

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **2.1 Sejarah Carsome Group**

CARSOME, merupakan salah satu tempat *trade-in* kendaraan terbesar di Asia Tenggara, saat ini dapat diakses di Malaysia, Indonesia, Thailand, dan Singapura. Carsome sendiri bertujuan untuk mengubah industri kendaraan bekas menjadi industri maju dengan lebih mengembangkan keahlian perdagangan kendaraan. CARSOME menawarkan pengaturan berbeda mulai dari pemeriksaan kendaraan hingga perpindahan kepemilikan dan siklus pendukung. Dengan CARSOME, Anda dapat mengambil bagian dalam pengalaman yang terlindungi, fungsional, dan cepat..

Carsome, yang berpusat di Malaysia, telah berkembang ke Indonesia, Thailand, dan Singapura. Dari situ transaksi yang telah diselesaikan carsome menembus lebih dari dua puluh tujuh ribu transaksi, dengan cabang tang yang tersebar di seluruh asia yang pada tahun 2015 didirikan sendiri oleh Eric Cheng 2016 menjadi awal permulaan bagi Carsome Group aktif di pasaran dan berencana untuk ekspansi secara menyeluruh ke Bandung, Bekasi, Surabaya, dan beberapa kota lainnya di Jawa Tengah. Selama lebih dari tiga tahun, mereka telah berhasil menjalin kemitraan dengan 1.200 dealer di wilayah Jabodetabek.

Carsome yang awalnya didirikan sebagai tahap jual beli kendaraan, memberikan bantuan kepada klien dalam menjual kendaraannya dalam siklus yang sederhana, cepat dan padat. Siklus dimulai dengan merencanakan tinjauan gratis di seratus tujuh lima fokus investigasi luas secara online di Pusat Pemeriksaan CARSOME. Investigasi ini selesai tanpa biaya tambahan dan hanya membutuhkan waktu sekitar tiga puluh menit. Pengawas ahli kami siap memberikan laporan intensif mengenai keadaan kendaraan sebelum persembahan ditempatkan di dekatnya. Dengan asumsi jaringan vendor kami yang terkonfirmasi tertarik untuk membuat kesepakatan, klien dapat melanjutkan proposisinya. Ketika pertukaran disetujui, kami akan menangani semua laporan transaksi.

Bagi para dealer mobil bekas carsome memberikan pemecahan masalah yang efektif dan efisien dengan menyediakan pembiayaan mudah,

perubahan status kepemilikan, dan car inspection. Kami berkomitmen untuk menghilangkan hambatan tradisional dalam penjualan mobil bekas dengan memastikan proses yang transparan dan efisien bagi semua pihak yang terlibat. Dengan jaringan luas dealer terverifikasi dan layanan profesional, Carsome membantu memastikan bahwa pelanggan mendapatkan pengalaman yang memuaskan dan aman dalam menjual mobil bekas mereka, sambil memberikan dealer kesempatan untuk meningkatkan efisiensi operasional mereka.

Perbulan April di 2021, Carsome menghadirkan layanan terbaru mereka dimana pembeli dipermudah dalam melakukan keinginannya. Melalui laman resmi carsome, pelanggan dapat secara langsung mengakses tab "Beli Mobil" untuk menentukan kendaraan yang paling ideal bagi mereka atau kebutuhan gaya hidup mereka lengkap dengan berbagai status keterangan, foto interior, dll.

Semua mobil yang bersertifikat CARSOME didukung oleh CARSOME Promise, yang menjamin keamanan dan kenyamanan pelanggan. Selama lima hari kendaraan roda empat yang masuk akan di cek secara berulang dengan melewati berbagai titik oleh tim profesional Carsome Group. Dengan harga yang jelas dan tanpa biaya tersembunyi, pelanggan dapat merasa yakin bahwa mereka mendapatkan penawaran terbaik dan pengalaman pembelian yang bebas dari kekhawatiran.

Kapabilitas Carsome sebagai wadah dimana masyarakat dapat menjual kendaraan bekas yang masih dapat digunakan. Kendaraan tersebut kemudian akan dibeli oleh sejumlah besar vendor yang telah bekerja sama dengannya. Carsome menawarkan tahap terpadu untuk keseluruhan metode, menjadikannya pemimpin industri. Berbagai fitur tersebut antara lain pemeriksaan dan evaluasi kendaraan yang dilakukan oleh para ahli, registrasi kendaraan di [www.carsome.id](http://www.carsome.id), proposal langsung dari penjual yang dapat dilihat secara progresif melalui gadget, serta dukungan dari grup Carsome untuk menjamin pertukaran yang jelas dan aman.

Selain itu, Carsome menjamin penanganan cicilan langsung dan pertukaran kepemilikan yang sah. Pemilik kendaraan pasti dapat menjual kendaraannya dalam sekejap mata dan tanpa biaya bantuan total. Bapak Andreas Djingga adalah Country Chief PT Vehicle Some Indonesia. Cara kerja Carsome Malaysia adalah Cepat, Adil, Gratis, dan ini menyiratkan bahwa administrasi mereka dapat dijalankan dan tidak memerlukan banyak investasi. Biaya bebas

menunjukkan bahwa pembeli tidak perlu membayar biaya tambahan saat menjual kendaraan tukar tambah, sedangkan biaya wajar menunjukkan bahwa harga yang didapat sesuai dengan kondisi kendaraan bekas milik pembeli. Meski begitu, slogan PT Vehicle Some Indonesia “24 jam akan laku” menunjukkan kecepatannya dalam menawarkan kendaraan tukar tambah kepada klien. PT Vehicle Some Indonesia's Novel Selling Point menawarkan harga terbaik, penawaran jelas dan banyak vendor yang diperiksa.

Selain itu, PT Vehicle Some Indonesia mempunyai karakter waktu yang menyenangkan, longgar dan panas. Selain melayani tukar tambah kendaraan, perusahaan juga menyediakan layanan pembelian suku cadang bagi pelanggan yang ingin mengganti sebagian kendaraannya. Perbaikan suku cadang dapat langsung dilakukan di Carsome Experience Center — yang dapat ditemukan di Ruko Puri House Blok A Nomor 38, Jl. West External Ring, Kembangan, Kembangan Selatan, Jakarta Selatan 11610 Jakarta — atau di beberapa Komunitas Encounter di seluruh Indonesia.

- a. Visi : “Menjadi Dealer penyedia sparepart kendaraan yang lengkap dapat memenuhi kebutuhan konsumen dibidang sparepart. Serta kendaraan second yang berkualitas”
- b. Misi : “Memberikan kepuasan pada pelanggan atau konsumen dengan berfokus pada sparepart serta Mobil yang berkualitas unggul yang memiliki harga miring”

## **2.2 Jajaran Keorganisasian**

Jajaran keorganisasian atau struktur keorganisasian adalah fondasi dalam berjalannya sebuah organisasi. Struktur ini penting untuk memastikan bahwa semua elemen organisasi bekerja sama secara efisien untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Menurut Robbins dan Coulter (2012), struktur organisasi melibatkan pengaturan dari pekerjaan-pekerjaan di organisasi sehingga pekerjaan-pekerjaan tersebut berkaitan satu sama lain. Fungsi utama dari struktur organisasi termasuk menetapkan hierarki dan wewenang, mengatur alur informasi, membantu koordinasi aktivitas, dan menentukan spesialisasi pekerjaan (Daft, 2016). Dengan adanya struktur yang jelas, setiap anggota organisasi tahu kepada siapa mereka

harus melapor dan apa tanggung jawab mereka, yang pada akhirnya meningkatkan efisiensi dan efektivitas organisasi.

Ada beberapa tipe struktur organisasi yang umum digunakan, termasuk struktur fungsional, divisional, matriks, dan jaringan. Struktur fungsional mengelompokkan pekerjaan berdasarkan fungsi yang sama, seperti pemasaran atau keuangan, sementara struktur divisional membagi organisasi menjadi divisi-divisi semi-otonom berdasarkan produk atau wilayah geografis. Struktur matriks menggabungkan elemen dari struktur fungsional dan divisional, memungkinkan karyawan untuk melaporkan kepada dua manajer yang berbeda. Struktur jaringan lebih fleksibel, dengan organisasi mengoutsourcing sebagian besar fungsi bisnisnya kepada pihak ketiga (Jones, 2013). Struktur organisasi yang efektif dapat memberikan banyak manfaat, seperti efisiensi operasional, peningkatan komunikasi, peningkatan akuntabilitas, dan fleksibilitas dalam beradaptasi dengan perubahan lingkungan (Mintzberg, 1979).

- Didalam kestruturan carsome, bagian yang berbeda terkadang tergabung menjadi satu bagian. Selain itu, struktur organisasi memperlihatkan spesialisasi media pelaporan, jalur perintah, dan pekerjaan khusus. Bagian dari struktur Carsome mempunyai tanggung jawab khusus, seperti :

- a. Semua kegiatan yang ada di dalam perusahaan dikontrol serta diawasi oleh direksi yang memiliki wewenang.
- b. Bagian keuangan merekap faktur penjualan dari supplier, mengelola nota, dan melakukan pembayaran.
- c. Menerima barang dari ekspedisi, sopir, atau penjual, membongkar, menetapkan harga, dan menampilkan barang merupakan tanggung jawab bagian gudang. Admin inventaris akan memiliki tanggung jawab dalam melaporkan segala kegiatan keluar masuk nya barang dari gudang.
- d. Bagian penjualan membantu dalam menampilkan produk setelah barang dicek oleh bagian gudang.
- e. Service Advisor bertanggung jawab memberikan respons kepada pelanggan mengenai perawatan kendaraan, menanyakan informasi dan keluhan, serta menentukan bagian yang perlu diganti.
- f. Layanan atau perbaikan kendaraan disediakan oleh sebuah pusat servis berdasarkan informasi dari konsultan servis. Formen akan bertanggung

jawab untuk memantau, memperhatikan pekerjaan karyawan lainnya di bagian *service*.

Selanjutnya merupakan penjabaran dari tanggung jawab di posisi hubungan masyarakat yang tergabung di dalam Marketing Executive PT Car Some Indonesia Departement:

- a. Sebagai Senior Marketing Executive di PT Carsome Indonesia, Anda akan merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran yang komprehensif untuk Carsome. Ini meliputi mengelola tim pemasaran untuk mengembangkan kampanye yang efektif, menargetkan pasar yang tepat, dan menganalisis kinerja untuk mencapai tujuan penjualan mobil bekas secara online.
- b. Sebagai Social Media Specialist di PT Carsome Indonesia, Anda bertanggung jawab untuk mengelola dan mengoptimalkan konten sosial media Carsome. Ini termasuk mengembangkan strategi konten yang menarik, mengawasi interaksi online, dan menganalisis data untuk meningkatkan visibilitas dan keterlibatan pengguna dengan platform Carsome.
- c. Sebagai Design Graphic di PT Carsome Indonesia, tugas Anda adalah merancang materi promosi visual yang mencakup brosur, poster, dan materi pemasaran lainnya untuk memperkuat merek Carsome. Anda akan bekerja sama dengan tim pemasaran untuk memastikan bahwa desain-desain ini mencerminkan identitas merek Carsome secara konsisten.

### **2.3 Kegiatan Umum Perusahaan**

Carsome merupakan perusahaan dalam bidang otomotif yaitu penjualan kendaraan roda empat dengan kondisi bekas yang masih layak pakai dengan kondisi keadaannya sehat. Perusahaan ini hadir sebagai solusi bagi masyarakat yang membutuhkan mobil namun terkendala oleh harga kendaraan baru yang sangat mahal. Banyak orang merasa kesulitan membeli mobil baru secara tunai karena keterbatasan dana. Meski pembelian dengan kredit merupakan opsi yang tersedia, prosesnya yang memakan waktu lama dan besarnya setoran awal seringkali membuat orang berpikir dua kali. Berdiri di Indonesia sejak tahun 2017, Carsome kini telah memperluas jangkauannya ke hampir seluruh penjuru negara. Hal ini terlihat dari kehadiran pusat pengalaman atau pusat layanan di berbagai

kota besar seperti Medan, Semarang, Surabaya, Jakarta, Samarinda, dan Denpasar, yang mempermudah akses masyarakat untuk membeli mobil bekas berkualitas.

Selain fokus pada penjualan mobil bekas, Carsome juga menyediakan berbagai jenis sparepart untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang ingin mengganti komponen kendaraan mereka yang telah usang atau rusak. Suzuki dan Toyota salah merek terkemuka yang menjadi vendor Carsome dalam mengambil kebutuhan suku cadang. Namun, apabila stok sparepart dalam negeri tidak mencukupi, Carsome Indonesia juga siap mengimpor dari Kantor Pusat di Malaysia. Berdasarkan data yang dirilis oleh Carsome, dari April hingga September 2021, sekitar 64% masyarakat Indonesia berencana membeli mobil bekas. Untuk meningkatkan kenyamanan konsumen, Carsome bersama Adira Money akan menghadirkan elemen kreatif terkini. Carsome Experience Center akan berfungsi sebagai area display dengan layanan administrasi lengkap untuk proses tukar tambah kendaraan, termasuk area presentasi, test drive gratis, dan review gratis. Pelanggan dapat melihat seluruh stok kendaraan yang telah dikonfirmasi melalui kantor, ruang pertemuan, dan tablet yang disediakan. Dengan layanan ini, Carsome memastikan bahwa pelanggan mendapatkan pengalaman terbaik dalam membeli mobil bekas yang aman, mudah, dan cepat.

Demi mempertahankan kepercayaan customer, Carsome selalu mengedepankan kualitas mereka dengan cara berikut :

- a. Selama proses penjualan, mobil dan suku cadang yang ditawarkan dipromosikan secara mendetail kepada pelanggan, memberikan informasi komprehensif mengenai kualitas produk.
- b. Produk yang telah dibeli dapat dikembalikan, dengan syarat adanya perjanjian sebelumnya dalam proses penjualan.
- c. Tahap akhir dalam strategi pemasaran Carsome mencakup penjualan mobil tidak hanya melalui saluran offline tetapi juga secara online. Hal ini dibuktikan dengan keberadaan platform digital dengan cara yang lebih efisien.