

BAB III

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Sejarah Perusahaan

PT. Wahana Sun Solo merupakan salah satu cabang perusahaan yang bergerak di bidang retail otomotif di Indonesia, yaitu PT. Nissan Motor Indonesia yang berdiri sejak tahun 2001 pada saat Nissan Motor Ltd bergabung dengan Renault (perusahaan mobil ternama asal Prancis). Sebenarnya Nissan memperkenalkan diri di Indonesia sejak tahun 60-an ketika nama Nissan masih memakai Datsun. Krisis global pada tahun 1998, Nissan mengalami krisis di seluruh dunia termasuk Indonesia. Krisis menjadikan Nissan membangun aliansi dengan Renault dan mengembangkan produksi mereka bersama untuk memperbaiki keadaan kedua perusahaan tersebut. Pada tahun 2000 Nissan-Renault mencanangkan program jangka panjang yang dilaksanakan oleh semua cabang Nissan-Renault di seluruh dunia.

PT NMI berdiri sejak masa aliansi Nissan-Renault. bergabung dengan grup Indomobil untuk memudahkan pengembangan produksi. Hingga sejak saat ini Indomobil-Nissan mempunyai lebih dari 60 dealer di seluruh Indonesia. Nissan memiliki *assembly plant* di daerah perindustrian di kota Karawang, Jawa Barat.

Di era 60-an Nissan pertama kali masuk secara resmi ke Indonesia pada tahun 1969 dengan nama Datsun melalui Agen Tunggal PT

Indokaya yang didirikan oleh H. Abdul Wahab Affan bersama dengan saudara-saudaranya. Jenis kendaraan yang diproduksi pada tahun itu adalah *pick up, multi purpose* (jip) dan sedan dengan produksi rata-rata 750 unit/bln yang dipasarkan di kota-kota terbesar di Indonesia.

Kemudian pada tahun 1974 PT Indokaya memproduksi Datsun Sena yang penggunaan kandungan lokalnya mencapai 75% guna memenuhi anjuran pemerintah untuk menjalankan program lokalisasi bagi kendaraan roda empat. Produksi yang dihasilkan rata-rata 250 unit per bulan.

Pada tanggal 14 April 1981, keagenan tunggal Datsun dipegang oleh PT Wahana Wirawan. Produksi awalnya adalah *Multi Purpose Vehicle* (Jeep Nissan Patrol 2800cc 4WD) dan sedan Nissan Laurel, Sunny dan Stanza (khusus untuk taksi). PT. Wahana Wirawan selain menjual kendaraan Nissan kepada umum, juga memasarkan kendaraan taksi di seluruh Indonesia. Pada tahun 1984 dibentuk perusahaan baru bernama PT Nayaka Wirawan yang berfungsi sebagai *Sale Distributor* sedangkan PT Wahana Wirawan sendiri tetap sebagai pemegang Agen Tunggal Nissan di Indonesia. Akhir tahun 1986, PT Nayaka Wirawan dijual kepada Indomobil Group dan tahun 1989 PT Nayaka Wirawan dibubarkan dan selanjutnya didirikan PT Indocitra Buana pada 23 November 1989.

Pada era 90 daerah pemasaran Nissan meliputi Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya untuk sedan dan jeep. Pada tahun 1989

kendaraan yang dipasarkan adalah jenis sedan seperti Nissan Sentra dan Cefiro. Nissan Sunny dijual khusus untuk taksi menggantikan Nissan Stanza. Dengan perjalanan waktu terjadi perubahan model, yaitu Nissan Sentra diganti dengan Nissan Genesis. Pada saat itu, Nissan belum memiliki *assembling plant* sendiri, unit-unit CKD masih di *assembling* di Volvo ISMAC yang berlokasi di Ancol, tetapi mengingat kapasitas penjualannya meningkat, yaitu rata-rata 400 unit per bulan, Indomobil bekerjasama dengan Marubeni dan Nissan Motor Co. Jepang memutuskan untuk mendirikan *assembly plant* sendiri dengan nama ISMAC Nissan Manufacturing atau disingkat INM di Cikampek Jawa Barat. Perusahaan ini bersama-sama dengan Nissan Motor Co. Jepang merencanakan mendirikan *manufacturing engine* dipakai di dalam negeri dan diekspor kembali ke Jepang.

Mengingat kapasitas produksinya yang tinggi, maka selain kendaraan Nissan, INM juga memproduksi Kendaraan merk lainnya seperti Volvo, SsangYong, VW dan lain-lain. Untuk pemasaran Nissan di Indonesia, PT. Indocitra Buana mengangkat beberapa penyalur dan bengkel Nissan di beberapa kota di seluruh Indonesia. Pada 26 Agustus 1997 dengan tujuan untuk mengembangkan bisnis retailer di Nissan Group, didirikanlah PT Indomobil Trada Nasional atau disingkat dengan PT INTAN. Meskipun secara hukum perusahaan tersebut telah didirikan semenjak tahun 1997, namun karena kondisi krisis ekonomi yang melanda Indonesia secara umum,

PT Indomobil Trada Nasional baru aktif beroperasi pada Januari 2000.

Pada 1 November 1999, PT Indobuana Autoraya resmi bergabung dengan Nissan Group. Pendirian PT Indobuana Autoraya melengkapi struktur perusahaan dalam group Nissan Ssangyong menjadi sebagai berikut:

- a. PT Wahana Wirawan sebagai Agen Tunggal dan Pemegang Merk Nissan
- b. PT Indocitra Buana sebagai Sole Distributor Merk Nissan
- c. PT Indomobil Trada Nasional sebagai Sales Operation (Retailer)
- d. PT Indobuana Autoraya sebagai Agen Tunggal dan Pemegang Merk SsangYong.

Namun kerjasama ini berakhir setelah pihak Nissan Jepang menjadi pemegang saham mayoritas dan pengelolaan bisnis SsangYong dijalankan oleh Indomobil Volvo pada Oktober 2001. Saat ini PT Indomobil Trada Nasional mengkhususkan diri pada jenis usaha perdagangan kendaraan bermotor baik *New Cars* maupun *Used Cars, Accessories Shop*, maupun bengkel perwakilan Nissan. Dan saat ini, struktur perusahaan Nissan adalah sebagai berikut PT. Nissan Motor Indonesia sebagai Agen Tunggal dan Pemegang Merk Nissan

- a. PT. Nissan Motor Distributor Indonesia sebagai Sole Distributor Merk Nissan
- b. PT. Wahana Wirawan sebagai Sales Operation (Join Penyalur)

- c. PT. Indomobil Trada Nasional sebagai Sales Operation (Retailer)
- d. PT. Auto Euro Indonesia sebagai Agen Tunggal dan Pemegang Merk Renault.

2. Visi dan Misi Perusahaan Visi

Visi Renault Nissan Group:

Menjadi perusahaan retail otomotif yang handal kompeten dalam hal KUALITAS PELAYANAN dan KEPEDULIAN TERHADAP PELANGGAN di Indonesia.

Misi

Misi Renault Group:

- a. Untuk bertahan dan tetap menjaga keberadaan di pasar otomotif Indonesia
- b. Untuk menyediakan tingkat maksimum kualitas, pelayanan, dan perhatian pada pelanggan dalam usaha untuk mempertahankan citra merek Renault
- c. Untuk mendidik pelanggan indonesia mengenai pentingnya keamanan otomotif

Misi Nissan Group:

- a. Menjual produk nissan di Indonesia melalui cabang dengan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi
- b. Meningkatkan kualitas Karyawan, Organisasi dan Teknologi Informasi

- c. Menumbuhkembangkan semangat Profit dan Harmoni

Nissan Way

Nissan Way adalah kebiasaan berpikir (*mindset*) dan bertindak (*action*) yang diharapkan dari seluruh karyawan Nissan dalam melakukan pekerjaan sehari-hari. Nissan Way terdiri dari pesan inti Kekuatan berasal dari dalam, Fokus adalah pelanggan, Kekuatan yang mendorong adalah menciptakan dan Ukuran kesuksesan adalah keuntungan.

10 kata kunci dalam Nissan Way:

Mindset:

- a. *Cross Functional & Cross Culture*
- b. *Transparent*
- c. *Frugal*
- d. *Learner*
- e. *Competitive*

Action:

- a. *Motivate*
- b. *Commit & Target*
- c. *perform*
- d. *Measure*
- e. *Challenge*

SHIFT_the way you move

Nissan kini menggunakan slogan “SHIFT_the way you move” yang penggunaannya diseragamkan secara global. SHIFT_ merupakan semangat Nissan dalam mengubah pakem atau nilai-nilai tradisional untuk menciptakan dan menawarkan serangkaian nilai-nilai baru. Slogan ini mengomunikasikan pemikiran kami yang berupaya kuat untuk terus menyediakan pengalaman-pengalaman menyenangkan dan kemungkinan-kemungkinan baru di kehidupan sehari-hari, meskipun dunia dan sarana transportasi juga “you move” juga mengekspresikan mengubah aspi pandangan masyarakat terhadap kendaraan, bukan lagi alat transportasi semata tapi lebih ke pengalaman emosional. Nissan sudah menggunakan konsep SHIFT_ secara global sejak 2001, namun penggunaan kata-kata setelah SHIFT_ bervariasi sesuai negara dan produk.

3. Detail Perusahaan

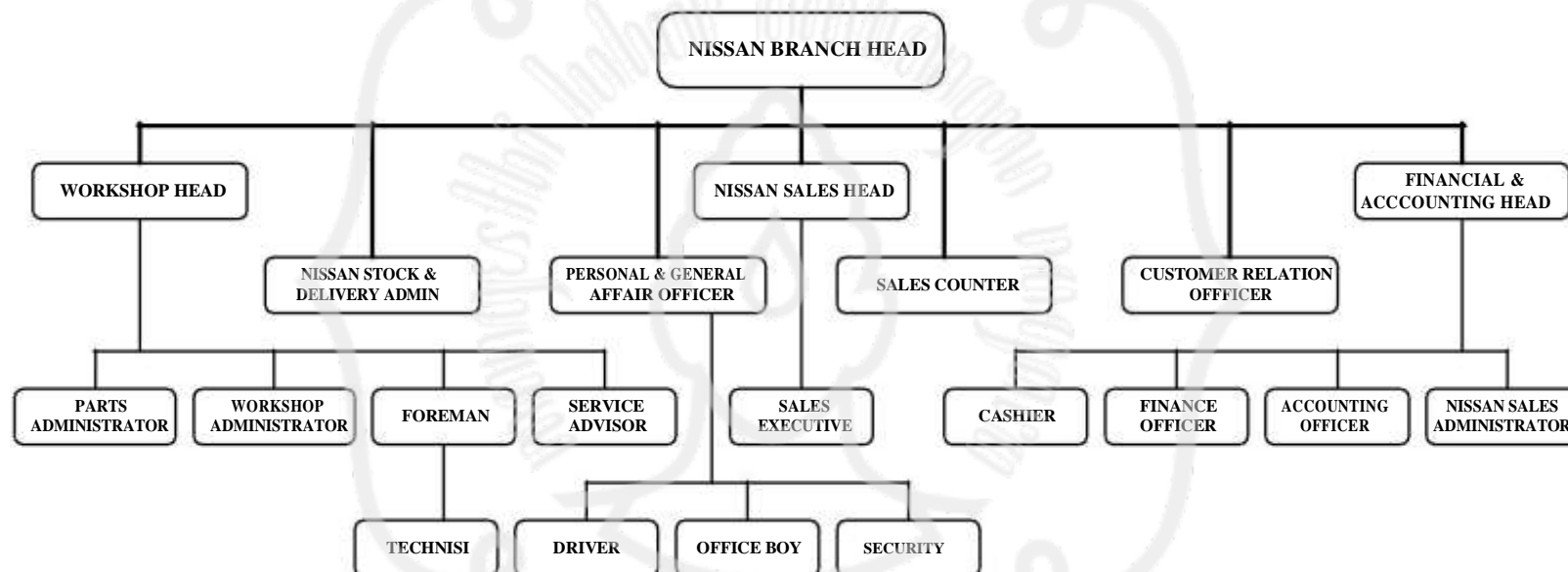
PT. Wahana Sun Solo terletak di Jalan Kolonel Sutarto No. 48 kecamatan Jebres, Surakarta, Jawa Tengah 57216. PT Wahana Sun Solo didirikan pada sekitar tahun 2004. Dan pada tahun 2012 juga didirikan cabang baru Nissan, tepatnya di daerah Solo Baru.

PT. Wahana Sun Solo mempunyai 3 kelompok usaha, yaitu:

- a. Sales : memasarkan atau menjual kendaraan merek Nissan
- b. Service : menjual jasa reparasi kendaraan merek Nissan
- c. Sparepart : menjual suku cadang untuk kendaraan merek Nissan

4. Struktur Organisasi Perusahaan

PT. WAHANA SUN SOLO (PT. NISSAN)



Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Wahana Sun Solo (PT. Nissan)

(Sumber: PT Wahana Sun Solo Tahun 2016)

5. Deskripsi Jabatan

a. *Nissan Branch Head*

Nissan Branch Head bertanggung jawab mengkoordinasikan kegiatan operasional cabang dengan tujuan untuk meningkatkan *sales, workshop, sales volume, profit* dan *brand image* produk Nissan. Adapun tugas utama dari kepala cabang adalah sebagai berikut:

- 1) Memeriksa dan menyetujui dokumen penjualan yang telah memenuhi persyaratan.
- 2) Melakukan koordinasi dengan pihak terkait dalam memonitor unit di *showroom*.
- 3) Melakukan koordinasi dengan pihak terkait mengenai *ready stock* unit kendaraan.
- 4) Melakukan evaluasi atas pengeluaran biaya dan memonitoring piutang serta melakukan tindakan yang diperlukan untuk menghindari kemacetan penagihan.
- 5) Menyusun proyeksi penjualan untuk tahun berjalan, membandingkan budget telah disusun dengan realisasinya.
- 6) Menganalisa laporan dari kepala bengkel mengenai jumlah kendaraan yang masuk dan yang telah selesai diperbaiki dengan tujuan untuk mengetahui prosentase penyelesaian proses perbaikan dan memonitoring biaya operasional *workshop*.

- 7) Melakukan pembinaan terhadap karyawan dalam rangka pengembangan sumber daya manusia di cabang
- 8) Sharing informasi aktual mengenai perusahaan pesaing, *stock* tersedia, *delivery order* terakhir, dll. Mengkoordinasi kegiatan penjualan.
- 9) Membuat laporan mingguan mengenai masalah-masalah yang terjadi dalam aktivitas penjualan.
- 10) Memastikan proses penilaian kinerja karyawan berjalan dengan baik di cabang.
- 11) Mereview laporan penjualan harian.
- 12) Memberikan usulan mengenai karyawan-karyawan yang berprestasi di cabangnya.
- 13) Melakukan koordinasi untuk melakukan *improvement* di cabang.
- 14) Mengkoordinasikan *Sales Force* untuk menata *lay out showroom*

b. *Nissan Sales Head*

Nissan sales head bertanggung jawab mengawasi semua kegiatan yang berhubungan dengan penjualan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Adapun tugas-tugas *Sales Head* adalah sebagai berikut:

- 1) Mengimplementasikan rencana kerja tim/wiraniaga.
- 2) Membimbing dan membantu wiraniaga dalam bekerja.

- 3) Mengontrol semua kegiatan yang berhubungan dengan penjualan.
- 4) Membantu wiraniaga untuk mencapai kinerja yang baik.
- 5) Menjaga disiplin dan motivasi kerja tim/wiraniaga.
- 6) Mencapai target penjualan yang ditetapkan perusahaan.

c. *Workshop Head*

Adapun tugas-tugas dari workshop adalah sebagai berikut:

- 1) Mengelola seluruh kegiatan bengkel dalam rangka meningkatkan mutu dan kecepatan pelayanan sesuai SOP yang berlaku.
- 2) Menginformasikan kompetensi jajaran bengkel dalam usaha pencapaian target untuk meningkatkan produktifitas *performance* bengkel serta kepuasan pelanggan.

d. *Finance and Accounting Head*

Finance and accounting head bertugas mengkoordinasikan kegiatan *finance* dan *accounting* sehingga menghasilkan laporan keuangan yang dapat memberikan informasi mengenai keadaan keuangan cabang juga sebagai *budget control* di cabang. Adapun detail tugas dari *finance and accounting head* adalah sebagai berikut:

- 1) Memastikan laporan keuangan selesai tepat waktu dan memberikan gambaran kondisi keuangan cabang secara akurat serta sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- 2) Memastikan keakuratan persediaan dan jumlah dana (*petty cash*) cabang.
- 3) Memastikan kelancaran proses administrasi transaksi keuangan.
- 4) Memastikan kelengkapan dokumen tagihan, memproses serta membayarnya tepat waktu.
- 5) Memastikan pembelian dalam *budget* yang sudah dibuat.

e. *Sales Executive*

Sales executive mempunyai tugas utama sebagai berikut:

- 1) Memenuhi target penjualan.
- 2) Mempromosikan produk perusahaan.
- 3) Menjalin relasi dengan *customer*.

f. *Sales Counter*

Sales counter mempunyai tanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Menjamin ketepatan pencapaian target penjualan.
- 2) Menjamin tercapainya kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik.

g. *Nissan Stock and Delivery Admin*

Nissan Stock and Delivery Admin merupakan staf langsung dari *Nissan Branch Head* yang mempunyai tugas antara lain:

- 1) Memastikan bahwa seluruh kelengkapan dari unit kendaraan yang akan *didelivery* sesuai dengan standar Nissan.

- 2) Memastikan bahwa kendaraan siap untuk *delivery*.
- 3) Memastikan stok unit kendaraan terkontrol dengan baik.

h. *Parts Administrator*

Parts Administrator termasuk dalam *Divisi Workshop* di bawah pimpinan *Workshop Head* yang mempunyai tugas:

- 1) Memastikan ketepatan nomor, jumlah *stock*, kondisi dan mencegah kerusakan *spare part*.
- 2) Menjamin harga *spare part*.
- 3) Menjamin kualitas barang.
- 4) Menjamin *genuine part*.
- 5) Menjaga data-data *spare part* yang bersifat rahasia.

i. *Workshop Administrator*

Workshop Administrator termasuk dalam *divisi Workshop* di bawah

pimpinan *Workshop Head* yang mempunyai tugas:

- 1) Mencatat detil jasa di bengkel.
- 2) Mengatur kelancaran operasional penanganan *customer* di bengkel.
- 3) Melakukan proses penagihan klaim asuransi (*body repair*).

j. *Foreman*

Foreman juga termasuk dalam *divisi Workshop* di bawah pimpinan *Workshop Head* yang mempunyai tanggungjawab memaksimalkan produktivitas, efisiensi *workshop* dan kualitas perbaikan yang baik

dengan memberikan bantuan, pengarahan, pelatihan dan memonitor pekerjaan dari teknisi agar perbaikan kendaraan sesuai dengan prosedur Renault-Nissan.

k. *Service Advisor*

Service Advisor termasuk juga dalam divisi *Workshop* di bawah pimpinan *Workshop Head* yang mempunyai tanggungjawab sebagai berikut:

- 1) Membantu pelanggan mengidentifikasi perbaikan yang diperlukan.
- 2) menjamin pelanggan tetap puas atas pelayanan *workshop* dan kendaraan yang telah diperbaiki.

l. *Cashier*

Cashier termasuk dalam divisi *Finance and Accounting* di bawah pimpinan *Finance and Accounting Head* mempunyai tugas dan tanggung jawab:

- 1) Memastikan keakuratan dan ketepatan pembayaran seluruh tagihan.
- 2) Memastikan pelaksanaan pembukuan dan membuat laporan dari transaksi yang dilakukan.
- 3) Memastikan penerimaan dan penyimpanan uang dari hasil tagihan. Memastikan persediaan dan keakuratan jumlah *petty cash*.

m. *Accounting Officer*

Accounting Officer bertanggung jawab melakukan kegiatan administrasi pembukuan transaksi keuangan dan penyusunan laporan keuangan cabang agar sesuai dengan standar akuntansi akuntansi yang berlaku di perusahaan. Adapun tugas utama dari *Accounting Officer* adalah sebagai berikut:

- 1) Memastikan laporan keuangan selesai tepat waktu dan memberikan gambaran kondisi keuangan cabang secara akurat serta sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 2) Memastikan keakuratan persediaan dan jumlah dana (*petty cash*) cabang.
- 3) Memastikan kelancaran proses administrasi transaksi keuangan.
- 4) Memastikan kelengkapan dokumen tagihan, memproses serta membayarnya tepat jumlah dan tepat waktu.
- 5) Memastikan pembelian dalam *budget* yang sudah dibuat.

n. *Finance Officer*

Finance officer bertugas mengendalikan *cash flow* perusahaan agar perusahaan selalu memiliki dana. Adapun tugas dari *finance officer* adalah sebagai berikut:

- 1) Memastikan proses administrasi transaksi bank lengkap dan akurat.
- 2) Memastikan saldo buku bank akurat dan cukup untuk

kebutuhan operasional cabang.

- 3) Memastikan keakuratan dan ketepatan pembayaran seluruh tagihan yang telah jatuh tempo (piutang).
- 4) Memastikan keakuratan penerimaan dan penyimpanan uang dari hasil tagihan.
- 5) Memastikan pelaksanaan pembukuan dan pembuatan laporan dari transaksi yang dilakukan (*cash flow*).

o. *Nissan Sales Administrator*

Nissan sales administrator bertanggung jawab melakukan kegiatan administrasi penjualan unit dan pembelian unit, pengarsipan dokumen/surat-surat penting pada proses penjualan dan pembelian sehingga proses penjualan dan pembelian berjalan dengan baik.

p. *Personal and General Affair Officer*

Personal and General Affair Officer merupakan staf bawahan langsung dari *Nissan Branch Head* yang mempunyai tanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Memastikan setiap kebutuhan operasional perusahaan terpenuhi tepat waktu.
- 2) Memastikan seluruh gedung dan fasilitasnya selalu dalam keadaan baik.

q. *Customer Relation Officer*

Customer Relation Officer merupakan staf bawahan langsung dari *Nissan Branch Head* yang mempunyai tanggung jawab antara lain:

- 1) Memonitor pelaksanaan seluruh aktivitas *customer service* di *workshop* atau *showroom*.
- 2) Bekerja sama dengan kepala cabang dan kepala bengkel dalam meningkatkan SSI dan CSI.

r. *Technician*

Technician termasuk dalam divisi *Workshop* di bawah pimpinan *Workshop Head* yang mempunyai tanggung jawab melakukan perawatan dan perbaikan kendaraan *customer* sesuai dengan prosedur Renault-Nissan agar kendaraan kembali ke kondisi normal dan aman digunakan.

B. Laporan Magang Kerja

1. Pengertian Magang Kerja

Laporan magang kerja merupakan suatu sarana wajib bagi Mahasiswa Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret untuk menambah ilmu pengetahuan dan mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh dengan cara menerapkannya secara langsung ke dunia kerja di perusahaan atau instansi. Bagi siswa magang kerja wajib dilaksanakan oleh

mahasiswannya, agar lulusan yang dihasilkan nantinya mempunyai kualitas yang tinggi, sehingga mampu menerapkan ilmu ke dalam dunia kerja. Selain itu, pada waktu magang kerja mahasiswa juga melakukan penelitian untuk menyusun Tugas Akhir.

2. Tujuan Magang Kerja

- a. Memperoleh pengalaman kerja dan pengetahuan secara langsung tentang berbagai aktivitas dunia kerja.
- b. Mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh dibangku kuliah dan menerapkannya dalam dunia kerja.
- c. Meningkatkan kemampuan untuk menerapkan pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki.
- d. meningkatkan kemampuan berkomunikasi dan bersosialisasi dengan kalangan masyarakat di perusahaan

3. pelaksanaan Magang kerja

a. Tempat Pelaksanaan Magang

a) Tempat pelaksanaan magang kerja adalah PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun

b) Waktu magang kerja dilaksanakan tanggal 12 januari - 26 Februari 2016

c) Magang Kerja dimulai

Senin-jum'at : 08.30 -16.30 WIB

Istirahat : 12.00 – 13.00 WIB

Mahasiswa wajib memakai seragam sopan dan rapi, selain itu mahasiswa wajib mematuhi peraturan yang berlaku pada PT. Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun

b. Kegiatan Magang Kerja

Selama kegiatan magang kerja di PT. Wahan Sun Solo Nissan-Datsun penulis didampingi oleh staf perusahaan yang membantu memperkenalkan dunia kerja. Dalam kegiatan magang kerja penulis ditempatkan pada bagian administrasi. Dibagian administrasi bertugas sebagai *sales administrator*, berikut kegiatan penulis selama magang:

Tabel 3.1
Kegiatan Magang Kerja

NO	HARI/TGL	JENIS KETERANGAN	KETERANGAN
1	Selasa 12 jan 2016	Perkenalan	Mengamati lingkungan
2	Rabu 13 jan 2016	Filling	Data penjualan
3	Kamis 14 jan 2016	Menginput data tagihan	Outside job
4	Jum'at 15 jan 2016	Menginput data tagihan	Tagihan NMDI
5	Sabtu 16 jan 2016	Register	Receipt stnk
6	Senin 18 jan 2016	Mengirim dokumen	Antar cabang

7	Selasa 19 jan 2016	Mencetak kwitansi	Tagihan leasing
8	Rabu 20 jan 2016	Menginput data tagihan	Tagihan NMDI
9	Kamis 21 jan 2016	Mencetak sampul dokumen	Rekap spk
10	Jum'at 22 jan 2016	Register	Receipt bpkb
11	Sabtu 23 jan 2016	Menginput data tagihan	Outside job
12	Senin 25 jan 2016	Menginput data bbn	Rincian notice
13	Selasa 26 jan 2016	Register	Receipt faktur
14	Rabu 27 jan 2016	Register	Receipt faktur
15	Kamis 28 jan 2016	Meneliti faktur pajak	Faktur pajak masukan
16	Jum'at 29 jan 2016	Menginput data tagihan	Tagihan NMDI
17	Sabtu 30 jan 2016	Menginput data tagihan	Tagihan NMDI
18	Senin 1 feb 2016	Menginput data tagihan	Tagihan NMDI
19	Selasa 2 feb 2016	Mengirim dokumen	Antar cabang
20	Rabu 3 feb 2016	Menginput data bbn	Rincian notice
21	Kamis 4 feb 2016	Register	Receipt stnk

22	Jum'at 5 feb 2016	Mencetak kwitansi	Tagihan leasing
23	Sabtu 6 feb 2016	Register	Receipt bpkb
24	Selasa 9 feb 2016	Meneliti faktur pajak	Faktur pajak masuk
25	Rabu 10 feb 2016	Menginput data bbn	Rincian notice
26	Kamis 11 feb 2016	Menginput data tagihan	Outside job
27	Jum'at 12 feb 2016	Register	Receipt stnk
28	Sabtu 13 feb 2016	Stok opname sparepart	Pengecekan sparepart
29	Senin 15 feb 2016	Register	Receipt faktur
30	Selasa 16 feb 2016	Rekap bukti potong pph 23.22 dan 4(2) th 2015	
31	Rabu 17 feb 2016	Rekap bukti potong pph 23.22 dan 4(2) th 2015	
32	Kamis 18 feb 2016	Menginput data tagihan	Outside job
33	Jum'at 19 feb 2016	Menginput data tagihan	Tagihan NMDI
34	Sabtu 20 feb 2016	Menginput data bbn	Rincian notice
35	Senin 22 feb 2016	Menginput data tagihan	Tagihan NMDI
36	Selasa 23 feb 2016	Register	Receipt faktur

37	Rabu 24 feb 2016	Register	Receipt stnk
38	Kamis 25 feb 2016	Stok opname sparepart	Pengecekan sparepart
39	Jum'at 26 feb 2016	Menginput data tagihan	Outside job

Sumber: Data diolah

C. PEMBAHASAN

Variabel pemasaran yang paling penting dalam suatu perusahaan yaitu promosi. Pentingnya kegiatan promosi telah disadari oleh setiap perusahaan. Terutama dengan semakin banyaknya pesaing antar perusahaan dalam merebutkan konsumen. Promosi sangat penting untuk memasarkan dan memperkenalkan hasil produk dari suatu perusahaan. Promosi juga faktor terpenting untuk keberhasilan bagi suatu perusahaan.

Ada 5 jenis kegiatan promosi yang dilakukan PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun:

1. Periklanan

Media iklan merupakan alat utama yang digunakan oleh perusahaan untuk memperkenalkan produk baru dan untuk menarik konsumen. Selain itu iklan juga membantu perusahaan untuk memberikan informasi lebih banyak mengenai barang, harga, ataupun informasi yang lainnya.

Kegiatan periklanan yang dilakukan PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun yaitu menggunakan beberapa media iklan diantaranya:

1. Media Cetak

a. Surat kabar

Media yang digunakan adalah media cetak yang berbentuk gambar dan menggunakan kata-kata yang singkat, sehingga mempermudah pembaca untuk mengetahui informasi tentang produk yang ditawarkan PT Wahana Sun Solo. Biasanya iklan melalui surat kabar digunakan oleh masing-masing *sales*. Surat kabar yang digunakan yaitu radar solo dan solopos. Dengan promosi ini dapat memberikan informasi yang lebih luas.



Gambar 3.2
Surat kabar

b. Brosur

Brosur merupakan media periklanan yang banyak digunakan oleh PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun dalam mengiklankan produknya. Brosur tersebut berbentuk selebaran yang memuat gambar dan keterangan mengenai produk dari PT Wahana Sun Solo. Brosur biasanya disebarluaskan ditempat keramaian diantaranya dipusat pembelian pada saat mengadakan pameran dan terdapat di sisi *counter dealer* Nissan-Datsun.



Gambar 3.3
Brosur Datsun GO+

c. Banner

Banner dapat berupa tulisan atau gambar yang menggambarkan secara sederhana tentang suatu produk yang ditawarkan. Pada PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun biasanya terdapat di sekitar ruangan yang disediakan untuk *customer*.



Gambar 3.4
Banner Nissan

2. Media Elektronik

a. Televisi

Media yang bersifat *audio*, *visual* dan *motion* yang dapat menawarkan berbagai fasilitas mobil agar menarik perhatian

pada calon pembeli. Media televisi ini biayanya ditanggung oleh kantor pusat Nissan Motor Distributor Indonesia. Contoh media televisi yang digunakan diantara RCTI, SCTV, TRANS TV dan Indosiar.

3. Media Online

PT Wahana Sun Solo menggunakan *website*, *bbm* dan *whatsApp* yang dimiliki oleh masing-masing *sales*, sehingga konsumen akan mudah mengetahui dan mencari informasi yang lebih luas mengenai produk di PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun.

4. Media Luar Ruangan

PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun menggunakan media promosi luar ruang melalui papan baliho, spanduk dan umbul-umbul. Kegunaan papan baliho yang berukuran 4 meter x 6 meter yang besar dan mencolok ditempatkan di pusat keramaian kota yang strategis seperti, papahan karanganyar dan di kartosuro. Sedangkan untuk spanduk dan umbul-umbul di pasang di halaman depan *counter sales* dan untuk *event-event* pada saat mensponshori acara.

2. Promosi Penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun dengan cara memberikan *special discount*, mengadakan

showroom event maupun pameran. *Special discount* diberikan saat periode-periode tertentu, seperti pada saat akhir tahun dan menjelang ramadhan.

Untuk *showroom event* maupun pameran PT.Wahana Sun Solo sering mengadakan *showroom event* di pusat pembelanjaan seperti Solo Grand Mall, Goro Assalam, dan palur plaza. Tujuan PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun dalam melakukan promosi penjualan yaitu untuk menarik konsumen supaya melakukan pembelian produk.

Kegiatan pameran dan *Showroom event* yang dilakukan PT Wahana Sun Solo pada bulan Februari

Tabel 3.2

Pameran dan *Showroom event*

Tanggal	Venue	Category
01 feb – 28 feb 2016	Goro Assalam	Pameran
10 feb – 24 feb 2016	Palur Plaza	Pameran
5 feb – 16 feb 2016	Solo Grand Mall	Pameran
13 feb – 14 feb 2016	Showroom	Showroom event

Sumber: PT Wahana Sun Solo

Berikut biaya pameran dan *Showroom event* PT Wahana Sun Solo:

Tabel 3.3
Biaya pameran dan *showroom event*

Keterangan	Jumlah
Uang muka pameran & <i>showroom event</i> – hadiah/ souvenir	5.000.000
Uang muka pameran & <i>showroom event</i> – konsumsi	1.500.000
Uang muka pameran & <i>showroom event</i> – Iklan/ media	2.000.000
Uang muka pameran & <i>showroom event</i> – biaya lain-lain	1.500.000
Total	10.000.000

Sumber: PT Wahana Sun Solo

Berdasarkan tabel 3.2 merupakan biaya yang dikeluarkan oleh PT. Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun untuk pameran dan *showroom event*. Biasanya pengeluaran untuk pameran dan *showroom event* PT Wahana Sun Solo tiap bulan hampir sama.

3. Hubungan Masyarakat/ Publisitas

Publisitas yang digunakan PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun untuk menarik perhatian masyarakat yaitu dengan cara mensponsori beberapa acara dan mengadakan *Event*, seperti bakti sosial, donor darah, dan *touring* komunitas.

PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun biasanya mensponsori di beberapa acara tertentu. Tetapi kegiatan publisitas

tersebut kurang optimal, karena pihak sponsorship hanya meminta dana yang besar tanpa mempengaruhi dan membujuk masyarakat untuk membeli produk tersebut. Biasanya pihak sponsorship hanya menyebutkan beberapa kali bahwa acara tersebut disponsori oleh PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun, sehingga kurang menarik perhatian dari masyarakat dan tidak banyak berpengaruh terhadap masyarakat. Sedangkan kegiatan bakti sosial, donor darah dan *touring* komunitas diadakan untuk meningkatkan kerjasama antara perusahaan dengan masyarakat.

4. *Personal Selling*

PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun menggunakan tenaga penjual dalam bidang marketing yaitu:

Tabel 3.4

Personal Selling

No	Jabatan	Jumlah
1	Supervisor	2
2	Salesman:	
	Nissan	14
	Datsun	11

Sumber: PT Wahana Sun Solo

Tabel diatas merupakan strategi yang difokuskan oleh PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun dalam penjualan. Tugas *personal selling* yaitu memberikan informasi dan menjelaskan tentang produk

yang ditawarkan kepada konsumen, baik mengenai harga, kualitas, maupun keunggulannya.

Salah satu kegiatan *personal selling* di PT.Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun yaitu dengan berkunjung langsung dari rumah ke rumah (*door to door*) biasanya dilakukan dengan mengunjungi perumahan elite, kampus maupun kantor untuk menawarkan produknya. *Personal selling* yang melakukan kunjungan biasanya membawa brosur dari produk yang ditawarkan sehingga calon pembeli dapat memilih sesuai dengan apa yang diinginkan. Mereka juga memberikan pelayanan pembayaran cicilan ringan ataupun tunai terhadap calon pembeli dan mendapatkan fasilitas yang diberikan untuk memuaskan konsumennya seperti voucher belanja, free kaca film, dan souvenir.

5. Pemasaran langsung (*Direct Marketing*)

Kegiatan pemasaran langsung yang dilakukan PT. Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun adalah dengan memasarkan produknya melalui internet dan telephone.

Konsumen dapat menghubungi nomor (0271) 644 485 untuk berinteraksi melalui telephone. Untuk bertransaksi melalui internet beralamatkan www.nissan.co.id.