

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Deskripsi dan Sejarah Singkat Perusahaan

PT Mimosa Abadi (Dealer partner terpercaya dari Wuling, MG, Geely, Jetour, Hyundai, Mazda, dan GWM di Indonesia) merupakan perusahaan jaringan penjualan otomotif yang berkantor pusat di BSD, Tangerang, Indonesia.



Gambar 2.1 Head Office Mimosa BSD

Sumber : <https://otobisnis.id/dealer-mg-mimosa-bsd-punya-fasilitas-body-and-paint/>

Perusahaan ini dikenal sebagai salah satu jaringan penjualan kendaraan yang menangani brand - brand seperti, Wuling, MG, Geely, Jetour, Hyundai, Mazda, dan GWM. Perusahaan ini juga memiliki reputasi yang kuat dalam hal kepercayaan konsumen dan layanan after-salesnya.



Gambar 2.2 Logo PT Mimososa Abadi

Sumber : <https://mimosagrup.com/>

PT Mimososa Abadi secara resmi berdiri pada tahun 2011 dan menjadi dealer resmi dari beberapa merek seperti, MG, Wuling, Mazda, Nissan, dan Hyundai. Sejak awal berdirinya, perusahaan ini berperan sebagai jaringan penjualan otomotif dan layanan after-sales dari beberapa brand yang bekerja sama. Berikut adalah cabang dari beberapa dealer yang dimiliki Mimososa.

Tabel 2.1 Cabang - Cabang Dealer Mimososa

No	Brand	Cabang
1	Wuling	BSD, Bekasi Barat
2	Jetour	Padang, Pekanbaru, Pluit, Surabaya, Medan
3	GWM	Medan, Pekanbaru,
4	MG	BSD, Bekasi, Medan, Palembang, Surabaya, Surabaya Barat
5	Mazda	Cikarang, Medan
6	Hyundai	Cipondoh, Bandung, Sawangan, Padang

Sebagai perusahaan jaringan penjualan otomotif, tidak hanya fokus dalam jumlah penjualan, namun juga menciptakan nilai jangka panjang dengan menciptakan kepuasan konsumen, efisiensi operasional, dan penerapan standar layanan di seluruh cabang jaringan penjualan otomotif milik Mimososa. Perusahaan juga menerapkan berbagai sistem digital yang mendukung proses administrasi penjualan, pemesanan kendaraan, pelaporan, dan koordinasi antara departemen dan antara kantor pusat dengan cabang dealer di berbagai kota di Indonesia

Dalam melaksanakan operasionalnya, PT Mimosa Abadi mengelola berbagai lini kegiatan yang saling berhubungan, mulai dari perencanaan penjualan, manajemen stok kendaraan, pengelolaan data dealer, hingga pelaporan penjualan oleh cabang dealer. Seluruh proses tersebut dirancang untuk memastikan efisiensi, transparansi informasi, serta membantu pengambilan keputusan manajerial secara cepat.

Keberadaan PT Mimosa Abadi juga memberikan kontribusi secara signifikan bagi perkembangan industri otomotif di Indonesia, baik melalui penciptaan lapangan kerja dan pengembangan sumber daya manusia. Dengan mengusung standar pelayanan yang tinggi, PT Mimosa Abadi menjadi salah satu pemain yang kompetitif dalam dunia jaringan penjualan otomotif di Indonesia melalui penerapan tata kelola perusahaan, digitalisasi administrasi, dan manajemen data penjualan di industri otomotif di Indonesia.

2.1.1 Visi Misi

Visi PT Mimosa Abadi adalah menyediakan perawatan menyeluruh dari awal hingga akhir untuk semua kebutuhan mobil. Visi ini tidak hanya berfokus pada penjualan kendaraan, namun juga pengembangan ekosistem pelayanan purna jual dari kendaraan. PT Mimosa Abadi memandang ekosistem purna jual sebagai salah satu hal penting yang dipertimbangkan sebagai komitmen dengan konsumen, agar konsumen menerima pengalaman kepemilikan yang nyaman dan puas.

Misi PT Mimosa Abadi adalah memastikan layanan pelanggan yang luar biasa, dukungan penjualan dan purna jual yang andal, dan keahlian mutakhir untuk meningkatkan perjalanan kepemilikan pelanggan. Pengalaman pelanggan (customer experience) menjadi pusat dari seluruh aktivitas bisnis yang dilakukan oleh PT Mimosa Abadi, mulai dari tahap penjualan produk, proses penjualan, hingga layanan purna jual yang diterima oleh konsumen. Untuk mendukung misi tersebut, PT Mimosa Abadi secara konsisten memastikan kualitas produk yang

baik, efisiensi operasional, serta menjaga kualitas layanan di seluruh jaringan bisnisnya.

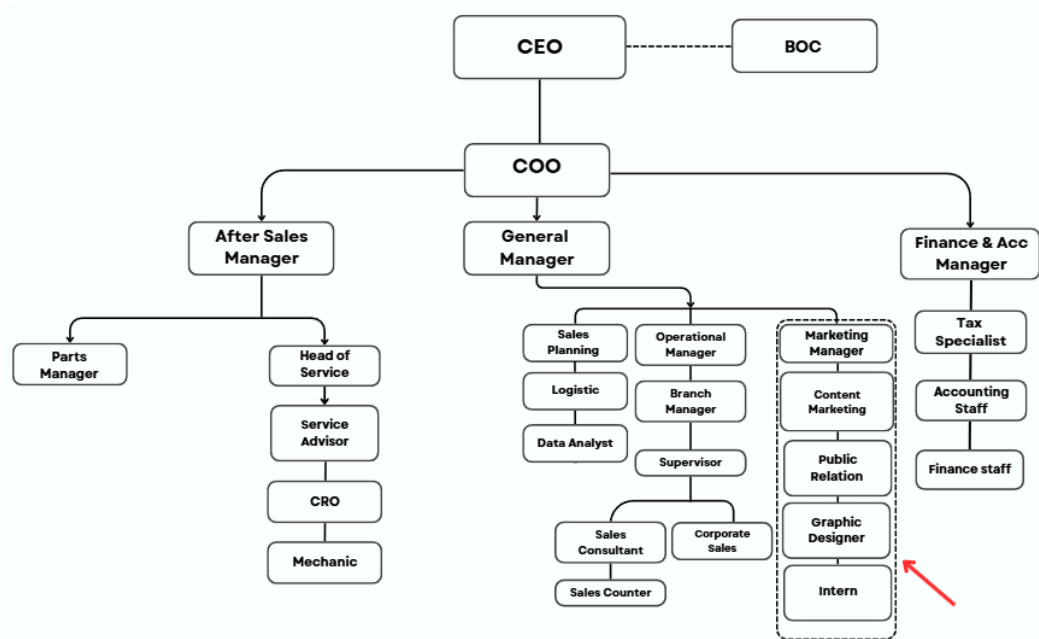
Visi dan Misi PT Mimosa Abadi dilaksanakan dalam berbagai bentuk layanan dan inisiatif strategis yang dilakukan. Hal ini terlihat dalam pemeriksaan kualitas produk secara berkala, peningkatan standar kualitas pelayanan yang diberikan dari setiap cabang dealer, dan membina hubungan dengan konsumen melalui layanan after-sales yang diberikan.

2.1.2 Bidang Usaha dan Produk

PT Mimosa Abadi menjalankan kegiatan usaha di bidang distribusi dan pemasaran kendaraan bermotor. Perusahaan memasarkan enam merek utama, yaitu, Wuling, MG, Geely, Jetour, Hyundai, Mazda, dan GWM. Masing masing dari merek tersebut memiliki karakteristik dan segmentasi masing- masing yang berbeda. Wuling dikenal sebagai merek kendaraan yang fungsional, terjangkau, dan kaya dengan fitur. Adapun merek lain seperti MG dan Geely yang terkenal akan SUV listriknya dengan model Seperti MG 4 EV dan Geely EX 5. Selain itu merek seperti Jetour dan GWM yang terkenal akan SUV yang bisa berjalan di berbagai medan dan modern. Hyundai dikenal akan desainnya yang futuristik, inovasi teknologi, dan kendaraan listriknya. Selain itu Mazda yang terkenal akan kendaraan premium-sporty dan mengenalkan pengalaman responsif dan premium saat berkendara.

Hingga tahun 2026, PT Mimosa Abadi memiliki sekitar 28 jaringan *dealer* dan *showroom* resmi yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia. Terdapat pula Flagship Dealer yang terletak di BSD dan Bekasi untuk dua merek yaitu, MG dan Wuling. Selain itu terdapat fasilitas untuk mendukung layanan kendaraan listrik berupa penyediaan fasilitas charging di dealer tersebut.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.3 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber : Elaborasi HR Department dan Supervisor

Berikut adalah penjelasan struktur organisasi yang ada di PT Mimosa Abadi :

1. *Chief Executive Officer (CEO)* : CEO merupakan pimpinan tertinggi di PT Mimosa Abadi dan memiliki tanggung jawab atas seluruh arah dan strategi perusahaan. CEO berperan dalam menetapkan visi dan misi serta tujuan jangka panjang perusahaan. CEO juga berperan dalam mengawasi kinerja para direktur di bawahnya seperti, *After Sales Manager*, *Operational Manager*, dan *Finance & Accounting Manager*. Selain para direktur, CEO juga berperan dalam mengawasi kinerja para *Branch Manager* di setiap cabang perusahaan serta menjadi representasi perusahaan dalam menjalin hubungan dengan pihak eksternal. Selain itu CEO memiliki pertanggung jawaban dengan BOC (Board of Commissioner)
2. *COO (Chief Operating Officer)* : COO berperan sebagai penasihat dan pimpinan kedua tertinggi setelah CEO dalam perusahaan. Direktur

berperan dalam mengawasi kinerja para Manajer serta memberikan masukan pada CEO terkait dengan keputusan manajerial yang akan diambil. Direktur juga berperan dalam mengawasi *Branch Manager* dan memberikan masukan terkait performa strategi yang dilakukan oleh perusahaan.

3. *General Manager* : *General Manager* bertanggung jawab dalam pengelolaan operasional dari perusahaan secara menyeluruh. Hal ini meliputi, *Sales, Marketing*, dan kondisi bisnis perusahaan secara langsung. *General Manager* bertanggung jawab dalam mengawasi dan memberikan arahan kepada *Branch Manager* dan beberapa departemen lain seperti *Human Resource, Marketing*, dan berhubungan baik dengan departemen *After-sales* maupun *Finance & Accounting*.
4. *After Sales Manager* : *After Sales Manager* bertanggung jawab dalam penyediaan layanan *after sales* dan pengalaman kepemilikan kendaraan yang nyaman bagi konsumen yang membeli kendaraan di PT Mimosa Abadi. Kegiatan *After Sales* ini meliputi, *Service, Body Repair*, Konsultasi terkait mobil, dan ketersediaan *Spare Part*. Selain itu *After Sales Manager* berfungsi untuk mengawasi kinerja para Mekanik terkait dengan layanan *after sales* yang diberikan, baik di kantor pusat maupun di cabang dan berhubungan dengan *ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merek)* apabila diperlukan terkait dengan kebutuhan *spare part* maupun hal lainnya.
5. *Finance & Accounting Manager* : *Finance & Accounting Manager* bertanggung jawab dalam pencatatan laporan keuangan perusahaan serta penghitungan pajak terkait dengan transaksi yang dilakukan perusahaan. Selain itu juga melakukan pengecekan dan pencatatan terkait pembayaran yang dilakukan konsumen berkaitan dengan pembelian kendaraan. Selain itu *Finance & Accounting Manager* bertanggung jawab untuk membuat laporan dan menjelaskan kondisi keuangan perusahaan kepada *CEO* dan *Direktur* sebagai panduan bagi *CEO* dan *Direktur* untuk membuat keputusan manajerial.

Berikut adalah penjelasan struktur organisasi tempat saya magang (Marketing Team) :

1. *Marketing Manager* : bertanggung jawab dalam membuat strategi penjualan maupun meninjau aktivitas marketing yang dilakukan oleh tiap cabang dealer Mimosa dari berbagai brand. Selain itu juga berhubungan dengan pihak vendor yang berkaitan dengan Pameran maupun KOL dan juga Influencer dan melaporkan hasil serta evaluasi ke *Operational Manager*.
2. *Marketing Communication & Content Staff* : bertanggungjawab dalam membuat dan melaksanakan konsep aktivitas Marketing yang dilakukan baik itu dalam bentuk *digital marketing*, maupun pameran secara *offline* serta berhubungan dengan pihak vendor terkait aktivitas marketing tersebut. Menyusun dan melakukan checking serta evaluasi terhadap aktivitas marketing yang dilakukan oleh cabang dealer Mimosa.
3. *Social Media & Graphic Designer Specialist* : bertanggung jawab dalam konsep dan pembuatan digital marketing di berbagai sosial media Mimosa maupun cabang dealer di *Instagram* dan *Tiktok*. Membuat greetings untuk hari - hari raya besar serta konten dari aktivitas Marketing yang dilakukan dealer Mimosa baik itu Pameran maupun Event tertentu.
4. *Public Relation (Customer Relation Officer) Head Office* : Bertanggung jawab dalam berhubungan dengan konsumen yang ingin berkonsultasi terkait kendaraan baik itu pembelian, service, dan keluhan. Bertanggung jawab juga dalam mengkonfirmasi transaksi pembelian yang dilakukan oleh konsumen dengan berhubungan dengan telepon