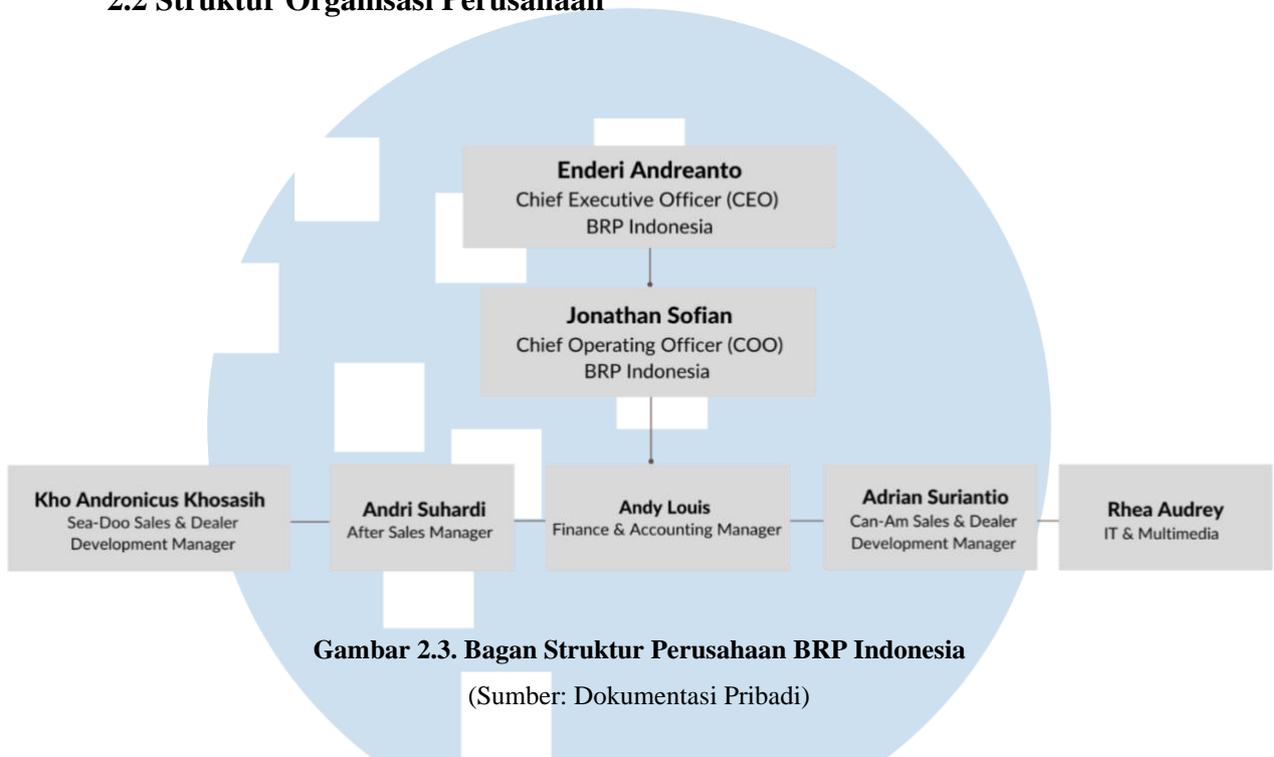
Saat ini BRP Indonesia memiliki dua kantor utama yang terletak pada Jl. Sultan Iskandar Muda No.27, RW.9, Kebayoran Lama Selatan, Jakarta Selatan, serta pada Marina No.10, Ancol, Kecamatan Pademangan, Jakarta Utara. Fungsi dari kantor yang berada di Kebayoran lama adalah sebagai *showroom* untuk produk-produk yang dijual oleh BRP, yaitu Sea-Doo dan Can-Am. Sedangkan, untuk kantor yang di Ancol adalah untuk *docking*, serta *maintenance* Sea-Doo. Lebih dari itu, BRP Indonesia juga memiliki kantor cabang di 9 kota lainnya yaitu Batam, Belitung, Jepara, Semarang, Bali, Balikpapan, Makassar, Surabaya, dan Anyer. Untuk mendukung jalannya operasional kantor, terdapat 20 hingga 30 karyawan yang bekerja di setiap kantor cabang. Bagi para peminat produk BRP yang berada di luar kota dan tidak sempat mengunjungi *showroom* tersebut juga tetap melihat produk Sea-Doo dan Can-Am lewat situs resmi BRP, yaitu di www.brpindonesia.com atau Instagram resmi BRP, @seadooindonesia. Sea-Doo Indonesia sendiri memiliki komunitas berisi pengendara PWC (*Personal Watercraft*) berusia 16-26 tahun, yang disebut sebagai komunitas Seadoo NEXT. Komunitas ini juga telah turut serta meramaikan internet lewat media sosial, di TikTok @seadonext dan Instagram @seadonext.

Sesuai dengan produk yang dijual, BRP Indonesia memiliki segmentasi konsumen dengan SES level A yang berusia 25-50 tahun dan memiliki ketertarikan pada ranah *adventure*, seperti *off-road* dan PWC. Lebih lanjut, BRP Indonesia sebagai sebuah perusahaan memiliki kegiatan utama untuk menjual produk berkualitas tinggi, mendirikan komunitas yang melibatkan produk BRP, dan menyusun perjalanan pariwisata bagi konsumen untuk menggunakan produk yang telah mereka beli. Hal tersebut dilakukan bersama dengan dukungan dari rekan kerja utama BRP Indonesia, yaitu BRP Canada dan Tripwe. Demi mewujudkan kegiatan utama dengan maksimal, BRP memperluas jangkauan konsumen melalui *social media marketing* yang juga didukung dengan para pekerja yang professional, serta *planning marketing* dan *planning finance* yang terukur. Berikut adalah bagan *business model canvas* dari perusahaan BRP Indonesia.



Gambar 2.2. Business Model Canvas BRP Indonesia
(Sumber: Dokumentasi Pribadi)

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.3. Bagan Struktur Perusahaan BRP Indonesia

(Sumber: Dokumentasi Pribadi)

Bagan diatas adalah struktur dari perusahaan BRP Indonesia. Berikut ini adalah penjelasan secara rinci terkait tugas dan tanggung jawab dari masing-masing posisi.

1. *CEO (Chief Executive Officer)*
 - Memimpin keseluruhan perusahaan.
 - Menyusun strategi perusahaan.
 - Mengembangkan sistem perusahaan.
2. *COO (Chief Operating Officer)*
 - Memastikan perusahaan berjalan dengan lancar.
 - Mengawasi Sumber Daya Manusia (SDM) dan mengembangkannya.
3. *Finance & Accounting Manager*
 - Mengatur keuangan dari perusahaan.

- Mengawasi transaksi keuangan dari perusahaan.
4. *Sea-Doo Sales & Dealer Development Manager*
 - Menjual dan mempromosikan unit Sea-Doo.
 - Memastikan konsumen yang memiliki unit Sea-Doo puas.
 5. *After Sales Manager*
 - Membuat *Standard Operating System* (SOP) untuk seluruh crew.
 - Memonitor tim servis agar bekerja dengan maksimal.
 6. *Can-Am Sales & Dealer Development Manager*
 - Menjual dan mempromosikan unit Can-Am Offroad & Onroad.
 - Memastikan customer yang memiliki unit Can-Am puas.
 7. *IT & Multimedia*
 - Mengatur konten (foto & video) perusahaan.
 - Mendokumentasikan kegiatan perusahaan.

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA