

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

TKB Group Indonesia berdiri pada tahun 2003, dengan membangun toko pertamanya bernama Permata Auto Sport yang berada di kawasan Warung Buncit, Jakarta Selatan. TKB Group Indonesia merupakan salah satu perusahaan terkemuka di industri modifikasi mobil Indonesia khususnya di bidang velg dan ban. Perusahaan ini telah melalui perjalanan yang sangat panjang dan menarik, yang bermula hanya dari sekedar hobi kemudian berkembang menjadi bisnis yang sukses. Dengan melihat potensi pasar modifikasi mobil yang terus berkembang di Indonesia, para pendiri TKB Group melihat peluang bisnis yang menjanjikan.



Gambar 2.1 Kantor Pusat TKB Group Indonesia

Sejak awal berdiri, TKB Group telah mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Hal tersebut dikarenakan minat masyarakat Indonesia semakin meningkat terhadap modifikasi mobil, sehingga untuk memenuhi kebutuhan pasar yang semakin meningkat, TKB Group akhirnya membuka cabang kedua yang bernama Rajawali Auto Gallery yang berada di daerah Warung Buncit. Kemudian seiring berjalannya waktu,

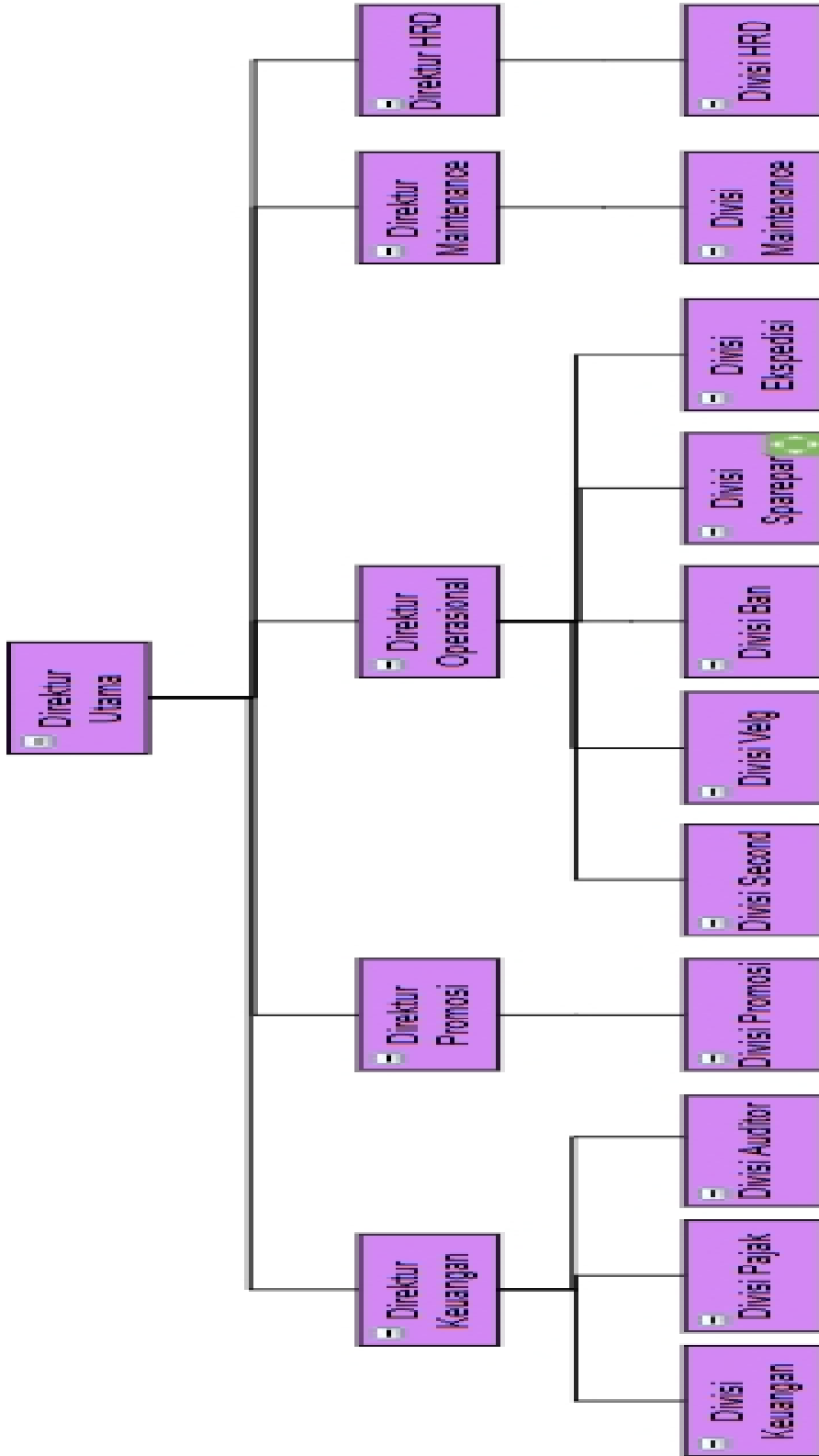
TKB Group akhirnya mengembangkan merek velg sendiri yang bernama HSR Wheel. TKB Group memiliki fokus utama yaitu pada penjualan ban dan velg mobil, dengan menawarkan berbagai macam pilihan velg dengan desain yang beragam dan kualitasnya yang terjamin.

Gambar 2.2 Toko Rajawali Auto Gallery



Selain ban dan velg, TKB Group juga menyediakan berbagai macam aksesoris mobil lainnya, untuk memenuhi kebutuhan modifikasi pelanggan (*customer*). Selain itu juga, TKB Group juga menyediakan layanan tambahan seperti, pemasangan velg, balancing, dan sporing. TKB Group selalu mengutamakan kualitas produk yang akan dijual, dan juga berkolaborasi dengan berbagai produsen ban dan velg ternama untuk menjamin kualitas produk terbaik. Dengan ada banyaknya cabang di berbagai kota, memberikan kemudahan akses untuk pelanggan terhadap produk dan layanan yang dibutuhkan. Tim yang ada di TKB Group juga memiliki pengetahuan yang mendalam mengenai modifikasi kendaraan khususnya mobil, sehingga dapat memberikan rekomendasi yang tepat untuk pelanggan. TKB Group telah memberikan kontribusi yang besar terhadap perkembangan industry modifikasi mobil Indonesia, sehingga telah banyak membantu orang dalam mewujudkan impian mereka akan mobil yang lebih sporty dan menarik dengan menyediakan berbagai produk berkualitas dan pelayanan yang prima.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.3 Struktur Organisasi TKB Group Indonesia

Saat ini struktur organisasi dari TKB Group Indonesia dipimpin oleh seorang Direktur Utama, dan dibantu oleh 3 Direktur lainnya yang terdiri dari Direktur Keuangan, Direktur Operasional dan Direktur HRD. Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing direktur yaitu:

a) Direktur Utama

Direktur Utama memiliki peran dalam memimpin dan mengawasi seluruh kegiatan operasional perusahaan. Direktur utama juga memiliki tugas dalam menetapkan visi dan misi serta strategi jangka panjang perusahaan, mengambil keputusan strategis dalam pengembangan bisnis dan investasi, membangun hubungan dengan para investor, mitra bisnis dan pemerintahan, serta memastikan perusahaan beroperasi sesuai dengan peraturan yang berlaku. Sehingga memiliki tanggung jawab atas pencapaian target kinerja perusahaan.

b) Direktur Keuangan

Direktur Keuangan memiliki tugas dalam mengelola seluruh aspek keuangan perusahaan, termasuk perencanaan anggaran, pengelolaan kas, dan pelaporan keuangan. Dan juga dalam menyusun strategi keuangan untuk memastikan keberlanjutan bisnis, melakukan analisis kinerja keuangan dan memberikan rekomendasi untuk efisiensi biaya, memastikan kepatuhan terhadap peraturan akuntansi dan perpajakan, mengawasi audit keuangan dan memastikan laporan keuangan akurat serta transparan, dan mengelola hubungan dengan bank, lembaga keuangan, dan investor. Divisi-divisi yang ada di bawah direktur keuangan yaitu:

- Divisi Keuangan
- Divisi Pajak
- Divisi Auditor

Dalam divisi auditor, masih terdapat bagian-bagiannya lagi seperti; auditor laba, auditor setoran harian, auditor toko dan auditor lain-lain. Disini akan saya jelaskan sedikit mengenai pekerjaan dibagian auditor setoran harian. Auditor setoran harian bertugas untuk mengecek pembukuan harian toko-toko, seperti pengeluaran toko dan pengeluaran gudangnya dan cek nota-notanya juga apakah sesuai dengan pengeluarannya atau tidak, lalu selain itu auditor setoran harian juga melakukan revisi program admin toko apabila ada kesalahan dalam membuat pengeluaran, selloutan, data customer ataupun nota dp, lalu juga membuat laporan kinerja admin berdasarkan berapa kali dan seberapa sering admin melakukan revisi.



Gambar 2.4 Divisi Auditor

c) **Direktur Promosi**

Direktur Promosi memiliki tanggung jawab dalam merancang dan mengelola strategi pemasaran dan promosi perusahaan, dengan tujuan untuk meningkatkan kesadaran merek dan penjualan produk, serta menjaga hubungan positif dengan pasar dan pelanggan. Tugas dan tanggung jawab utama dari direktur promosi yaitu; mengembangkan strategi pemasaran dan promosi, merencanakan dan mengawasi

kampanye pemasaran baik secara offline maupun online, mengelola anggaran promosi dan memastikan efisiensi biaya dalam setiap kampanye dan mengevaluasi hasil dari kampanye pemasaran yang dilakukan, membangun dan memelihara hubungan baik dengan media, mitra perusahaan dan influencer ataupun brand ambassador (BA), mengevaluasi hasil dari kampanye promosi dan melakukan analisis untuk mengetahui efektivitas strategi yang diterapkan, serta menjaga citra dan identitas merek dan memberikan saran dalam mengembangkan produk sesuai dengan tren pasar.

d) Direktur Operasional

Direktur Operasional memiliki tugas dalam mengawasi operasional harian perusahaan untuk memastikan efisiensi dan produktivitas, memastikan bahwa semua proses operasional berjalan sesuai dengan standard kualitas dan keselamatan, mengelola rantai pasokan dan logistik perusahaan, berkoordinasi dengan divisi lain untuk meningkatkan kinerja operasional dan mengurangi biaya, menerapkan teknologi dan inovasi untuk meningkatkan efisiensi operasional, dan mengidentifikasi dan mengatasi masalah operasional serta mencari solusi untuk perbaikan.

e) Direktur Maintenance

Direktur Maintenance memiliki tanggung jawab dalam pemeliharaan dan perawatan fasilitas serta infrastruktur perusahaan, supaya dapat mendukung kelancaran dalam operasional sehari-hari. Tugas dan tanggung jawab dari direktur maintenance yaitu; memastikan fasilitas perusahaan dalam kondisi baik dan siap untuk digunakan dalam mendukung operasional perusahaan, mengelola perbaikan dan mengawasi pelaksanaan agar fasilitas tetap terjaga kualitas serta fungsinya, mengelola dan mengarahkan tim teknisi untuk memastikan mereka menjalani tugas dengan efektif dan efisien, memastikan semua standard keselamatan dan kualitas terpenuhi, menyusun anggaran pemeliharaan dan perhitungan biaya-biaya perbaikan maupun penggantian peralatan, dan yang terakhir mengelola infrastruktur penting seperti sistem kelistrikan serta pemeliharaan kendaraan operasional.

f) Direktur HRD

Direktur HRD memiliki tugas dalam mengembangkan strategi manajemen sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan perusahaan, memimpin rekrutmen, seleksi, pelatihan, dan pengembangan karyawan. Dan juga merancang kebijakan dan program kesejahteraan karyawan, termasuk kompensasi dan benefit. Serta bertugas untuk menangani hubungan industrial dan memastikan kepatuhan terhadap undang-undang ketenagakerjaan, mengawasi penilaian kinerja karyawan dan merancang program untuk meningkatkan keterampilan serta motivasi mereka, dan mempromosikan budaya perusahaan yang positif dan mendukung tujuan strategis perusahaan.

2.3. Kegiatan Umum Perusahaan

PT. TKB Group Indonesia merupakan perusahaan yang berfokus pada penjualan ban dan velg serta pelayanan dalam pemasangan velg, balancing, dan juga sporing pada mobil. PT. TKB Group Indonesia didirikan untuk membantu para masyarakat dalam memodifikasi atau mempercantik tampilan mobilnya, khususnya pada bagian ban dan velg mobil. PT. TKB Group Indonesia saat ini sudah memiliki 202 toko yang tersebar di seluruh Indonesia. Di setiap toko, akan saling berkompetisi dalam meningkatkan omzet demi kemajuan perusahaan. Tentu saja, setiap toko akan melakukan promosi melalui berbagai *social media* serta memberikan pelayanan sebaik mungkin untuk meningkatkan penilaian dari pelanggan atau *customer*, sehingga dari penilaian pelanggan dapat memberikan kepercayaan pada perusahaan. Secara operasional, customer bisa langsung datang ke toko untuk memilih velg maupun ban sesuai dengan keinginan customer, dan apabila customer kesulitan dalam memilih model velg atau ban yang sesuai dengan mobilnya, dapat juga meminta bantuan saran dari kepala cabang maupun marketing yang ada di toko tersebut.

Kemudian setelah memilih model ban dan velg yang sesuai, customer juga akan mendapatkan layanan dalam pemasangan velg maupun ban

nya, dan ada layanan lainnya juga seperti balancing dan sporing. Apabila semua telah terpasang dan sudah selesai dalam pelayanan service nya, selanjutnya dapat melakukan pembayaran melalui kasir atau admin, layanan pembayarannya pun beragam bisa dengan cash, transfer maupun debit ataupun kredit. Perusahaan TKB Group Indonesia juga dapat memberikan promo-promo yang sangat menarik serta voucher untuk para pelanggan setia. Namun, apabila customer memilih velg atau ban yang barangnya blm tersedia di toko dan harus menunggu beberapa hari, customer dapat melakukan pembayaran DP (*Down Payment*), dengan batas waktu pengambilan DP tersebut adalah 1 (satu) bulan, apabila lebih dari 1 bulan, maka DP tersebut akan dianggap hangus. Apabila customer tidak dapat datang langsung ke toko, customer dapat juga memesan ban, velg maupun aksesoris lain yang diinginkan melalui berbagai platform e-commerce seperti; shopee dan tokopedia.