

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Instansi Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan

PT Wahanaarha Ritelindo yang sering dikenal dengan WARI, merupakan dealer resmi dari merk dagang sepeda motor Honda. Sebagai dealer resmi WARI atau dapat disebut Wahana Honda melakukan proses bisnis penjualan motor dan melayani purna jual. Sebelum dikenal sebagai dealer terbesar yang melayani penjualan sepeda motor, pada tanggal 6 agustus 1972 diawali dengan empat dealer besar sepeda motor Honda yang bergabung menjadi PD Union Jaya serta diberikan kepercayaan oleh PT.Astra Internasional Honda Division sebagai dealer utama sepeda motor Honda dengan cakupan daerah Tangerang dan Jakarta yang mulai beroperasi di Jalan Gedong Panjang.

PD Union Motor mengubuh namanya menjadi PD Union Jaya Motor pada tahun 1975 yang kemudian melakukan bisnis dealer resmi mobil Honda. Selanjutnya pada tahun 1983 terjadi proses direstrukturasi oleh PD Union Jaya Motor sehingga entitas bisnis yang terpisah menjadi dua, yang pertama adalah

PT.Pro Union Indo Jaya (PUIJ) berfokus terhadap sepeda motor dan mobil, dan yang kedua adalah PT.Wahana Makmur Sejati (WMS) yang berfokus menjadi dealer utama sepeda motor Honda.

Kemudian di tahun 1991 PT Wahana Makmur Sejati (WMS) melakukan perpindahan lokasi yaitu di Jalan Gunung Sahari Raya No. 32. Selanjutnya pemegang saham mengambil keputusan untuk menggunakan Wahana Artha menjadi nama grup serta sebagai peringatan ulang tahun ke 25 yaitu pada tahun 1997, hal ini membuat terciptanya konsolidasi semua layanan perusahaan sepeda motor menjadi satu. Pada tahun berikutnya didirikan WOM Finance yang merupakan perusahaan pembiayaan sepeda motor JV bekerja sama dengan Bank Tiara Asia, WOM bertujuan mendukung kredit penjualan sepeda motor. Pada tahun 2005 WOM Finance mengajak Bank Internasional Indonesia Tbk (BII) sebagai mitra, sehingga menjadikannya perusahaan publik. Pada tahun 1997, terjadi ekspansi pembukaan cabang Wahana di Ciputat dan Kelapa Gading. Satu tahun kemudian yaitu 1998, Wahana menambah cabang di Kalimantan walaupun terjadi krisis ekonomi yang membuat penjualan menurun drastis dari yang biasanya dapat menjual 120 ribu unit per-tahun menjadi hanya 15 ribu unit per-tahun.

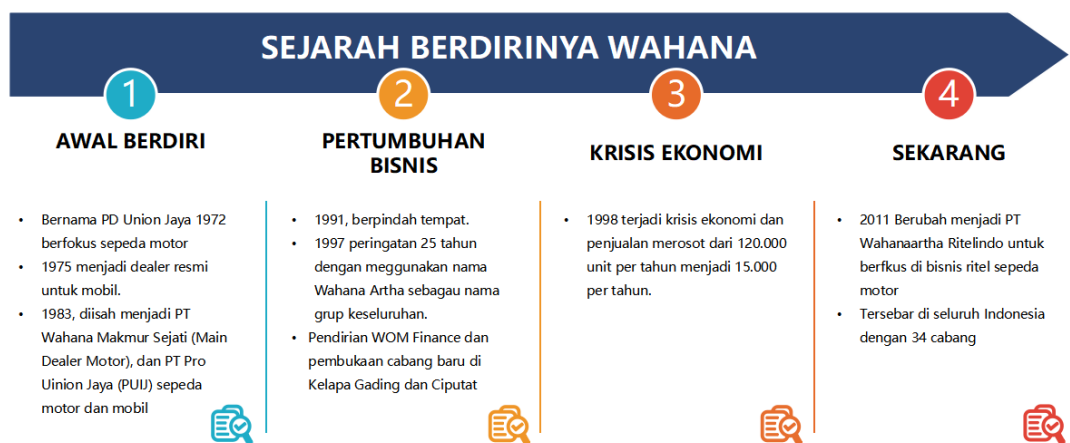
Pada tahun 1997 PT.Wahana ArthaHarsaka menjadi nama resmi Wahana Honda sebagai dealer Resmi Sepeda Motor Honda sekaligus menjadikannya induk dari perusahaan Wahana Artha Grup. Wahana Honda yang terus berkembang yang dulunya adalah divisi penjualan khusus sepeda motor Honda saja, dijadikan sebagai sebuah perusahaan baru yang bernama PT.Wahanaartha Ritelindo di tahun 2011, sehingga dapat fokus dalam bisnis proses ritel sepeda motor Honda dan berkantor pusat di Jalan Gatot Subroto KM 8, Manis Jaya, Jatiuwung–Jatake, Tangerang.

Pengalaman lebih dari 45 tahun yang dilakukan oleh Wahana Honda pada bidang bisnis sepeda motor, selalu memberikan pelayanan prima kepada customernya. Hingga saat ini terdapat 34 cabang diberbagai wilayah di Indonesia seperti di Jakarta, Bandung, Palembang, Medan, Tangerang, Yogyakarta, Kotamobagu, Kupang dan Gorontalo. Saat ini sebagai dealer resmi dari penjualan sepeda motor Honda, Wahana Honda melakukan pengembangan dengan tidak hanya menjual sepeda motor saja, akan tetapi juga melakukan penjualan *spare part*, *service* sepeda motor hingga penjualan aksesoris dan apparel Honda.

Walaupun Wahana Honda merupakan ritel sepeda motor yang besar akan tetapi tetap perlu adanya penawara dan pelayanan yang maksimal seperti adanya kebijakan no tips, kepastian point service dan saat ini mereka juga melakukan proses pelayanan serta penjualan melalui web dengan alamat web www.wahanaritelindo.com.

Laman web yang dimiliki oleh PT Wahanaartha Ritelindo berisi tentang jenis produk motor yang di jual, perawatan sepeda motor dari *home service*, *booking service*, hingga *service* motor keliling, lokasi *dealer*, info loker, bahkan hingga *tracking* pengiriman produk secara *realtime*.

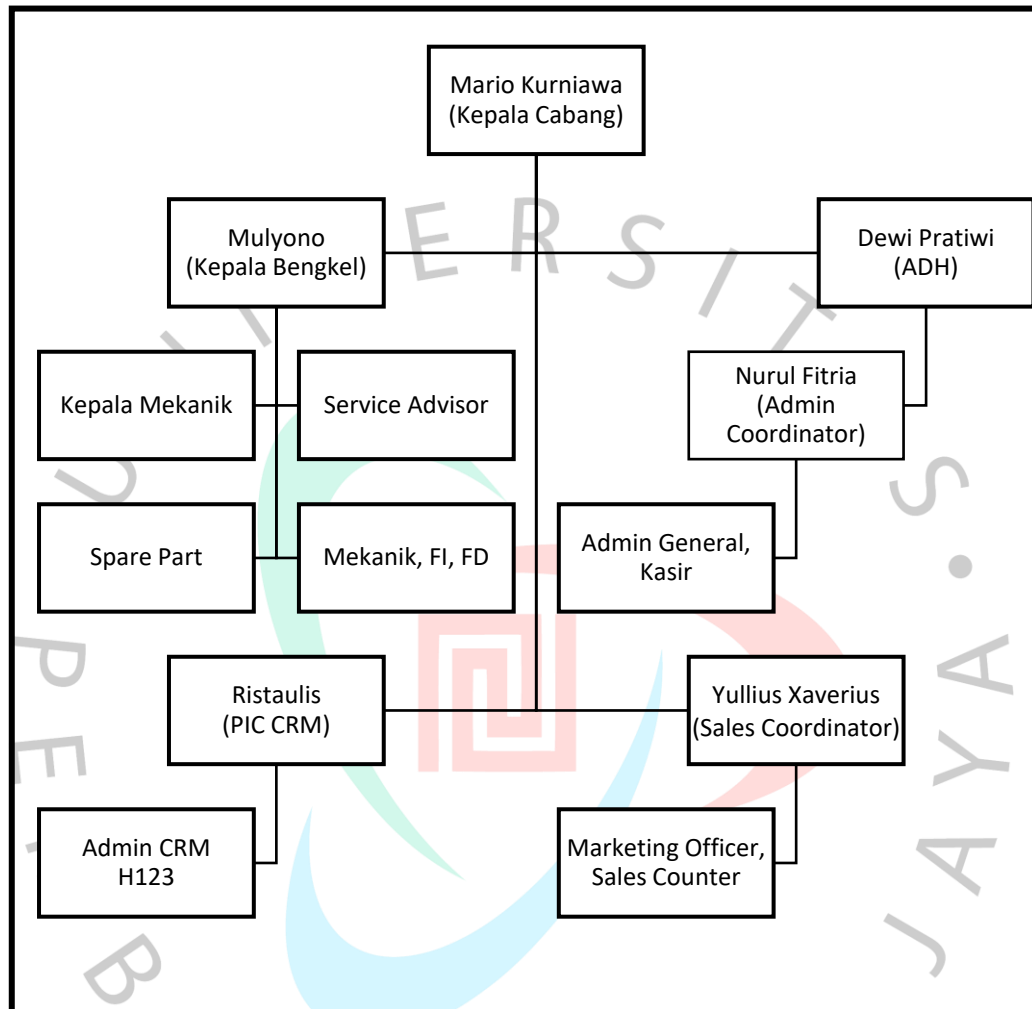
SEJARAH INSTANSI



Gambar 2.2 Sejarah Instansi

2.2 Struktur Organisasi

Berikut ini struktur organisasi PT Wahanaartha Ritelindo Kelapa Gading Timur:



Gambar 2.3 Struktur Organisasi

2.3 Kegiatan Umum Instansi/Perusahaan

Sebagai salah satu dealer sepeda motor terbesar di Indonesia PT. Wahanaartha Ritelindo tentunya memiliki banyak sekali kegiatan proses bisnis yang dilakukan, tentunya masih berkaitan dengan penjualan sepeda motor, akan tetapi dalam proses bisnis tersebut ternyata tidak hanya dengan melakukan transaksi penjualan saja, akan tetapi banyak sekali kegiatan lainnya yang sudah teratur dan tertata dilakukan oleh PT. Wahanaartha Ritelindo beberapa kegiatan umum yang dilakukan tersebut:

a. Penjualan sepeda Motor



Gambar 2.4 Display Sepeda Motor

Sesuai dengan penjelasan di awal, bahwa PT. Wahanaartha Ritelindo merupakan *dealer* resmi HONDA, tentunya kegiatan umum yang dilakukan adalah transaksi penjualan sepeda motor HONDA dari *cash* maupun kredit. Dalam proses penjualan suatu barang membutuhkan beberapa hal agar penjualan dapat dilakukan secara maksimal, seperti promosi sepeda motor honda, analisis pasar, hingga rencana penjualan untuk memenuhi target yang sudah ditentukan.

b. Service Sepeda Motor



Gambar 2.5 Proses Service Sepeda Motor

Service memiliki pengertian kinerja yang bermanfaat atau-pun sebuah aktifitas yang dilakukan dengan menyerahkan aktivitas tersebut dari satu pihak kepada pihak lain, dengan tidak memiliki wujud (Perdana, 2016)

Service sepeda motor dilakukan oleh mekanik, dengan berbagai layanan seperti *home service*, *booking service*, *service* keliling, atau-pun *service* seperti biasa yang dilakukan di tempat.

Jadwal *service* sepeda motor dapat dilakukan di Wahana Ahass dari hari senin hingga sabtu dari jam sembilan pagi hingga empat sore, dan customer akan mendapatkan garansi selama satu minggu setelah melakukan *service* untuk sepeda motor mereka.

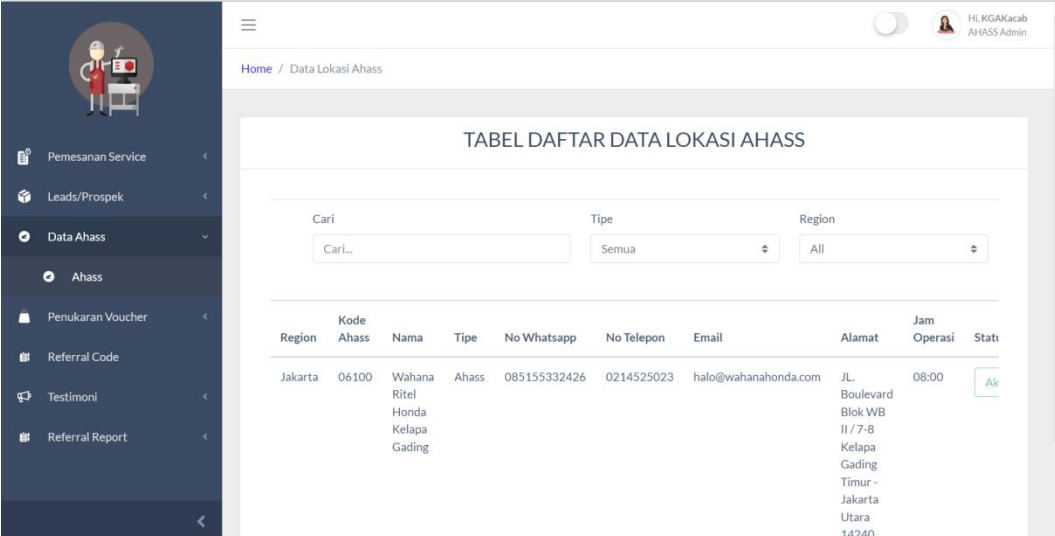
c. Pameran dan Promosi Penjualan Sepeda Motor

Promosi penjualan adalah sebuah teknik pemasaran dengan mempersuasi konsumen sehingga konsumen mau melakukan pembelian produk atau layanan yang ditawarkan pada waktu tertentu, hal ini dapat berupa potongan harga, *flash sale*, hadiah, kupon dan pameran (Kertajaya, 2009)

Pameran sepeda motor dilakukan untuk mempromosikan dan mengenalkan produk sepeda motor maupun aksesoris ke *customer*, hal ini juga dilakukan untuk menjemput bola pelanggan dan mempermudah proses penjualan.

Pameran ini dilakukan di beberapa tempat dan sesuai dengan kalender kegiatan setiap bulannya, dapat dilaksanakan di dekat kantor atau-pun dapat dilakukan tempat yang ramai pengunjung seperti pusat perbelanjaan.

d. Proses Administrasi



Region	Kode Ahass	Nama	Tipe	No Whatsapp	No Telepon	Email	Alamat	Jam Operasi	Stati
Jakarta	06100	Wahana Ritel Honda Kelapa Gading	Ahass	085155332426	0214525023	halo@wahana-honda.com	JL. Boulevard Blok WB II / 7-8 Kelapa Gading Timur - Jakarta Utara 14240	08:00	Ak

Gambar 2.6 Laman Tabel Daftar Lokasi Administrasi

Proses administrasi menurut Hindrajid, Widodo, & Nugroho (2016) administrasi merupakan aktivitas ketatausahaan yang meliputi proses tulis-menulis, pencatatan, penyuratan, yang diawali dengan penyusunan dilanjutkan penulisan, hingga mengirimkan informasi dan diterima kepada pihak yang dituju.

Proses administrasi dilakukan untuk mengolah, mengecek, menginput dan mempersiapkan data-data sebagai arsip maupun strategi penjualan ke depannya, data-data tersebut di dapat dari berbagai jalur, seperti ketika customer akan melakukan proses pembelian, atau waktu *service* dilakukan, maupun data mengenai strategi marketing ke depannya.

Selain melakukan proses pengiputan, administrasi yang dilakukan adalah proses merubah data *customer* yaitu merubah dan meperbarui data yang ada, hal ini terjadi ketika ada perubahan data yang dimiliki oleh customer seperti perubahan tempat tinggal atau dan pembaharuan jarak tempuh sepeda motor, perubahan kepemilikan sepeda motor, pembaharuan waktu *service*, serta perubahan informasi dasar yang dimiliki oleh *customer*.