

BAB II

GAMBARAN UMUM/PERUSAHAAN/ORGANISASI

2.1 Tentang PT Bumi Hijau Motor

PT Bumi Hijau Motor, juga disebut Haka Auto, adalah mega dealer resmi BYD di Indonesia yang didirikan oleh grup usaha yang memiliki pengalaman dalam industri otomotif selama bertahun-tahun. CEO Hariyadi Kaimuddin dan CFO Nanda Parulian Sinaga bertanggung jawab atas perusahaan. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat modern, Haka Auto berkomitmen untuk mengembangkan jaringan dealer 3S+ (penjualan, layanan, perbaikan, dan stasiun pengisian kendaraan listrik). Mereka membuka dealer pertama mereka pada 27 April 2024 di Cibubur, Bekasi, Jawa Barat. Lokasinya seluas 5.290 meter persegi dengan bangunan seluas 1.779 meter persegi. Dealer ini melayani pelanggan di Jakarta dan Jawa Barat dengan penjualan, perawatan, dan suku cadang.

Selain itu, Haka Auto berniat membangun 15 dealer BYD di Indonesia dengan tujuan memperluas jaringan dealernya ke daerah seperti Sulawesi, Kalimantan, dan Timur Indonesia. Haka Auto telah bekerja sama dengan Voltron dan Pizza Hut di Indonesia untuk membangun infrastruktur pengisian daya kendaraan listrik di cabang-cabang BYD Haka Auto sebagai bukti komitmen mereka untuk mendukung ekosistem kendaraan listrik.

2.2 Logo PT Bumi Hijau Motor (BYD Haka Auto)



Gambar 2.1 Logo PT Bumi Hijau Motor atau BYD HAKA AUTO

Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

Font yang digunakan dalam logo tampak modern dan bersih, mencerminkan pendekatan perusahaan yang berorientasi pada inovasi dan kemajuan teknologi. Desain logo yang minimalis dengan garis-garis tegas menunjukkan kesan efisiensi dan keandalan, nilai-nilai yang penting dalam industri otomotif.

2.3 Visi Misi PT Bumi Hijau Motor (BYD Haka Auto)

PT Bumi Hijau Motor, yang dikenal sebagai Haka Auto, memiliki visi untuk menciptakan masa depan mobilitas yang lebih baik dan canggih dengan menyediakan kendaraan berteknologi terkini.

Misi perusahaan ini adalah selalu menyediakan solusi kesehatan dan kebersihan dengan memanfaatkan potensi sumber daya manusia dan cara-cara baru dalam berbisnis dengan memanfaatkan teknologi untuk mencapai pertumbuhan, bekerja sama dengan mitra untuk mengurangi dampak terhadap lingkungan

2.4 Produk



Gambar 2.2 Produk PT Bumi Hijau Motor atau BYD HAKA AUTO

Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

PT Bumi Hijau Motor, juga dikenal sebagai Haka Auto, menjual berbagai model kendaraan listrik BYD di Indonesia. Berikut ini adalah penjelasan lebih rinci tentang model tersebut:

1. Seal BYD

BYD Seal adalah sedan listrik dengan fitur canggih dan desain kontemporer. Kendaraan listrik BYD Seal menggunakan baterai Blade yang terkenal akan keamanannya, dan memiliki motor listrik berkekuatan maksimal 230 kW yang dapat berakselerasi dari 0-100 km/jam dalam 5,9 detik. Selain itu, kendaraan ini memiliki jarak tempuh 570 km berdasarkan standar WLTP.

2. Atto 3 BYD

BYD Atto 3 adalah SUV listrik yang sempurna untuk efisiensi dan kinerja. Kendaraan ini ditenagai oleh motor listrik 150 kW dan memiliki kecepatan 0-100 km/jam dalam 7,3 detik. Jarak tempuhnya berkisar antara 235 km dan 490 km, tergantung pada penggunaan dan kondisi cuaca. Atto 3 memiliki fitur pengisian cepat, yang memungkinkan pengisian daya dari 30% hingga 80% dengan pengisi daya DC berkapasitas 88 kW dalam waktu 29 menit.

3. Dolphin BYD

Dengan motor listrik berkekuatan 150 kW, BYD Dolphin adalah hatchback listrik yang memberikan keseimbangan antara ukuran kecil dan kinerja yang luar biasa. Dia mampu berakselerasi dari 0-100 km/jam dalam 7 detik. Desain kontemporer dan fitur interior canggih membuatnya pilihan yang menarik bagi pengendara perkotaan dengan jarak tempuh hingga 427 km berdasarkan standar WLTP.

4. BYD M6

BYD M6 dapat menampung hingga 6 penumpang dan memiliki kapasitas baterai 71,8 kWh yang memungkinkan jarak tempuh hingga 530 km berdasarkan standar NEDC. Ini juga memiliki fitur modern seperti atap panoramik dan sistem hiburan canggih.

5. BYD Sealion 7

BYD Sealion 7 adalah SUV listrik terbaru BYD yang dibangun di atas e-Platform 3.0 Evo. Ada dua varian utama, yaitu Premium RWD dan Performance AWD.

Varian pertama memiliki tenaga 230 kW dan jarak tempuh hingga 567 km, sedangkan varian kedua memiliki tenaga 390 kW dan akselerasi 0–100 km/jam dalam 4,5 detik. Sealion 7 memiliki desain futuristik dan fitur canggih seperti panoramic sunroof, rotating touchscreen 15,6” dan audio premium Dynaudio. Selain itu, ia memiliki teknologi keselamatan ADAS lengkap dan mendukung fast charging DC hingga 150 kW. Harga BYD Sealion 7 di Indonesia mulai dari sekitar Rp 629 juta untuk versi Premium dan Rp 719 juta untuk versi Performance.

Sebagai dealer resmi BYD, perusahaan tidak hanya berperan dalam kegiatan penjualan kendaraan listrik (sales), tetapi juga menyediakan layanan purna jual yang lengkap guna memastikan kepuasan dan kenyamanan pelanggan secara berkelanjutan. Dealer BYD Bintaro mengusung konsep **3S** yang mencakup **Sales, Service, dan Sparepart**, di mana ketiganya menjadi pilar utama dalam operasional dan pelayanan terhadap konsumen.

Dalam aspek **Sales**, dealer bertanggung jawab untuk memperkenalkan dan memasarkan berbagai jenis mobil listrik BYD kepada masyarakat luas, baik melalui aktivitas penjualan langsung di showroom maupun melalui kanal digital dan live streaming.

Sementara itu, pada aspek **Service**, dealer menyediakan layanan perawatan dan perbaikan kendaraan yang didukung oleh fasilitas bengkel dengan kapasitas yang memadai. Terdapat **8 stall** yang mampu melayani beberapa kendaraan secara bersamaan, sehingga pelanggan tidak perlu menunggu terlalu lama untuk mendapatkan layanan. Teknisi yang menangani juga telah terlatih dan mengikuti standar operasional dari BYD pusat.

Di samping itu, dealer juga menyediakan **suku cadang (sparepart)** asli yang tersedia untuk berbagai kebutuhan perawatan dan penggantian komponen kendaraan. Ketersediaan sparepart ini menjadi salah satu bentuk komitmen dealer

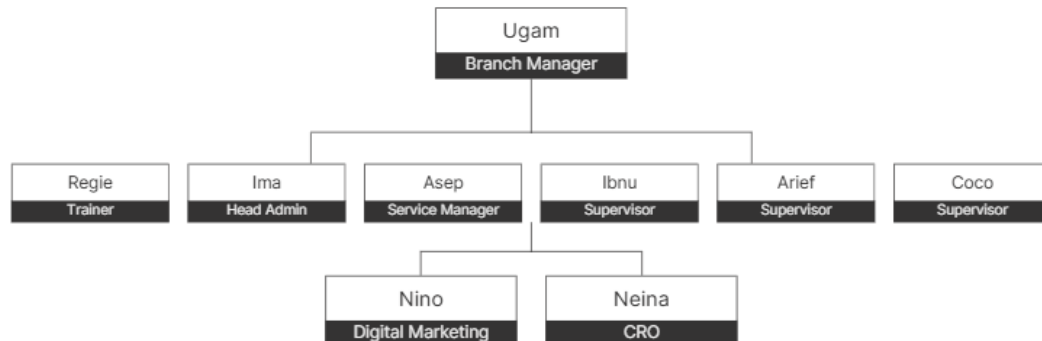
dalam menjaga kualitas dan performa kendaraan pelanggan, serta mengurangi risiko keterlambatan dalam proses servis.

Dengan penerapan konsep 3S secara terpadu ini, dealer BYD Bintaro berupaya menjadi mitra terpercaya dalam memenuhi kebutuhan mobilitas ramah lingkungan sekaligus memberikan pelayanan purna jual yang profesional dan berkelanjutan.

2.5 Struktur Organisasi BYD Haka Bintaro

Sistem tugas, pelaporan, dan hubungan otoritas di mana organisasi melakukannya terdiri dari struktur organisasi, yang mendefinisikan hierarki di dalam perusahaan untuk menguraikan bagaimana perusahaan dapat beroperasi dan membantu mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Griffin & Moorhead, 2014:430).

Struktur BYD Haka Auto Bintaro adalah sebagai berikut:



Gambar 2.3 Struktur Organisasi PT Bumi Hijau Motor atau BYD Haka Bintaro
Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

Dalam struktur organisasi cabang BYD Bintaro, setiap posisi memiliki peran penting yang saling melengkapi dalam menunjang operasional dan pencapaian target perusahaan. **Branch Manager** merupakan pimpinan tertinggi di tingkat cabang yang bertanggung jawab secara menyeluruh atas kelangsungan dan kinerja seluruh kegiatan operasional, pemasaran, pelayanan, serta pencapaian target

cabang. Beliau menjadi pengambil keputusan utama dan memastikan bahwa seluruh bagian bekerja sesuai dengan standar perusahaan.

Selanjutnya, **Trainer** memiliki tanggung jawab utama dalam memberikan pelatihan dan pembekalan kepada seluruh tenaga penjual (sales) maupun teknisi, baik yang baru bergabung maupun yang sudah lama. Tujuannya adalah memastikan seluruh staf memiliki pemahaman mendalam mengenai produk BYD, mulai dari fitur, keunggulan, hingga cara penyampaian yang efektif kepada calon konsumen.

Di sisi administratif, **Head Admin** memegang peran vital dalam mengelola seluruh aspek administrasi dan keuangan cabang. Tugasnya meliputi pengelolaan pembukuan, pengurusan dokumen kendaraan seperti BPKB, STNK, plat nomor, serta koordinasi logistik kendaraan test drive dan unit display. Posisi ini juga berperan sebagai penghubung administratif antara cabang dan kantor pusat.

Sementara itu, **Service Manager** bertanggung jawab atas seluruh kegiatan purna jual (aftersales), termasuk pengelolaan jadwal dan kualitas layanan servis kendaraan pelanggan. Ia memastikan proses layanan berjalan tepat waktu, efisien, dan sesuai standar pelayanan BYD, guna menjaga kepuasan dan loyalitas konsumen.

Supervisor Sales merupakan atasan langsung dari para sales consultant. Ia bertugas mengawasi, mengarahkan, serta memantau performa tim sales, sekaligus membantu dalam pencapaian target penjualan, pelaksanaan strategi pemasaran, dan pembinaan terhadap kemampuan individu dalam timnya.

Untuk menunjang strategi pemasaran modern, terdapat divisi **Digital Marketing** yang bertanggung jawab terhadap seluruh aktivitas pemasaran digital, termasuk pembuatan konten promosi, pelaksanaan live streaming, pengelolaan media sosial, dokumentasi kegiatan, hingga perancangan kampanye promosi digital. Divisi ini juga bertugas menjaga konsistensi identitas brand secara online agar menarik perhatian calon konsumen secara lebih luas dan efektif.

Terakhir, peran **Customer Relation Officer (CRO)** sangat krusial dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Tugas utamanya adalah menampung dan mengelola umpan balik pelanggan, baik berupa testimoni positif maupun keluhan. CRO juga bertanggung jawab dalam distribusi hadiah atau program apresiasi pelanggan, serta menjembatani kebutuhan pelanggan pasca pembelian (aftersales), agar pengalaman konsumen terhadap BYD tetap positif dan berkesan.

2.2.1 Ruang Lingkup Digital Marketing

Praktek kerja magang selama empat bulan di PT Bumi Hijau Motor dilakukan di departemen Marketing. Penulis sebagai bagian dari Digital Marketing membantu dan melaksanakan tugas dan tanggung jawab dari Head Office Marketing. Sebagai Digital Marketing di BYD Haka Bintaro, tugas utama saya adalah meningkatkan visibilitas brand, menarik calon pelanggan, serta meningkatkan engagement melalui berbagai platform digital. Strategi yang diterapkan meliputi pemasaran melalui:

1. Perencanaan Konten

- Studi tren dan perspektif audiens.
- Menyusun rencana konten mingguan atau bulanan berdasarkan tujuan merek.
- Mengembangkan ide inovatif untuk konten edukatif, penglibatan, dan promosi.
- Pastikan bahwa konten sesuai dengan nilai, citra, dan tujuan perusahaan.

2. Produksi Konten

- Membuat caption yang menarik, informatif, dan sesuai dengan audiens yang dituju.
- Menghasilkan dan mengedit konten visual seperti foto, video pendek, carousel, reel, dan sebagainya.
- Mengatur alur cerita dan skrip video.

- Mengambil gambar langsung, merekam pemain, dan mengatur proses pengambilan gambar.

3. Distribusi dan Pengelolaan Media Sosial

- Menjadwalkan dan mengunggah konten ke Instagram, TikTok, dan platform lainnya.
- Menghubungi pengikut melalui komentar dan DM.

4. Penilaian dan Optimasi

- Mengevaluasi kinerja konten (akses, keterlibatan, penyimpanan, dan berbagi)