

## **BAB 2**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada Bab 2 ini akan diperlihatkan lebih jauh tentang bagaimana profil yang dimiliki oleh perusahaan. Pada sub bab pertama kita akan dipaparkan tentang sejarah singkat dari PT. HERRO MOTOR MALUK. Lalu diikuti dengan sub bab yang kedua yaitu berhubungan dengan internal perusahaan berupa struktur organisasi yang ada di dalam perusahaan. Dilanjutkan pada analisis yang dapat dilihat dari sub bab ketiga dan keempat berupa Bisnis Model Canvas serta SWOT analisis.

#### **2.1 Sejarah Singkat PT. HERRO MOTOR MALUK**

PT. HERRO MOTOR MALUK adalah perusahaan bengkel mobil yang beroperasi di wilayah Sumbawa Barat sejak tahun 2020. Langkah-langkah yang diambil oleh perusahaan ini untuk memanfaatkan peluang bisnis di wilayah tersebut sangat cerdas. Pertama, mereka melakukan survei awal pada tahun 2020 dan menyadari bahwa terdapat kekurangan bengkel mobil yang memadai di wilayah Sumbawa Barat. Langkah ini penting karena membantu mereka mengevaluasi potensi pasar dengan baik. Kemudian, pada akhir tahun 2020, PT. HERRO MOTOR MALUK memutuskan untuk membuka bengkel mobil di wilayah tersebut. Keputusan ini menunjukkan proaktifitas mereka dalam mengisi kebutuhan yang ada di pasar, yang pada gilirannya menciptakan pangsa pasar baru untuk layanan bengkel mereka.

Tidak lama setelah membuka bengkel, perusahaan ini berhasil mendapatkan tender untuk mendukung rental kendaraan di wilayah tersebut. Langkah ini cerdas karena mereka tidak hanya menyediakan layanan perbaikan dan perawatan kendaraan, tetapi juga menggabungkannya dengan layanan sewa kendaraan. Ini memberi mereka keunggulan kompetitif dan membantu meningkatkan pendapatan perusahaan. Selain itu, PT. HERRO MOTOR MALUK juga melakukan kolaborasi dengan industri lain setelah mendapatkan reputasi yang baik dalam memperbaiki dan merawat kendaraan. Industri lain mengajukan tawaran kerjasama untuk

memperbaiki dan merawat kendaraan mereka, yang pada akhirnya memperluas jaringan bisnis perusahaan ini.

Dalam konteks berbisnis tentu perusahaan akan melakukan proses pengambilan keputusan yang bijaksana, pemahaman yang mendalam tentang pasar, dan kemampuan untuk menggabungkan layanan secara inovatif adalah kunci kesuksesan. PT. HERRO MOTOR MALUK berhasil memanfaatkan peluang bisnis dengan cerdas dan membangun bisnis yang sukses dan berkembang di wilayah Sumbawa Barat.

## **2.2 Struktur Organisasi PT**

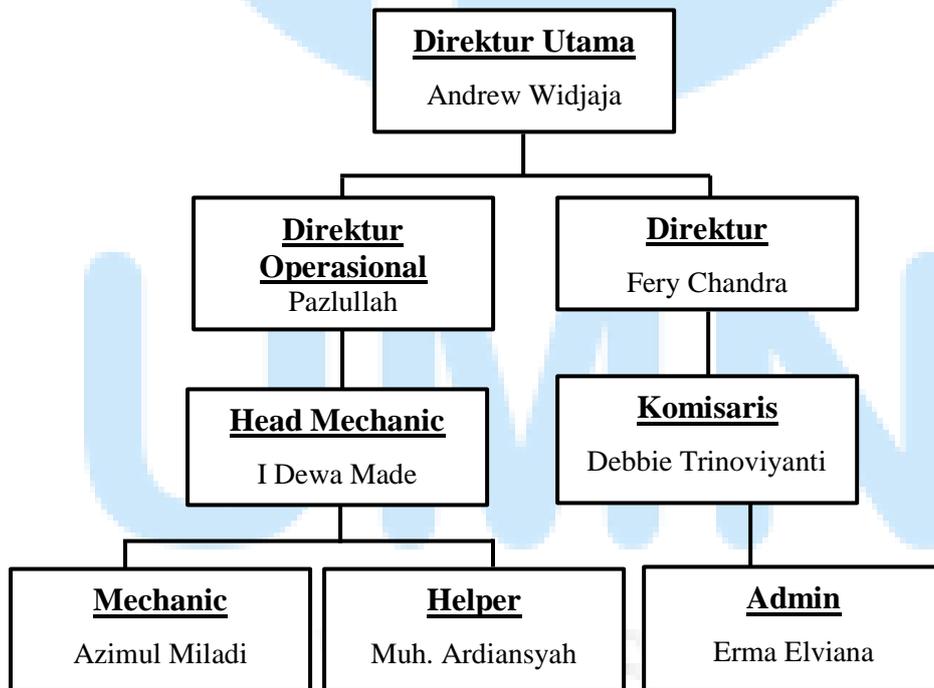
Dalam suatu organisasi tentu terdapat beberapa posisi dengan berbagai tanggung jawab yang diemban dalam hirarki tersebut. Di puncak hirarki, terdapat komisaris yang bertanggung jawab atas keputusan strategis dan arah perusahaan. Di bawah komisaris ada direktur utama, yang memiliki tanggung jawab eksekutif penuh dalam mengelola operasional harian dan mengarahkan tim direktur lainnya. Para direktur ini biasanya memimpin divisi atau departemen tertentu di PT, seperti direktur operasional yang fokus pada aspek operasional PT secara keseluruhan. Selain itu, ada juga administratif (admin) yang mendukung kelancaran operasional dengan tugas-tugas administratif dan organisasi. Di level yang lebih rendah, terdapat kepala mekanik yang bertanggung jawab atas mekanik, serta mekanik dan helper yang berperan dalam pemeliharaan dan perbaikan peralatan dan mesin. Struktur ini memungkinkan aliran informasi dan tanggung jawab yang teratur, memastikan keberlanjutan operasional PT dengan efisien.

Dalam konteks struktur organisasi tersebut, setiap tingkatan memiliki peran dan tanggung jawabnya sendiri. Mulai dari para pemimpin eksekutif hingga staff tingkat bawah, masing-masing memiliki fokus dan tanggung jawab yang berbeda sesuai dengan posisinya dalam hirarki perusahaan. Ini membantu menciptakan garis komunikasi yang jelas, memastikan bahwa setiap anggota tim memahami perannya dan berkontribusi sesuai dengan kemampuan dan keahlian mereka. Dengan struktur yang terorganisir dengan baik, PT dapat berfungsi secara efisien dan meraih tujuan bisnisnya dengan lebih baik.

Adapun berikut yang menjadi struktur dalam organisasi PT. HERRO MOTOR MALUK, antara lain:

1. Komisaris : Debbie Trinoviyanti
2. Direktur Utama : Andrew Widjaja
3. Direktur : Fery Chandra
4. Direktur Operasional : Pazlullah
5. Admin : Erma Elviana
6. Kepala Mekanik : I Dewa Made
7. Mekanik : Azimul Miladi
8. Helper : Muh. Ardiansyah

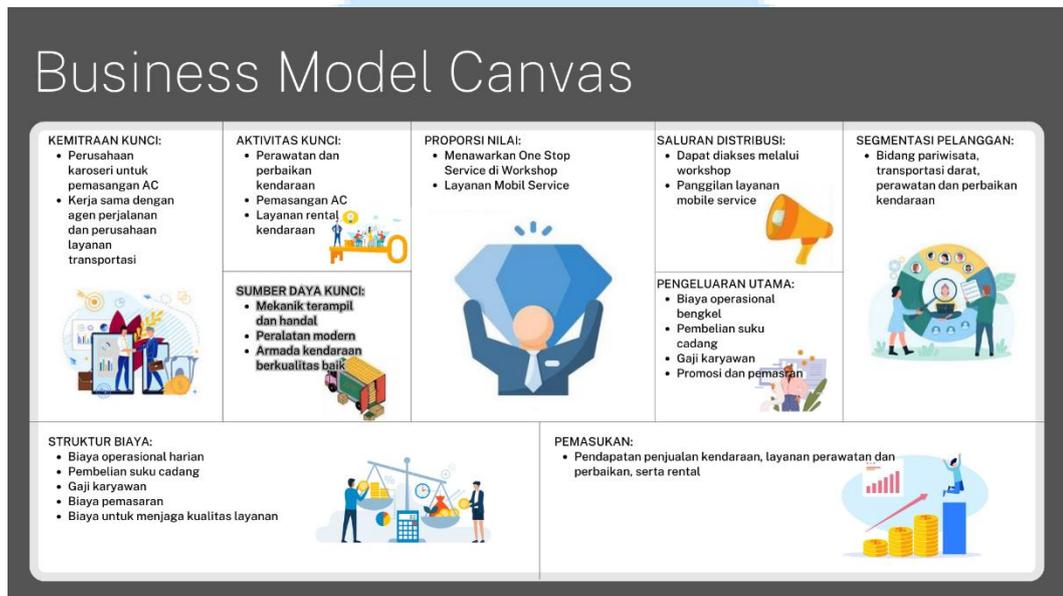
**Bagan Struktur Organisasi PT. HERRO MOTOR MALUK**



**Bagan 2.1** Bagan Struktur Organisasi PT. HERRO MOTOR MALUK

MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## 2.3 Bisnis Model Canvas



Gambar 2.2 Bisnis Model Canvas

### 1. Segmentasi Pelanggan

PT. HERRO MOTOR MALUK menasar pelanggan yang membutuhkan layanan pariwisata, transportasi darat, serta perawatan dan perbaikan kendaraan. Pelanggan ini bisa berupa individu, perusahaan, atau agen perjalanan yang membutuhkan layanan transportasi yang handal dan berkualitas.

### 2. Proporsi Nilai

Perusahaan ini menawarkan sistem *One Stop Service* di *workshop* mereka, mencakup berbagai layanan mulai dari *Tune Up* mesin, perbaikan umum, hingga instalasi dan perawatan AC. Mereka juga menyediakan layanan *mobile service*, memungkinkan pelanggan memesan layanan perbaikan kendaraan di lokasi dan waktu yang mereka inginkan.

### 3. Pengeluaran Utama

Pengeluaran utama PT. HERRO MOTOR MALUK melibatkan biaya operasional bengkel, pembelian suku cadang, dan gaji karyawan. Mereka juga mengalokasikan dana untuk promosi dan pemasaran guna meningkatkan visibilitas mereka di pasar.

### 4. Saluran Distribusi

Layanan PT. HERRO MOTOR MALUK dapat diakses melalui *workshop* fisik mereka, tempat pelanggan dapat menunggu dengan nyaman sambil kendaraan mereka diperbaiki. Selain itu, mereka juga menyediakan layanan panggilan melalui *Mobile Service*, memberikan kemudahan kepada pelanggan untuk mendapatkan layanan di lokasi yang diinginkan.

### 5. Pemasukan

Pendapatan PT. HERRO MOTOR MALUK berasal dari penjualan kendaraan, layanan perawatan dan perbaikan, serta jasa rental kendaraan. Mereka menetapkan harga berdasarkan jenis layanan yang diberikan dan durasi penggunaan kendaraan untuk layanan rental.

### 6. Sumber Daya Kunci

Sumber daya kunci perusahaan ini melibatkan mekanik yang terampil dan berpengalaman, peralatan bengkel yang modern, serta armada kendaraan yang berkualitas baik untuk layanan rental.

### 7. Aktivitas Kunci

Aktivitas utama perusahaan ini melibatkan perawatan dan perbaikan kendaraan, pemasangan AC, serta penyediaan layanan rental kendaraan. Mereka juga memiliki layanan pelanggan yang ramah dan responsif untuk memberikan pengalaman yang memuaskan kepada pelanggan.

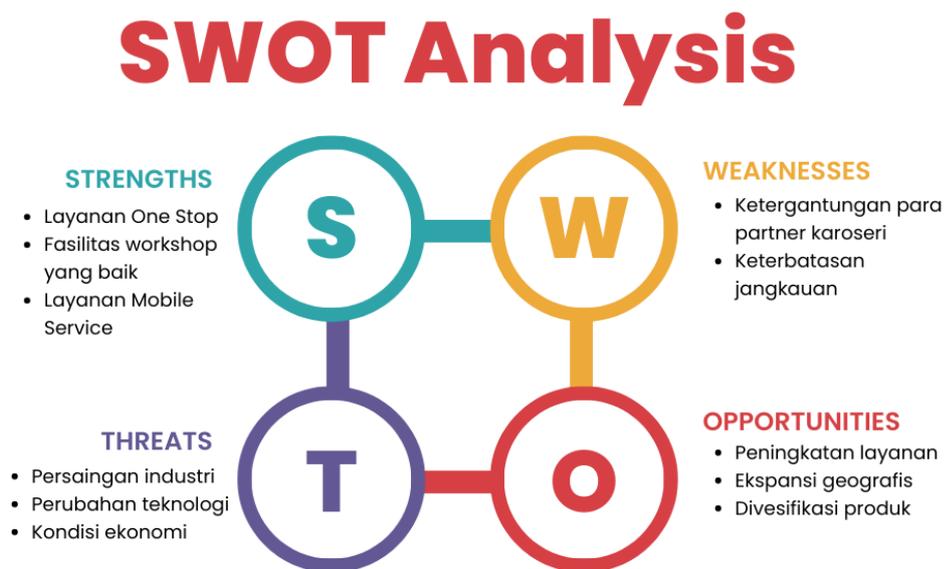
## 8. Kemitraan Kunci

PT. HERRO MOTOR MALUK menjalin kemitraan dengan perusahaan karoseri untuk pemasangan AC pada mobil-mobil besar. Selain itu, mereka bekerja sama dengan agen perjalanan dan perusahaan untuk menyediakan layanan transportasi kepada pelanggan mereka.

## 9. Struktur Biaya

Struktur biaya perusahaan ini mencakup biaya operasional harian, pembelian suku cadang, gaji karyawan, serta biaya pemasaran. Selain itu, mereka mengeluarkan biaya untuk menjaga dan meningkatkan kualitas layanan mereka, termasuk pelatihan karyawan dan pengembangan teknologi bengkel.

## 2.4 SWOT Analisis



Gambar 2.3 SWOT Analisis

## 1. *Strenghts* (Kekuatan)

Berdasarkan analisis SWOT PT. HERRO MOTOR MALUK, perusahaan memiliki kekuatan yang signifikan dalam bentuk pengalaman dan kredibilitasnya di industri pariwisata, transportasi, dan jual beli kendaraan. Mereka dikenal karena layanan *One Stop* mereka, yang mencakup perawatan mesin, perbaikan umum, perbaikan bodi, hingga instalasi AC, memberikan kenyamanan kepada pelanggan. Fasilitas workshop yang baik, dengan area menunggu yang nyaman dan staf yang ramah, meningkatkan pengalaman pelanggan (David, 2014). Selain itu, PT. HERRO MOTOR MALUK menunjukkan responsivitas terhadap kebutuhan pelanggan melalui layanan *Mobile Service* mereka, meskipun masih ada keterbatasan geografis terutama di daerah-daerah terpencil.

PT. HERRO MOTOR MALUK memiliki kekuatan yang signifikan dalam bentuk pengalaman dan kredibilitas yang sudah teruji di industri pariwisata, transportasi, dan jual beli kendaraan. Mereka dapat mempertahankan keunggulan ini dengan terus meningkatkan kualitas layanan dan memperkuat hubungan pelanggan mereka. Selain itu, keberadaan fasilitas workshop yang modern dan layanan *Mobile Service* yang responsif memberi mereka keunggulan dalam memberikan pengalaman pelanggan yang memuaskan. Disarankan bagi mereka untuk terus memperbarui teknologi, memberdayakan karyawan dengan pelatihan terbaru, dan memperluas layanan untuk mempertahankan keunggulan ini di pasar yang kompetitif.

## 2. *Weakness* (Kelemahan)

Namun, perusahaan menghadapi beberapa kelemahan, termasuk ketergantungan pada partner karoseri untuk pemasangan AC, yang dapat menimbulkan keterbatasan dalam kapasitas dan waktu pemasangan. Selain itu, layanan *Mobile Service* mereka memiliki keterbatasan jangkauan geografis, terutama di daerah terpencil, yang menghambat potensi pasar mereka.

Salah satu kelemahan utama PT. HERRO MOTOR MALUK adalah ketergantungan pada partner karoseri untuk pemasangan AC, yang dapat

menyebabkan keterbatasan dalam kapasitas dan waktu pemasangan. Untuk mengatasi ini, mereka bisa mempertimbangkan diversifikasi kemitraan dengan beberapa vendor untuk meningkatkan fleksibilitas dan mengurangi risiko. Selain itu, terkait dengan keterbatasan jangkauan *Mobile Service*, mereka dapat melakukan analisis pasar untuk mengidentifikasi wilayah-wilayah yang memiliki potensi tinggi dan mengalokasikan sumber daya mereka dengan efisien.

### 3. *Opportunities* (Peluang)

Untuk mengoptimalkan peluang, PT. HERRO MOTOR MALUK dapat mempertimbangkan peningkatan layanan dan responsivitas terhadap pelanggan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendapatkan lebih banyak bisnis. Ekspansi geografis ke daerah-daerah yang belum tercakup akan membuka peluang baru untuk mencapai lebih banyak pelanggan potensial. Selain itu, diversifikasi produk atau layanan baru, seperti layanan pemeliharaan rutin, dapat membantu mereka mencapai pasar yang lebih luas dan mengurangi risiko terhadap fluktuasi ekonomi (Farah, 2018).

Ada berbagai peluang yang dapat dieksplorasi oleh PT. HERRO MOTOR MALUK. Mereka dapat meningkatkan pelayanan dengan mengadopsi teknologi terbaru dan mendengarkan umpan balik pelanggan secara aktif untuk memahami kebutuhan mereka. Memperluas jangkauan *Mobile Service* ke daerah-daerah yang belum tercakup akan membuka pintu menuju pasar baru. Selain itu, mereka dapat mempertimbangkan diversifikasi produk atau layanan baru, seperti paket pemeliharaan rutin atau layanan eksklusif, untuk menarik segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan pendapatan mereka.

### 4. *Threats* (Ancaman)

Sementara itu, perusahaan perlu berhati-hati terhadap ancaman yang ada, terutama persaingan yang ketat dari perusahaan sejenis yang dapat mengurangi pangsa pasar dan margin keuntungan. Perkembangan teknologi dalam kendaraan juga dapat mengubah kebutuhan pelanggan, memerlukan

investasi dalam pelatihan karyawan dan peralatan baru. Selain itu, fluktuasi ekonomi juga dapat mempengaruhi daya beli pelanggan, mengurangi permintaan untuk layanan mereka (David, 2015). Oleh karena itu, PT. HERRO MOTOR MALUK perlu mengambil langkah-langkah strategis untuk memitigasi risiko dan memanfaatkan peluang yang ada.

PT. HERRO MOTOR MALUK harus menghadapi persaingan industri yang ketat dengan inovasi dan kualitas pelayanan yang berkelanjutan dari pesaing sejenis. Untuk mengatasi hal ini, mereka perlu mempertahankan fokus pada pemberian layanan berkualitas tinggi dan meningkatkan efisiensi operasional mereka. Ancaman perubahan teknologi dalam kendaraan juga harus diatasi dengan investasi dalam pelatihan karyawan dan teknologi terbaru untuk tetap relevan di pasar yang terus berkembang. Selain itu, fluktuasi ekonomi dapat diantisipasi dengan mengelola keuangan secara bijaksana, menyesuaikan strategi harga, dan terus memperkuat nilai yang ditawarkan kepada pelanggan untuk mempertahankan loyalitas mereka bahkan dalam kondisi ekonomi yang sulit.

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA