

## BAB III

### GAMBARAN UMUM ORGANISASI

#### A. Sejarah Singkat

Showroom Rama Motor merupakan pelopor industri penjualan sepeda motor second dan mobil second di Desa Trisnomulyo Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur. Showroom Rama Motor sudah berdiri selama 4 tahun yang didirikan pada 15 Januari 2016. Pada tahun 2016 Showroom Rama Motor menjual produk pertamanya yakni sepeda motor second dan pada tahun 2017, Showroom Rama Motor mulai memperluas produk penjualannya dengan menjual mobil second.

Sejarah dari Showroom Rama Motor tak lepas dari usaha yang dilakukan pemilik dalam merintis bisnis di dunia otomotif, pada tahun 2006 pemilik dari Showroom Rama Motor mengawali bisnis di dunia otomotif yakni dengan mendirikan bengkel kecil yang menangani perbaikan-perbaikan kendaraan masyarakat sekitar terkhusus untuk sepeda motor atau kendaraan roda dua. Berdasarkan keahliannya dalam dunia otomotif, pemilik Showroom Rama Motor mendapat permintaan dari masyarakat yang meminta bantuan untuk mencarikan sepeda motor second. Seiring dengan berjalannya waktu permintaan yang didapatkan oleh pemilik Showroom Rama Motor semakin banyak dan meluas.

Dengan keuletan dan kegigihan dari pemilik Showroom Rama Motor, membuat sebuah Dealer Honda yakni Dealer Rona Motor Lampung Timur tertarik akan keuletan dan kegigihan dari pemilik Showroom Rama Motor dengan mengangkatnya menjadi karyawan. Dengan menempatkannya sebagai sales lapangan selama 5 tahun dan sukses dengan karirnya, pada tahun 2014 pemilik Showroom Rama motor dipindahkan ke dealer Motocare Pekalongan Lampung Timur untuk menjadi supervisor.

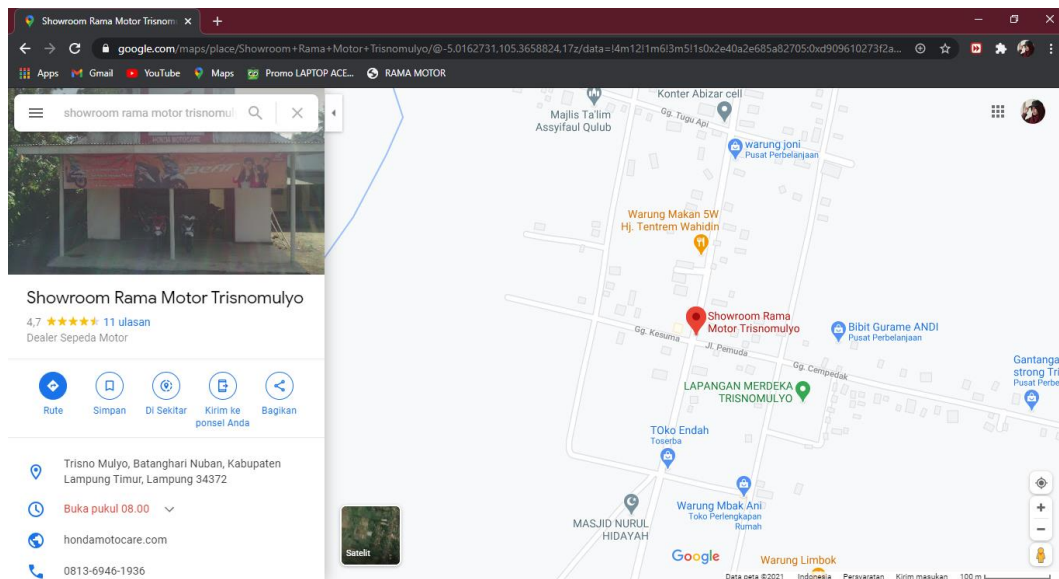
Dengan pengalaman pemilik yang didapat pada bidang sales lapangan dan supervisor, membuat pemilik mempunyai berbagai macam koneksi dengan banyak orang. Koneksi tersebut mempermudah pemilik dalam melakukan bisnisnya di bidang otomotif sehingga menjadikan penjualan perbulan di Showroom Rama Motor mencapai 10-15unit sepeda motor second dan 4-6unit mobil second.

Berdasarkan peraturan daerah nomor 13 tahun 2013 tentang izin usaha dan pendaftaran kegiatan industri dan perdagangan, saat ini Showroom Rama Motor sudah memiliki surat izin usaha perdagangan (SIUP) mikro yang ditetapkan pada tanggal 25 Januari 2018 dengan nomor: 510/517/02/SIUP/13/SK/2018. Dengan nama perusahaan "Rama Motor" yang menjual jenis barang atau jasa dagangan umum "Jual Beli Sepeda Motor Bekas".

## B. Lokasi

Lokasi penelitian dilakukan di Showroom Rama Motor beralamatkan di Jl. M Rosin No 45 dusun 2 desa Trisnomulyo Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur. Secara geografis Showroom Rama Motor terletak di  $5^{\circ}00'58.7''S$  -  $105^{\circ}22'05.2''E$  dan memiliki ketinggian 100m diatas permukaan laut yang tergolong dataran rendah. Showroom Rama Motor berbatasan dengan:

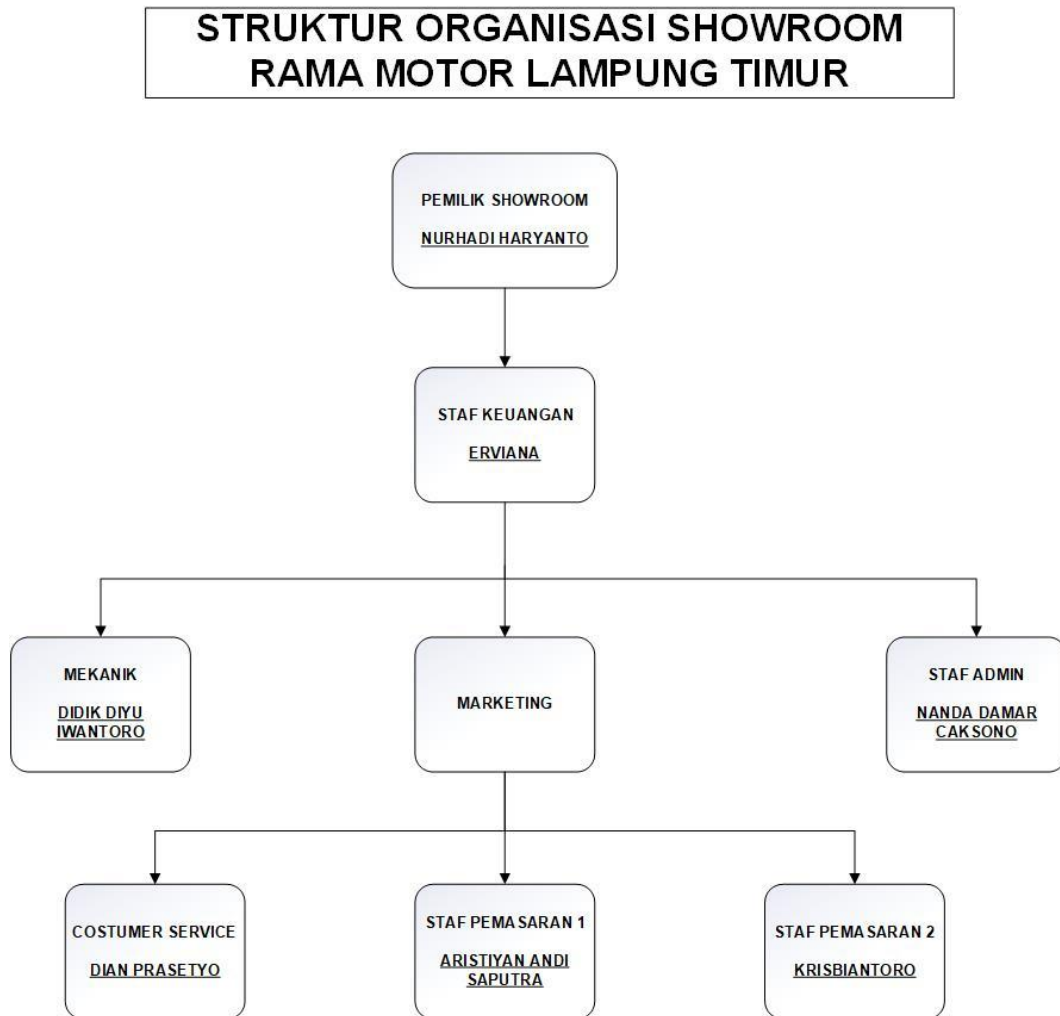
1. Sebelah Utara : Desa Kedaton Induk
2. Sebelah Barat : Desa Gantiwarno
3. Sebelah Timur : Desa Sritejo Kencono
4. Sebelah Selatan : Desa Cempaka Nuban



Gambar 8. Lokasi Showroom Rama Motor. (Sumber: Google Maps)

### C. Struktur Organisasi

Berikut ini adalah struktur organisasi yang ada di Showroom Rama Motor



Gambar 9. Struktur Organisasi di Showroom Rama Motor. (Sumber: Showroom Rama Motor)

### D. Manajemen Organisasi

#### 1. Visi dan Misi

##### a. Visi

Senantiasa berusaha untuk mencapai yang terbaik dalam industri otomotif, dan memberi manfaat bagi masyarakat luas dalam menciptakan lapangan pekerjaan baru serta menyediakan alat transportasi yang baik, sesuai kebutuhan konsumen dengan harga terjangkau.

b. Misi

Guna mewujudkan visi tersebut, maka misi yang akan dilakukan oleh Showroom Rama Motor adalah sebagai berikut:

- 1) Melayani konsumen dengan sepenuh hati.
- 2) Menyediakan mobil dan motor yang berkualitas baik dengan harga terjangkau.

**2. Tugas dan Wewenang Organisasi**

a. Pemilik Showroom

Memiliki wewenang dalam mengatur seluruh aktivitas yang dilakukan oleh karyawan.

b. Staf Admin

Bertugas mempromosikan produk melalui media masa seperti facebook dan juga bertugas sebagai penerima konsumen dalam melakukan pembayaran angsuran kredit atau cash.

c. Staf Keuangan

Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas keuangan, baik dari pengelolaan, penerimaan, transaksi, pembukuan dan laporan.

d. Mekanik

Berperan pemeliharaan melakukan dan perbaikan mobil dan motor saat terjadi terjadi kerusakan. Namun, pekerjaan mekanik bukan hanya sebatas menangani kerusakan, tetapi juga melakukan pengecekan secara menyeluruh sebelum terjadi kerusakan.

e. Costumer Service

Memberikan saran dalam pembelian produk. Menjawab pertanyaan yang diajukan oleh konsumen mengenai produk yang ditawarkan perusahaan. Melakukan pemesanan produk yang diminta oleh konsumen. Serta menghubungi konsumen ketika pembayaran angsuran telat atau mengambil pembayaran angsuran di konsumen jika konsumen tidak bisa mengantar secara langsung ke kantor.

f. Staf Pemasaran

Bertugas untuk menjual produk dari suatu perusahaan yang mempunyai target pasar sesuai yang ditentukan oleh perusahaan tersebut.

## E. Analisis Sistem Yang Berjalan

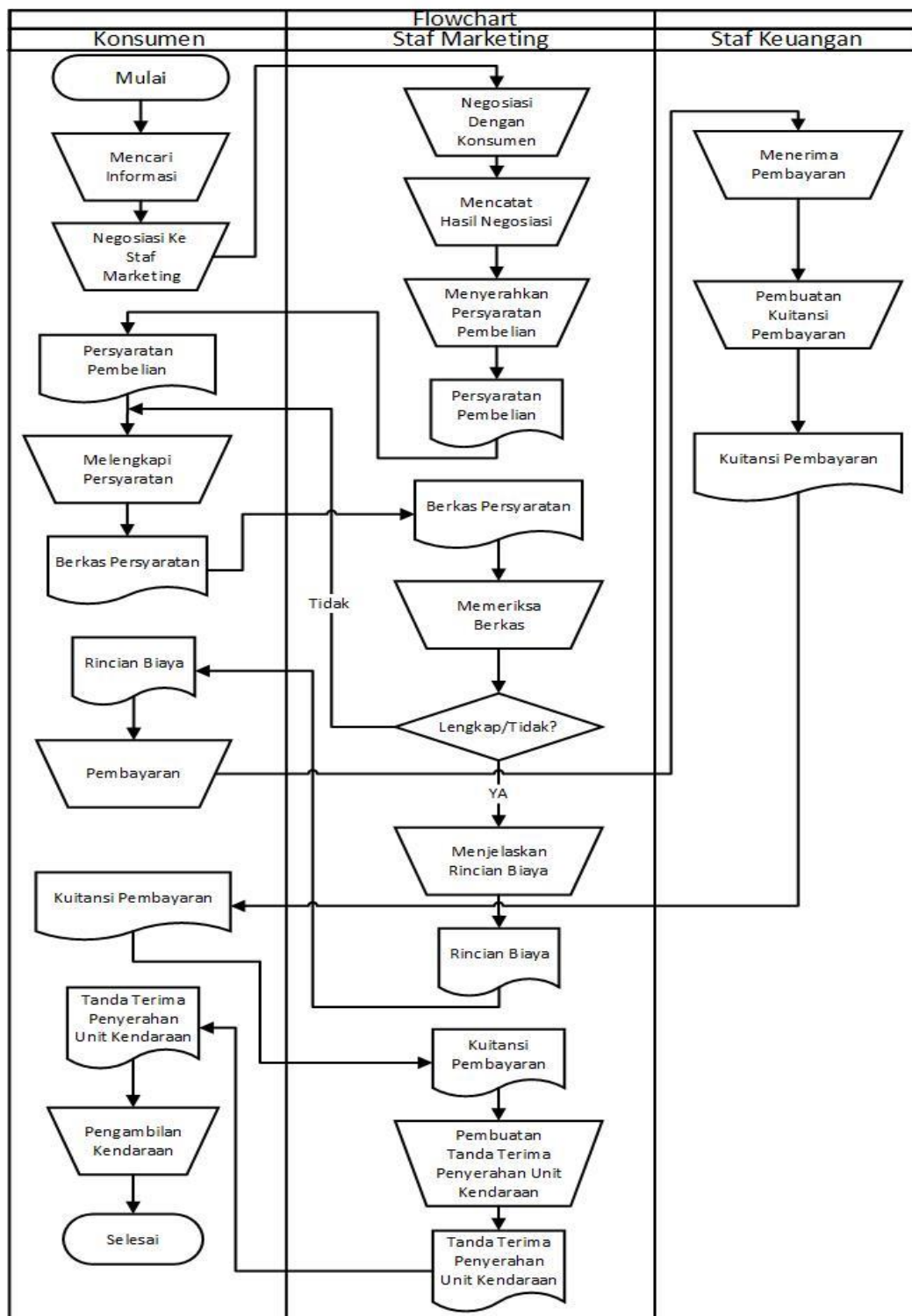
### 1. Aliran Informasi

Aliran sistem informasi dan administrasi penjualan yang berjalan di Showroom Rama Motor adalah sebagai berikut:

- a. Konsumen mencari informasi seputar kendaraan yang dijual oleh Showroom Rama Motor melalui media sosial *Facebook* atau media cetak brosur dan melakukan negosiasi mengenai kendaraan yang diinginkan dengan menghubungi staf marketing.
- b. Staf marketing mencatat hasil negosiasi dan memberikan persyaratan dokumen yang diperlukan untuk pembelian kendaraan yang diinginkan kepada konsumen.
- c. Konsumen melengkapi persyaratan yang dibutuhkan seperti fotokopi KK dan KTP, kemudian menyerahkan kepada staf marketing.
- d. Staf marketing memeriksa kelengkapan berkas. Jika lengkap maka staf marketing akan menjelaskan dan memberikan rincian biaya kepada konsumen. Jika tidak lengkap maka dokumen akan dikembalikan kepada konsumen untuk melengkapi berkas yang belum lengkap.
- e. Konsumen menerima rincian biaya dan melakukan proses pembayaran kepada staf keuangan.
- f. Staf keuangan menerima pembayaran yang dilakukan oleh konsumen dan membuat kuitansi pembayaran yang akan diserahkan kepada konsumen.
- g. Konsumen menerima kuitansi pembayaran, kemudian kuitansi tersebut akan diserahkan kepada staf marketing untuk tanda bukti sudah bayar dan staf marketing akan membuat tanda terima penyerahan unit kendaraan kepada konsumen.
- h. Konsumen menerima tanda terima penyerahan unit kendaraan kemudian proses pengambilan kendaraan.

### 2. Flowchart

*Flowchart* system yang berjalan pada Showroom Rama Motor adalah sebagai berikut:



(Gambar 10. *Flowchart* Sistem Penjualan di Showroom Rama Motor. (Sumber: Showroom Rama Motor)

Berdasarkan gambar 9 yang merupakan *Flowchart* sistem penjualan yang berjalan saat ini adalah, pelaku (pelaksana sistem) yang terlibat dalam sistem ada tiga orang yaitu konsumen, staf marketing dan staf keuangan). Proses

manual yang ada didalam system adalah: mencari informasi mengenai produk yang dijual, melakukan negosiasi antara konsumen dengan staf marketing, menjelaskan mengenai persyaratan dokumen yang diperlukan, melengkapi persyaratan, memeriksa berkas dari konsumen, pembayaran yang dilakukan oleh konsumen, pembuatan kuitansi oleh staf keuangan, pembuatan tanda bukti pengambilan kendaraan oleh staf marketing, pengambilan kendaraan, dokumen yang ada didalam proses sistem tersebut yaitu berkas persyaratan pembelian seperti fotocopi KTP dan Kartu Keluarga (KK), rincian biaya, kuitansi pembayaran, tanda terima penyerahan unit kendaraan.

### 3. Kendala sistem yang berjalan

Kendala sistem yang berjalan di Showroom Rama Motor adalah sebagai berikut:

- a. Penyampaian informasi produk masih menggunakan media sosial atau media cetak sehingga membuat kosumen tidak sepenuhnya memahami informasi yang diberikan dan konsumen harus datang ke lokasi untuk mendapatkan informasi lengkap.
- b. Proses negosiasi dan pencatatan negosiasi dilakukan secara langsung sehingga membuat prosesnya lambat
- c. Proses melengkapi berkas persyaratan dilakukan secara langsung pada lokasi pembelian yang menyebabkan konsumen harus mendatangi lokasi sehingga memerlukan biaya tambahan untuk mendatangi lokasi dan validasi berkas persyaratan masih dilakukan secara manual sehingga proses validasi memerlukan waktu yang lama.
- d. Pembayaran dilakukan secara langsung sehingga prosesnya lambat.
- e. Cetak kuitansi dan dokumen pendukung lainnya masih dilakukan secara langsung sehingga prosesnya lambat.

### 4. Kebutuhan system

Berdasarkan kendala pada sistem yang berjalan, maka dibutuhkan sistem yang memiliki kelebihan sebagai berikut:

- a. Mampu memberikan informasi jual beli kendaraan secara online dengan menampilkan katalog barang dan jumlah barang yang tersedia.
- b. Mampu melakukan proses negosiasi, pemesanan dan pembelian barang secara online
- c. Mampu melengkapi persyaratan pembelian tanpa harus mendatangi tempat lokasi

- d. Memiliki menu yang dapat digunakan oleh konsumen mengupload bukti pembayaran dari bank.
- e. Mampu cetak kuitansi atau bukti transaksi, tanda terima penyerahan unit kendaraan dan dokumen lainnya secara online.

#### 5. Analisis dokumen

Analisis dokumen sangat penting untuk menggambarkan bagaimana dan untuk apa dokumen-dokumen digunakan, dokumen digunakan sebagai pendukung perancangan sistem informasi penjualan berbasis web pada Showroom Rama Motor, berikut dokumen-dokumen yang digunakan:

##### a. Dokumen Brosur

Analisis terhadap brosur yang merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan termuat pada tabel 3. Adapun fungsi dari brosur adalah untuk menyebarkan informasi mengenai produk yang dijual, yang bersumber dari staf marketing untuk diberikan kepada konsumen.

**Tabel 3.** Dokumen Brosur

No	Nama	Keterangan
1.	Nama Dokumen	Dokumen Brosur
2.	Tujuan	Konsumen
3.	Sumber	Staf Marketing
4.	Kegunaan	Untuk menyebarkan informasi mengenai produk yang dijual
5.	Isi	Pinjaman, Tenor, No Hp.

(Penulis,2021)

##### b. Dokumen Kuitansi Pembayaran

Analisis terhadap kuitansi pembayaran yang merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan termuat pada tabel 4. Adapun fungsi dari kuitansi pembayaran adalah untuk tanda bukti bahwa konsumen telah melakukan transaksi dan menyerahkan uangnya kepada Showroom Rama Motor, yang bersumber dari staf keuangan untuk diberikan kepada konsumen.

**Tabel 4.** Dokumen Kuitansi Pembayaran

No	Nama	Keterangan
1.	Nama Dokumen	Dokumen Kuitansi Pembayaran
2.	Tujuan	Konsumen
3.	Sumber	Staf Keuangan
4.	Kegunaan	Setiap ada pembelian kendaraan
5.	Isi	No, Nama Pembayar, Nominal, Keterangan, Tanggal, Nama Penerima.

(Penulis,2021)



c. Dokumen KTP

Analisis terhadap KTP yang merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan termuat pada tabel 5. Adapun fungsi dari KTP adalah untuk syarat pembelian produk dan identitas pembeli bagi konsumen, yang bersumber dari konsumen untuk diberikan kepada staf marketing.

**Tabel 5.** Dokumen KTP

No	Nama	Keterangan
1.	Nama Dokumen	Dokumen KTP (Kartu Tanda Penduduk)
2.	Tujuan	Staf Marketing
3.	Sumber	Konsumen
4.	Kegunaan	Untuk syarat pembelian produk
5.	Isi	Nik, Nama, Tempat/Tgl Lahir, Jenis Kelamin, Alamat, Agama, Status Perkawinan, Pekerjaan, Kewarganegaraan, Berlaku Hingga.

(Penulis,2021)

d. Dokumen KK

Analisis terhadap KK yang merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan termuat pada tabel 6. Adapun fungsi dari KK adalah untuk syarat pembelian produk dan identitas bagi keluarga konsumen yang memuat berbagai data seperti nama, susunan anggota keluarga, hubungan, pekerjaan setiap anggota keluarga dan berbagai informasi penting lainnya, yang bersumber dari konsumen untuk diberikan kepada staf marketing.

**Tabel 6.** Dokumen KK

No	Nama	Keterangan
1.	Nama Dokumen	Dokumen KK (Kartu Keluarga)
2.	Tujuan	Staf Marketing
3.	Sumber	Konsumen
4.	Kegunaan	Untuk syarat pembelian produk
5.	Isi	No, Nama Lengkap, NIK, Jenis Kelamin, Tanggal Lahir, Agama, Pendidikan, Jenis Pekerjaan, Status Perkawinan, Status Hubungan Dengan Keluarga, Kewarganegaraan, Dokumen Imigrasi, Nama Orangtua.

(Penulis,2021)

e. Dokumen Tanda Terima Unit Kendaraan

Analisis terhadap brosur yang merupakan dokumen yang terdapat dalam sistem penjualan termuat pada tabel 5. Adapun fungsi dari tanda terima unit kendaraan adalah untuk syarat pengambilan kendaraan, yang bersumber dari konsumen untuk diberikan kepada staf marketing.

**Tabel 5.** Dokumen Tanda Terima Unit Kendaraan

No	Nama	Keterangan
1.	Nama Dokumen	Dokumen Tanda Terima Unit Kendaraan
2.	Tujuan	Konsumen
3.	Sumber	Staf Marketing
4.	Kegunaan	Untuk syarat pengambilan kendaraan
5.	Isi	Tanggal, Nama, Alamat, No, Merk, Type, Tahun, No. Rangka, No. Mesin, Warna, No. Polisi, Kelengkapan, Pengirim, Penerima

(Penulis,2021)