

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT. Astra International (Auto2000)
Alamat	: Jalan Gaya Motor III/3 Sunter II Jakarta Utara
No. Tel	: (021) 6512000
No. Fax	: (021) 6508939
Website	: www.Auto2000.co.id
Jenis Industri	: Otomotif dan Komponen
Tahun Pendirian	: 1975

Gambar 2.1

Logo Perusahaan



Adapun profil dari Auto2000 adalah sebagai berikut :

1. Focus on Customer

Pelanggan bagaikan raja yang harus selalu didahulukan. Karena itu segala upaya difokuskan untuk memberikan layanan bernilai tambah.

2. Reliable

Tidak ada yang lebih berharga daripada kepercayaan pelanggan. Tak cukup hanya pengalaman dan keahlian yang senantiasa diasah, namun juga perbaikan yang terus-menerus dilakukan dengan memperhatikan suara pelanggan.

3. Green Company

Makin tingginya polusi lingkungan saat ini, Mengilhami Auto2000 untuk selalu mengutamakan keselarasan lingkungan melalui fasilitas layanan prosedur, sistem pengolahan limbah, serta penggunaan produk-produk yang bersahabat dengan lingkungan.

4. Team Work

Pasar yang dinamis, dapat diwujudkan dengan kerjasama dari sebuah tim yang melibatkan berbagai keahlian namun memiliki satu tujuan, yaitu memuaskan pelanggan.

5. Strive for Excellence

Begitu cepatnya perubahan terjadi, begitu tingginya tuntutan pelanggan mendorong Auto2000 untuk terus-menerus meningkatkan layanan yang lebih baik dan lebih baik lagi.

6. Ease

Situasi orang yang semakin bertambah sibuk, membuat waktu semakin berharga, itulah yang menjadi sumber inspirasi bagi Auto2000 untuk memberikan pelayanan yang mudah.

2.2 Sejarah Perusahaan

Nama Auto2000 sebelumnya adalah PT. Astra International – Toyota Sales Operation. Pihak management pusat PT. Astra International – Toyota Sales Operation mempopulerkan nama Auto2000 dengan pertimbangan nama Auto2000 lebih singkat dan mudah di ingat oleh masyarakat, sekaligus menunjukkan bahwa perusahaan tersebut sejak dini telah mempersiapkan diri untuk memasuki era tahun 2000. PT. Astra International - Toyota Sales Operation pertama kali didirikan pada tahun 1975 dengan nama PT. Astra Motor Sales. Pada tahun 1989 PT. Astra Motor Sales bergabung dan menjadi divisi penjualan dari PT. Astra International kemudian berganti nama menjadi PT. Astra International – Toyota Sales Operation atau Auto2000. Kantor pusat Auto2000 terletak di jalan gaya motor III/3 sunter II Jakarta utara.

Pada saat ini Auto2000 adalah main dealer Toyota terbesar yang menguasai antara 70-80% dari total penjualan Toyota. Auto2000 merupakan jaringan jasa penjualan, perawatan perbaikan dan penyediaan suku cadang Toyota yang manajemennya ditandatangani penuh oleh PT. Astra International Tbk. Selain cabang-cabang Auto2000 yang berjumlah 71 outlet, Auto2000 juga mempunyai dealer yang tersebar di seluruh Indonesia, yang totalnya berjumlah 67 outlet.

Dengan demikian, terdapat 147 cabang yang mewakili penjualan Auto2000 di seluruh Indonesia. 48 bengkel Auto2000 merupakan yang terbesar dan terlengkap di asia tenggara. Disamping itu Auto2000 juga memiliki 407 partshop yang menjamin keaslian suku cadang produk Toyota. Sebagai penyalur utama kendaraan bermotor merk Toyota, wilayah pemasaran Auto2000 pada saat ini menjangkau seluruh Indonesia, yang mencakup wilayah Sumatra (kecuali provinsi jambi, riau dan Bengkulu), jawa (kecuali jawa tengah dan DI Yogyakarta), Kalimantan, Bali, Nusa tenggara barat dan Nusa tenggara timur. Secara lebih rinci kantor cabang Auto2000 dan dealer resmi Auto2000 yang terdapat di Indonesia pada saat ini adalah sebagai berikut :

1. Sumatera
 - a. Banda aceh
 - b. Medan
 - c. Padang
 - d. Palembang
 - e. Tanjung karang
2. Jakarta dan Jawa barat
 - a. Jakarta
 - b. Bandung
 - c. Cirebon
3. Jawa timur

- a. Malang
- b. Jember

- 4. Kalimantan
 - a. Pontianak
 - b. Balikpapan

- 5. Bali (Denpasar)

- 6. Nusa tenggara barat

- 7. Nusa tenggara timur

2.3 Visi, Misi dan Tujuan perusahaan

2.3.1 Visi

Visi dari Auto2000 adalah “menjadi dealer otomotif yang terbaik di Indonesia melalui proses dan layanan pelanggan yang bertaraf international.

2.3.2 Misi

- a. Memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.
- b. Mencapai pangsa pasar No. 1 untuk kendaraan Toyota.
- c. Menyediakan lingkungan kerja yang aman dan baik bagi karyawan.
- d. Menciptakan nilai tambah ekonomis yang positif bagi *shareholders*

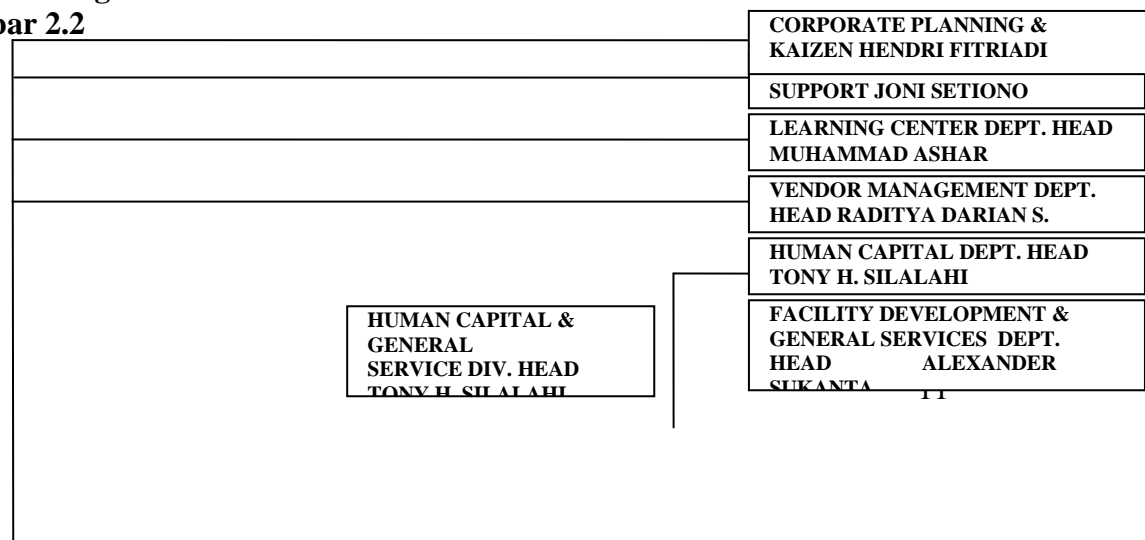
2.3.3 Tujuan

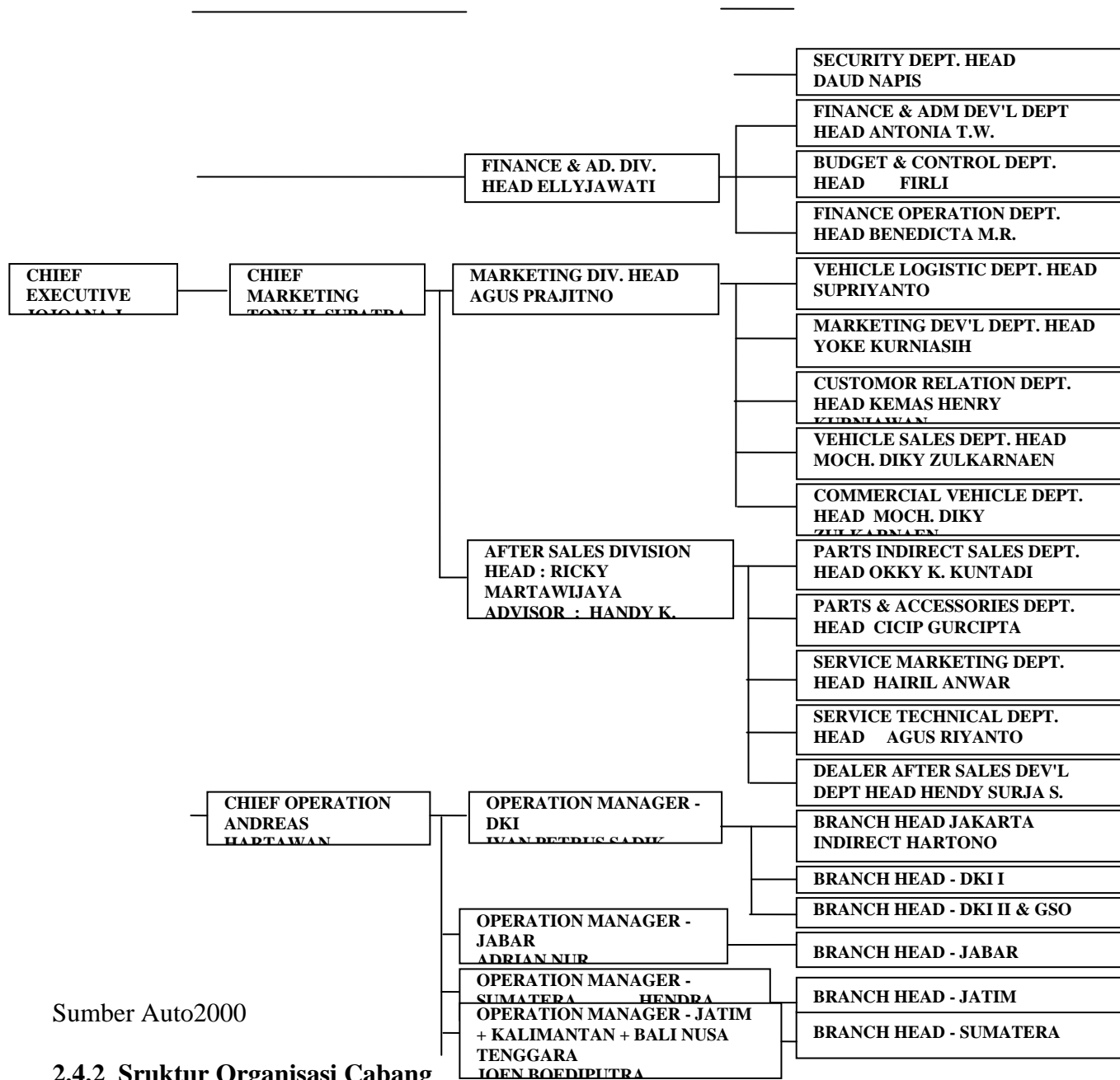
- a. *Market leader number one in sales, volume, and Market share.* Yaitu menjadi pemimpin pasar dalam bisnis otomotif dengan volume penjualan nomor satu.
- b. *Best distribution network.* Memiliki jaringan distribusi yang luas.
- c. *Customer satisfaction and good attitude people.* Yaitu menciptakan kepuasan pelanggan dan karyawan Auto2000.
- d. *Highly competence and good attitude people.* Karyawan Auto2000 memiliki sikap, prilaku, etika kerja, serta kepribadian yang tinggi.
- e. *Financial soundness.* Yaitu mampu menciptakan laba yang memadai.

2.4 Struktur Organisasi

2.4.1 Struktur Organisasi Kantor Pusat

Gambar 2.2





Sumber Auto2000

2.4.2 Struktur Organisasi Cabang

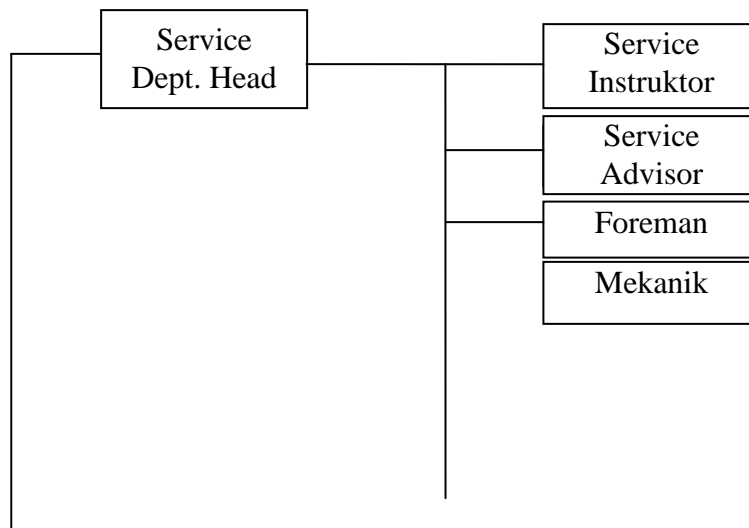
Area kerja Auto2000 terbagi menjadi 4 wilayah di Indonesia, yaitu DKI, Jawa barat, Jawa Timur, Kalimantan, Bali, Nusa Tenggara, Sumatera. Tiap-tiap wilayah memiliki seorang *Operation Manager* (OM). Kepala cabang berada dibawah koordinasi OM wilayahnya masing-masing cabang. Pada cabang yang lengkap,

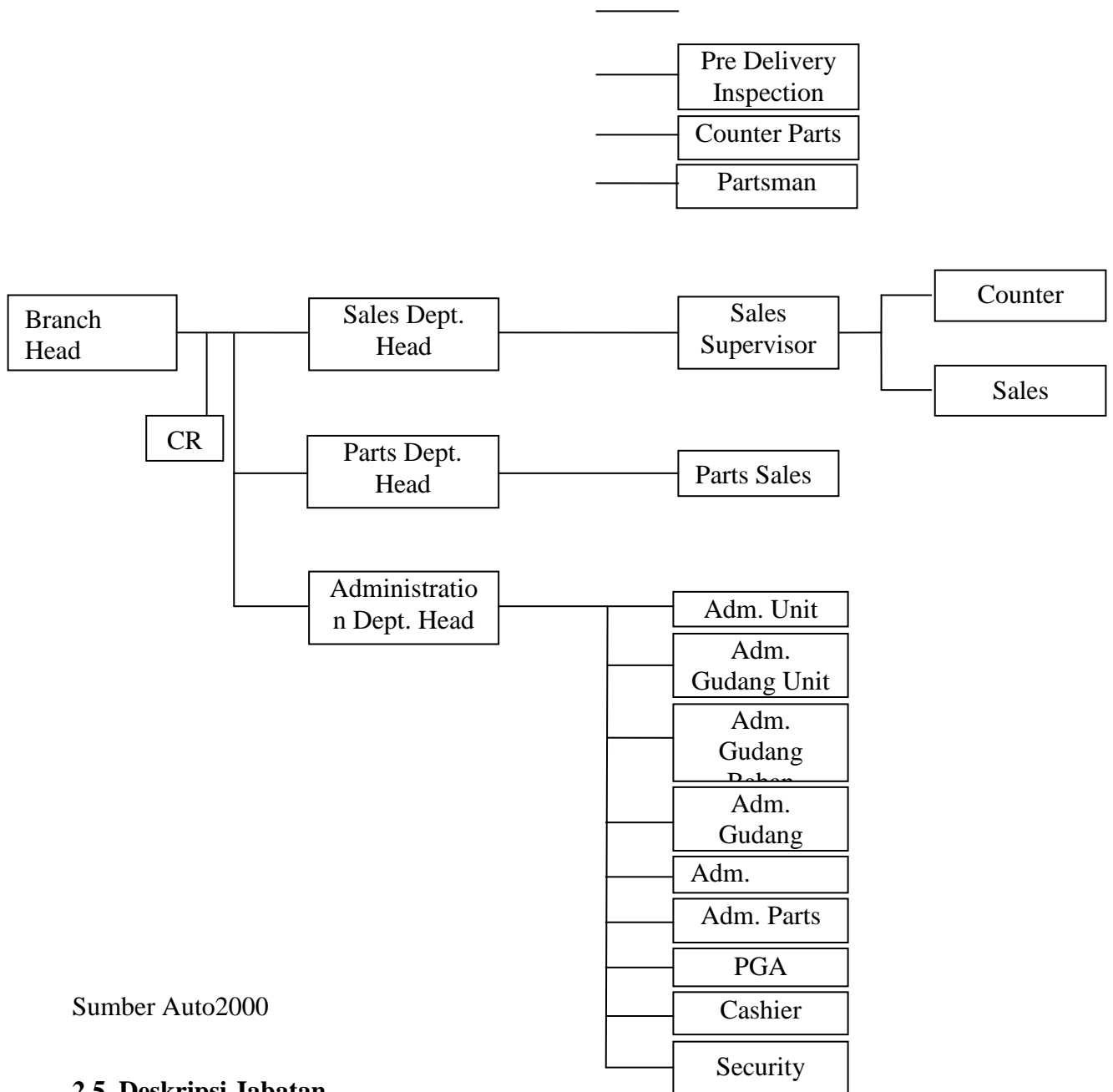
dalam arti yang didalamnya terdapat *Vehicle, Service, dan Parts* (VSP), maka dalam struktur organisasinya akan terdapat Kepala Cabang (Kacab), Kepala Administrasi (ADH), Kepala Bengkel (Kabeng), dan Kepala Parts (Kaparts). Beberapa cabang ada yang tidak memiliki Kepala Parts dan fasilitas servis dan ada juga yang hanya memiliki fasilitas servis saja.

Secara operasional ADH, Kabeng, dan Kaparts berada dibawah koordinasi Kepala Cabang. Namun secara fungsional ADH berada di bawah koordinasi Kepala Divisi Finance dan Adm, Kabeng di bawah koordinasi Kepala Departemen Service dan Kaparts di bawah koordinasi Kepala Departemen Parts.

Gambar 2.3

Struktur Organisasi Auto2000 Cabang





Sumber Auto2000

2.5 Deskripsi Jabatan

2.5.1 Deskripsi jabatan kantor pusat.

Departemen *Vendor Manajemen* bertanggung jawab untuk :

- a. Membuat kebijakan mengenai kebijakan pemilihan pemasok
- b. Membuat kebijakan mengenai kualifikasi pemasok

- c. Membuat kebijakan mengenai standarisasi harga barang dan jasa
- d. Melakukan evaluasi kinerja pemasok secara periodik dan melaporkan kepada pihak manajemen
- e. Mengajukan permohonan pembuatan atau perubahan *vendor master data* ke Astra International *Head Office*

2.5.2 Deskripsi Jabatan cabang.

1. Kepala Cabang (Branch Manager)

Setiap cabang Auto2000 dipimpin oleh seorang kepala cabang yang mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut :

- a. Mengadakan pengawasan secara umum atas operational cabang, mengkoordinasikan kegiatannya sesuai dengan rencana yang telah di setujui pusat.
- b. Memeriksa dan mengusulkan persetujuan atas rencana dan anggaran kerja yang disampaikan oleh bawahannya.
- c. Mengadakan pertemuan berkala dengan pimpinan departemen yang dibawahinya untuk membahas kegiatan bisnis cabang dengan prospeknya.
- d. Memeriksa laporan-laporan yang disampaikan oleh bawahannya kemudian meneruskan informasi yang penting ke tingkat yang lebih tinggi (operating manager atau operating director).

2. Customer Relation Coordinator (CRC)

CRC merupakan staf khusus dari Auto2000 yang berfungsi untuk menjaga hubungan yang harmonis dengan pelanggan. CRC mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Berperan sebagai jendela informasi bagi pelanggan tentang kualitas pelayanan di bidang penjualan dan layanan purna jual (service and parts), dan juga mengenai masalah administrasi dan keuangan.
- b. Berperan sebagai jendela informasi bagi cabang, misalnya program yang sedang berjalan di cabang dan program-program dari Head Office yang berjalan di cabang.

3. Kepala Administrasi

Wewenang dan tanggung jawab dari seorang kepala administrasi adalah sebagai berikut :

- a. Merencanakan, merumuskan kebijakan, prosedur dan rencana kerja di bidang administrasi dan keuangan serta mengatur pelaksanaannya sesuai dengan kebijakan pusat.
- b. Mengembangkan serta memelihara sistem pengelolaan administrasi dan keuangan cabang.
- c. Mengatur penyediaan dan penggunaan dana sesuai dengan kebutuhan cabang berdasarkan kebijakan pusat.

- d. Mengkonsolidasikan anggaran dari masing-masing bagian dan mengadakan pengawasan realisasinya berdasarkan anggaran yang telah disetujui.
- e. Memeriksa laporan keuangan yang ada, menganalisis dan mengirimkan ke pusat.
- f. Mengatur jadwal pembayaran kewajiban cabang dengan pihak ke tiga pada saat yang tepat sehingga tidak mengganggu aliran kas cabang.
- g. Mengatur sistem penyimpanan uang, check, dan bilyet giro di tempat yang aman
- h. Mengkoordinasikan dan mengawasi sistem administrasi persediaan dan sistem penagihan.
- i. Menyetujui pengeluaran uang sesuai dengan batas wewenang yang di berikan dan sesuai dengan prosedur yang berlaku.
- j. Melaksanakan tugas lain yang dipercayakan oleh kepala cabang.