

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **2.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

PT Andalan Maritim Indonesia merupakan distributor resmi nasional untuk produk Bombardier Recreational Products (BRP) yang berpusat di Kanada. Perusahaan ini memiliki fokus kontribusi pada bidang pariwisata dengan menyediakan jenis kendaraan khusus yang juga berkualitas tinggi. Dengan terus berinovasi, langkah ini diharapkan akan membawa kemajuan yang cukup baik. BRP diperkenalkan pada tahun 2003 sebagai perusahaan yang berdiri sendiri dan terus memperluas cabangnya ke berbagai negara sehingga pada tahun 2016 akhirnya juga buka di Indonesia dengan pertimbangan karena merupakan negara maritim sehingga potensi pariwisatanya cukup tinggi.

Awal berdirinya BRP ini berasal dari orang bernama Joseph-Armand Bombardier yang merupakan pencetus utama kendaraan yang digunakan di musim salju. Seiring berjalannya waktu, terus berkembang dan pada akhirnya sekitar tahun 1950an berhasil meluncurkan produk pertama yang bernama Ski—Doo. Saat ini, BRP memiliki beberapa merek yang terdiri dari Skii-Doo, Sea-Doo, Can-Am On-Road, dan Off-Road, Lynx, Rotax, Manitou, Alumacraft, dan Quintrex. Sampai saat ini, jenis merek yang masuk ke Indonesia hanya Sea-Doo, Can-Am Off-Road dan On-Road (BRP Indonesia, n.d)

Logo dari BRP Indonesia sendiri mengikuti dari BRP pusat. Bentuknya didasarkan pada bentuk lingkaran yang menggambarkan roda yang berkaitan dengan gambaran perusahaan yang bergerak. Huruf dalam penulisan yang terdapat pada logo sendiri menggunakan jenis sans serif yang sederhana dan bentuk sudutnya agak sedikit membulat dan warna putih untuk menciptakan perbedaan yang signifikan terhadap latar belakangnya yang hitam. Warna hitam pada bagian roda sendiri diambil dari arti yang menggambarkan keberanian yang bersangkutan dengan produk yang dihasilkan dari BRP itu sendiri.



**Gambar 2.1 Logo BRP**

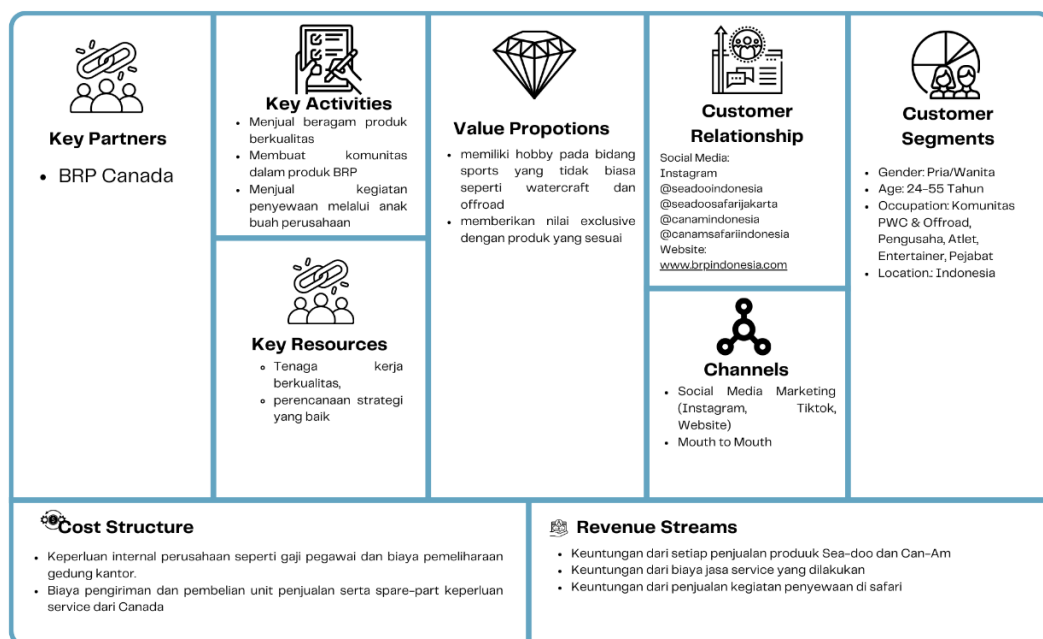
Sumber : Data Perusahaan

Sebagai salah satu cabang, BRP Indonesia yang berada dalam naungan PT Andalan Maritim Indonesia juga mempunyai nilai yang dimana mementingkan profesionalisme dan juga inovasi yang berjalan terus menerus. Hal ini terdapat pada visi dari perusahaan yang dirancang untuk menjadi acuan yang terbaik dalam kualitas produk kendaraan rekreasi bermotor di Indonesia. Dan untuk mewujudkannya, perusahaan memiliki misi untuk memenuhi kebutuhan dari pada penikmat kendaraan rekreasi bermotor dengan mengedepankan kualitas dan didukung dengan memberikan layanan yang prima dan juga terbaik untuk menjamin keamanan serta kegiatan kerja yang mengarah pada kepuasan pelanggan.

Saat ini, lokasi dari BRP Indonesia untuk pusat berada di Jl. Sultan Iskandar Muda No.27, Kebayoran Lama Selatan, dan juga kantor untuk cabang Jakarta berada di Pantai Marina Ancol dan juga Pantai Mutiara. Selain di Jakarta, BRP Indonesia juga memiliki berbagai cabang di kota lainnya yaitu Semarang, Balikpapan, Makassar, Bali. Dilengkapi dengan anak buah Perusahaan juga yang bergerak pada bidang penyewaan yaitu *safari* dari Sea-Doo dan Can-Am yang ada di Ancol, Baywalk dan juga Can-Am City Bogor dan banyak cabang lainnya di luar Jakarta.

BRP Indonesia juga memaksimalkan teknologi dengan menggunakan situs resmi yang berisikan detail produk dan juga informasi terkait produk yang dijual yang bisa diakses melalui [www.brpindonesia.com](http://www.brpindonesia.com). Selain itu ada juga media sosial seperti Instagram, Tiktok, dan Facebook yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing produk dan jasa yang dipasarkan.

Berdasarkan produk yang dijual, dapat disimpulkan segmentasinya tergolong SES level A dan berusia 24-55 tahun dan juga tertarik pada olahraga yang memacu adrenalin. Produk yang ditawarkan beragam juga dan dapat menyesuaikan dengan kebutuhan dan juga keinginan dari para konsumennya. Sesuai dengan tujuannya, BRP ingin menjual produk yang berkualitas tinggi dan pada akhirnya menggunakan produk tersebut juga untuk memperluas jangkauan konsumen yang juga dibantu dari rencana pemasaran yang sesuai. Berikut terlampir bagan BMC dan SWOT dari perusahaan:



**Gambar 2.2 Business Model Canvas PT. Amindo**

Sumber : Dokumentasi Pribadi

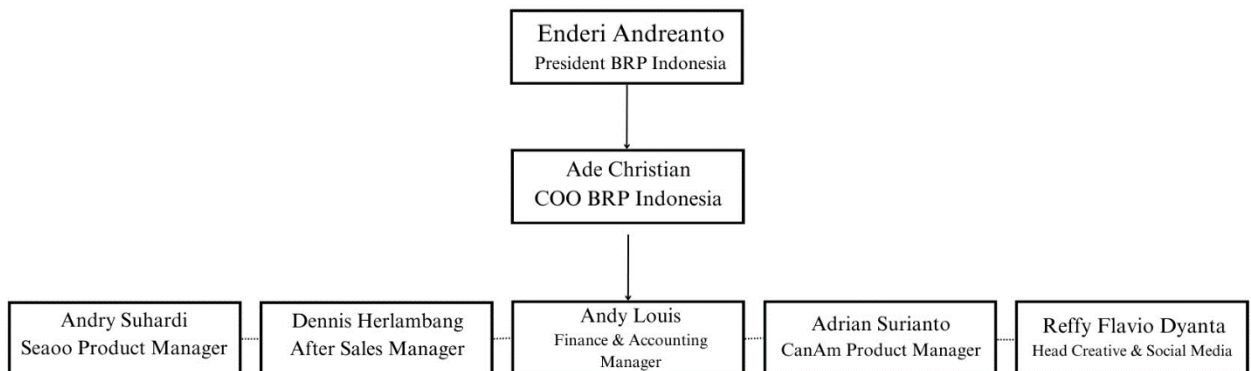
Strengths	<ul style="list-style-type: none"> <li>Distributor resmi produk BRP Canada di Indonesia</li> <li>Pelayanan Aftersales yang terpercaya karena langsung berhubungan dengan database BRP pusat</li> </ul>
Weaknesses	<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga jual yang tinggi karena ketentuan pajak</li> </ul>
Threats	<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga kompetitor yang lebih terjangkau</li> <li>Kondisi ekonomi Indonesia yang belum stabil untuk mendukung penjualan</li> </ul>
Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wilayah Indonesia yang luas dan beragam dapat mendorong prospek penjualan</li> </ul>

**Gambar 2.3 SWOT PT. Amindo**

Sumber : Dokumentasi Pribadi

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur perusahaan BRP Indonesia akan penulis jabarkan dalam bagan di bawah ini.



**Gambar 2.4 Bagan Struktur Perusahaan BRP Indonesia**

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Setiap jabatan yang ada di dalam bagan ini berperan penting dalam berjalannya BRP Indonesia. Berikut beberapa rincian pekerjaan yang menjadi kewajiban dari masing-masing jabatan.

1. Chief Executive Officer (CEO)
  - Memimpin perusahaan
  - Merencanakan strategi yang berguna dalam pengembangan perusahaan
  - Menjadi penanggung jawab kepada *key partner*
2. Chief Operating Officer (COO)
  - Memastikan alur pekerjaan perusahaan berjalan dengan optimal
  - Menjadi penanggung jawab terhadap pekerjaan keseluruhan perusahaan

- Menyusun dan mengembangkan strategi dalam meningkatkan efisiensi pekerjaan perusahaan
3. Finance & Accounting Manager
    - Menjadi penanggung jawab terhadap keuangan perusahaan
    - Mengatur dan memastikan setiap transaksi yang dilakukan perusahaan sesuai dengan prosedur
  4. After Sales Manager
    - Mengatur pekerjaan tim servis
    - Menjadi penanggung jawab terhadap kegiatan servis
  5. Sea-Doo Product Manager
    - Menyusun dan mengembangkan strategi penjualan Sea-Doo
    - Melakukan penjualan unit Sea-Doo dan penanggung jawab terhadap kegiatan penjualan Sea-Doo
  6. Can-Am Product Manager
    - Menyusun dan mengembangkan strategi penjualan Can-Am
    - Melakukan penjualan unit Can-Am dan penanggung jawab terhadap kegiatan Can-Am
  7. Head Creative & Social Media
    - Mengatur alur kerja tim kreatif dan sosial media
    - Menjadi penanggung jawab terhadap konten-konten perusahaan yang dipublikasikan
    - Memimpin kegiatan dokumentasi yang dilakukan tim

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A