

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan

3.1.1 Data Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Mobilkamu Group Indonesia

Alamat Perusahaan: Bellagio mall Lt. UG 12. Jl. Mega Kuningan Barat
Kav. E4 No. 3, Kuningan Timur, Setiabudi, Jakarta
Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12950

Website : mobilkamu.com

Email : halo@mobilkamu.com

Telepon : 021 - 30029953

1.1.2 Logo Perusahaan

Gambar 3. 1

Logo Perusahaan PT. Mobilkamu Group Indonesia



3.1.3 Sejarah Perusahaan

PT. Mobilkamu Group Indonesia berdiri sejak Mei 2015, yang merupakan perusahaan pertama di luar Australia yang pernah diinkubasi oleh Melbourne Accelerator Program. Hadirnya PT. Mobilkamu Group Indonesia berawal saat Co-Founder PT. Mobilkamu Group Indonesia, Wilton Halim melihat *rate keyword* di Google Adwords tentang *marketplace* mobil khususnya di Indonesia yang masih sangat rendah selain itu, *marketplace* mobil yang ada pada saat itu juga belum memberikan penawaran harga yang baik.

PT Mobilkamu Group Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif dengan sistem penjualan *online* (e-commerce). Pelayanan yang ditawarkan PT Mobilkamu Group Indonesia seperti *personal assistant* atau agen virtual yang mengkhususkan diri ke segmentasi pembelian mobil.

Pada awalnya MobilKamu.com bersegmentasi pada penjualan mobil bekas. Salah satu alasan Wilton Halim selaku Co-Founder memilih segmentasi mobil bekas ini dikarenakan Wilton sendiri memiliki pengalaman menjual mobil bekasnya dengan harga jual yang masih terbilang tinggi.

Sistem yang dijalankan dalam segmentasi mobil bekas ini juga menjurus kepada jasa iklan dimana tim appraisal MobilKamu akan melakukan survei pada mobil yang akan dijual, lalu setelah itu tim appraisal MobilKamu akan memasukkan data mobil tersebut ke *website* mobilkamu.com dimana calon pembeli akan melihat iklan tersebut dan apabila calon pembeli berminat maka akan diproses lebih lanjut oleh tim *marketing* MobilKamu baik secara tunai maupun kredit.

Seiring berjalannya waktu pada bulan Februari 2016 PT. Mobilkamu Group Indonesia mulai menjajaki segmentasi lain yaitu mobil baru. Dalam segmentasi mobil baru ini PT. Mobilkamu Group Indonesia mulai menjalin kerjasama dengan berbagai *dealer* mobil di Jakarta seperti Toyota, Honda, Daihatsu, Suzuki, dan Mitsubishi. Selain kerjasama dengan *dealer* MobilKamu juga menjalin kerjasama dengan *leasing* untuk memfasilitasi konsumen apabila akan melakukan transaksi secara kredit.

Selama menjalankan dua segmentasi ini PT. Mobilkamu Group Indonesia mendapatkan kendala dalam ketersediaan mobil bekas, berdasarkan hal tersebut sejak Agustus 2016 PT. Mobilkamu Group Indonesia memutuskan hanya berfokus pada segmentasi mobil baru hingga saat ini.

3.1.4 Tujuan dan Visi Misi Perusahaan

Tujuan : Menjadi industri otomotif terdepan yang memberikan solusi terbaik dengan menawarkan harga mobil baru terendah di Jakarta. Dan menggunakan teknologi untuk membuat proses keuangan lebih efisien untuk konsumen, *dealer*, dan perusahaan keuangan.

Visi : Memberikan layanan dan harga yang berkualitas yang melebihi harapan pelanggan.

Misi : Menjadi pemimpin pasar pembiayaan mobil baru yang terjangkau melalui inovasi, kemitraan dan teknologi.

Nilai-nilai : Ketekunan, kreativitas dan inovasi. Tidak akan berhenti berinovasi dan berupaya dalam industri ini untuk mencari solusi terbaik untuk konsumen.

3.1.5 Kegiatan dan Alur Bisnis

3.1.5.1 Kegiatan Bisnis

PT. Mobilkamu Group Indonesia membuat konsumennya dapat menghemat hingga US\$2,000 ketika membeli mobil baru. PT. Mobilkamu Group Indonesia dapat mempersingkat waktu proses pembelian agar konsumen dapat menerima mobil lebih cepat.

Sampai saat ini belum ada alternatif lain untuk pembiayaan mobil baru kecuali membeli melalui *dealer* mobil baru, yang mengambil komisi besar. Konsumen biasanya dikenakan biaya lebih dari 10% dari biaya mobil. PT. Mobilkamu Group Indonesia mengurangi biaya ini untuk konsumen, dengan menggunakan proses yang lebih efisien. Dengan menjadi *provider* yang terbukti dalam kerjasama *dealer* dan perusahaan keuangan, PT. Mobilkamu Group Indonesia telah menegosiasikan persetujuan dengan kedua belah

pihak yang dapat berpeluang untuk mendapatkan diskon yang lebih besar daripada perusahaan-perusahaan lainnya.

Sampai saat ini, PT. Mobilkamu Group Indonesia telah menjual 130 mobil, dan telah diproses lebih dari US\$1.5 Juta dalam *Gross Merchandise Value* (GMV). Saat ini PT. Mobilkamu Group Indonesia telah bekerjasama dengan lebih dari 30 *dealer* mobil baru di area Jakarta dan beberapa perusahaan keuangan yang terpercaya.

Kedepannya jumlah jaringan PT. Mobilkamu Group Indonesia pun akan terus bertambah seiring dengan pertumbuhan bisnis, serta kebutuhan seluruh pelanggan dari berbagai merk mobil, serta memberi kemudahan dalam mendapatkan harga terbaik dan transaksi yang lebih efisien dan efektif melalui teknologi.

Sesuai dengan tujuannya Menjadi industri otomotif terdepan yang memberikan solusi terbaik dengan menawarkan harga mobil baru terendah di Jakarta. Dan menggunakan teknologi untuk membuat proses keuangan lebih efisien untuk konsumen, *dealer*, dan perusahaan keuangan (*leasing*). PT. Mobilkamu Group Indonesia senantiasa berupaya memberikan pelayanan tambahan yang sebelumnya sudah didapatkan di *dealer* melalui :

1. Kemudahan dalam mencari dan mendapatkan informasi tentang perbandingan harga melalui *website* dan *call center* yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun.
2. Kenyamanan pembayaran bagi pelanggan dengan mendapatkan *e-mail* selama adanya transaksi
3. Kemudahan dalam mendapatkan kendaraan sesuai dengan kesepakatan, tepat waktu dan melampaui harapan pelanggan
4. Kemudahan dalam pilihan *after sales service* yang sudah dimiliki dari semua rekanan *dealer*.

3.1.6 Lingkup Pekerjaan dan Kemitraan

3.1.6.1 Lingkup Pekerjaan

PT. Mobilkamu Group Indonesia berkerjasama dengan *dealer* mobil baru dari berbagai brand besar di Jakarta (Toyota, Daihatsu, Honda, Nissan, Suzuki, Mitsubishi), serta beberapa perusahaan keuangan. PT. Mobilkamu Group Indonesia menggunakan tim yang sangat terlatih, penjual profesional yang bisa memprospek, menyediakan konsultasi, dan memberikan solusi kepada konsumen. Teknologi digunakan agar PT. Mobilkamu Group Indonesia bisa meraih konsumen dengan lebih efisien dan dapat membuat penjual bekerja dalam kapasitas yang maksimum.

1.1.6.2 Kemitraan

Dengan bekerja bersama beberapa perusahaan keuangan terpercaya dan *dealer* mobil di seluruh Jakarta, PT. Mobilkamu Group Indonesia dapat memberikan jaminan :

1. Harga terbaik di berbagai brand yang bekerjasama dengan Mobilkamu.
2. Memberikan banyak pilihan untuk pembayaran dengan harga cicilan yang rendah, atau harga *Total Down Payment* (TDP) yang rendah.
3. Akses untuk persediaan barang yang lebih luas dari *dealer* biasanya.

PT. Mobilkamu Group Indonesia pada saat ini bekerjasama dengan partner sebagai berikut:

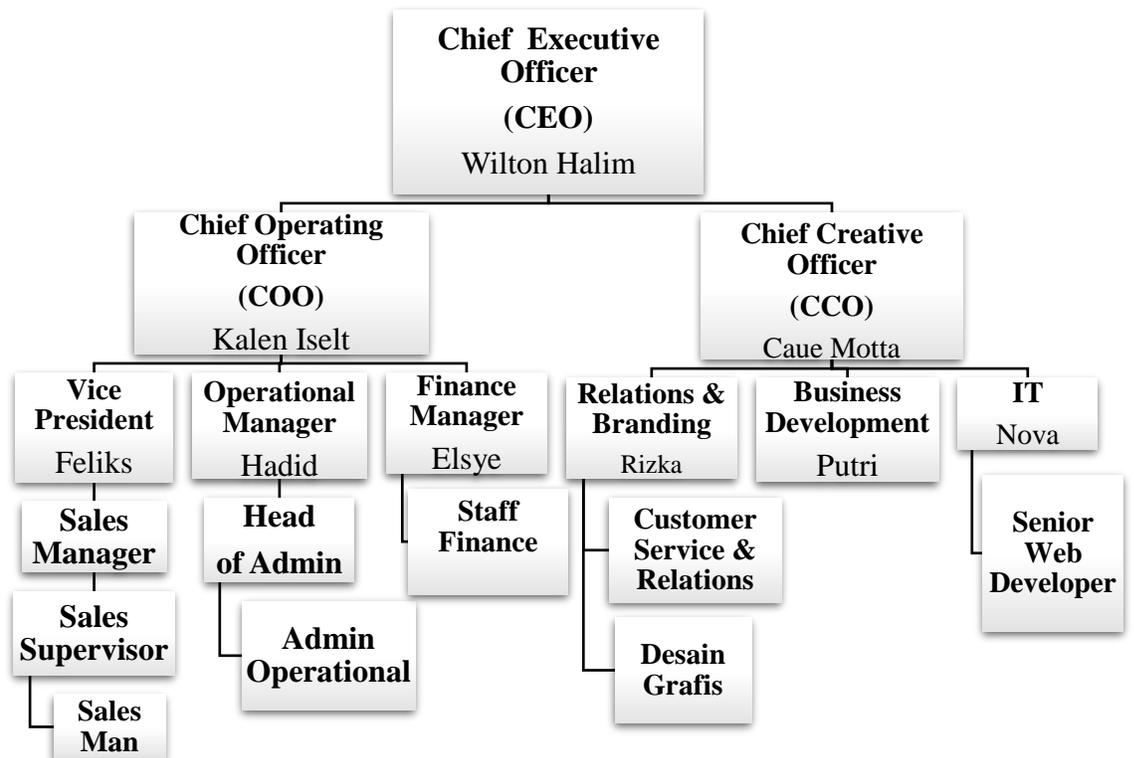
1. Uber Indonesia – sebagai salah satu tempat pembelian mobil baru Uber Indonesia, PT. Mobilkamu Group Indonesia membantu pengemudi Uber untuk membeli mobil baru untuk digunakan sebagai layanan jasa mereka.
2. Bukalapak – kerjasama ini mempersilahkan PT. Mobilkamu Group Indonesia untuk menggunakan jaringan Bukalapak untuk menyediakan solusi untuk membeli mobil baru dengan harga terjangkau.
3. AutoNetMagz.com – sebagai situs ulasan mobil terbesar di Indonesia. Kerjasama ini mempromosikan PT. Mobilkamu Group Indonesia sebagai tempat terdepan untuk membeli mobil baru bagi para penggemar loyal AutoNetMagz.

4. Oto.com sebagai situs ulasan mobil terbesar di Indonesia. Kerjasama ini mempromosikan PT. Mobilkamu Group Indonesia sebagai tempat terdepan untuk membeli mobil baru bagi para pengguna Oto.com.

1.2 Struktur Organisasi

Gambar 3. 2

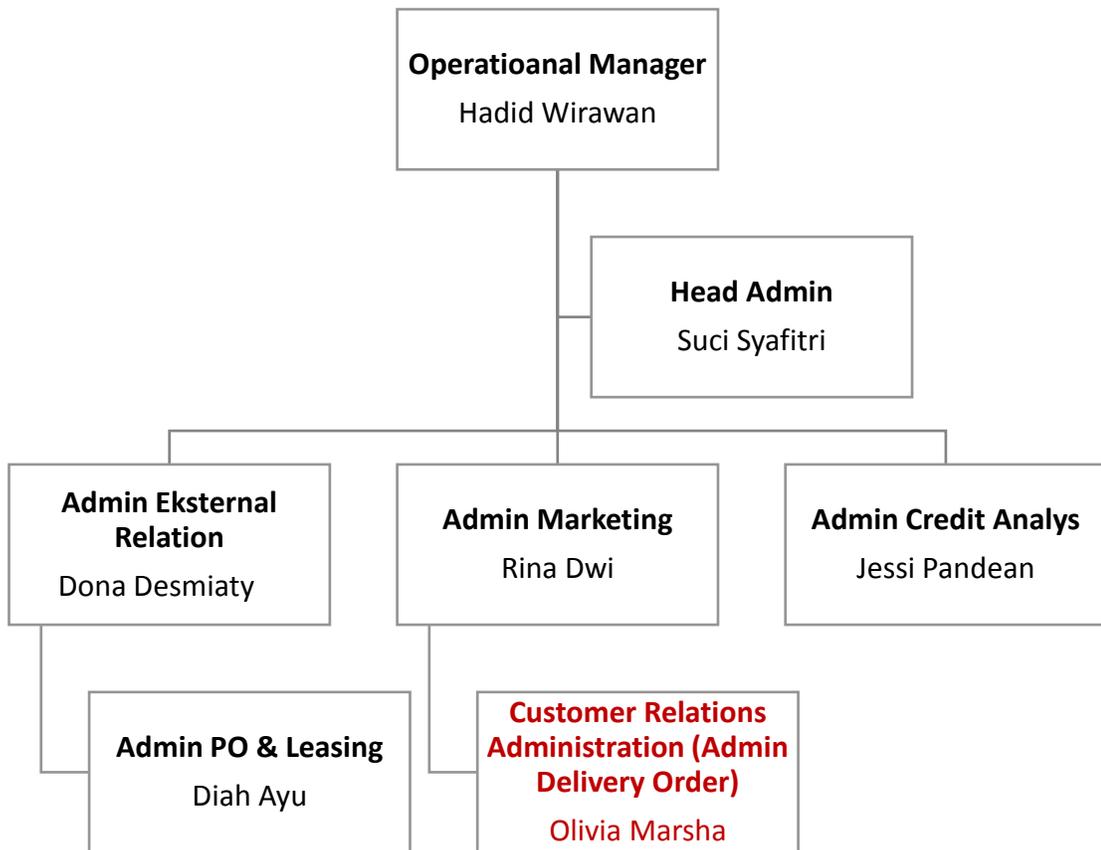
Struktur Organisasi PT Mobilkamu Group Indonesia



Sumber : PT Mobilkamu Group Indonesia, 2018

Gambar 3.3

Struktur Organisasi Tim Operasional Pada PT Mobilkamu Group



Sumber : Data diolah, PT Mobilkamu Group Indonesia, 2018

Deskripsi pekerjaan tim operasional di PT Mobilkamu Group Indonesia :

1. Admin *Marketing* :

- a) Menerima *request* SPK keluar dari sales di BAAS, kemudian memberikan SPK beserta kode unik untuk pembayaran *booking fee* dari *customer* dan TDP plus unik kode.
- b) Menerima SPK kembali dari sales beserta bukti *booking fee* yang langsung di validasi dan verifikasi.
- c) Merekap bukti pembayaran *booking fee* di *google drive* dan meng-copynya ke *trello*.
- d) Meng-*collect* data kelengkapan *customer* (KK dan KTP) untuk verifikasi Pefindo, dan data E-KTP, KK, NPWP, PBB, slip Gaji / SKU, Tabungan (3 bulan terakhir) untuk proses pengajuan ke *leasing*.

2. Admin *Credit Analys* :

- a) Kordinasi dengan sales (SM, SPV dan *salesman*) mengenai kelengkapan data untuk proses pengajuan *leasing* (E-KTP, KK, NPWP, PBB, slip Gaji / SKU, Tabungan (3 bulan terakhir)), dan melakukan konfirmasi data tersebut terhadap *customer*.
- b) Menganalisis kelayakan data *customer* sebelum ataupun bersamaan dengan proses verifikasi pefindo (paralel).
- c) *Mengecheck* kelengkapan data (E-KTP, KK, NPWP, PBB, slip Gaji / SKU, Tabungan (3 bulan terakhir)).
- d) Membuat *flowchart* untuk *business process editing* SOP admin.

3. Admin PO & *Leasing* :

- a) Mengirim semua data *customer* yang akan diajukan ke Pefindo.
- b) Mengirim data ke MAF dan *follow up* CMO MAF.
- c) Mengupdate info dari *trello* mengenai *approval/reject* pefindo.
- d) *Request Open* PO ke dealer ketika SM sudah konfirmasi mengenai ketersediaan unit.
- e) Konfirmasi nomer *customer* ke CMO (setelah survey).
- f) *Upload* SP transfer dan PO *leasing* di *google drive*.

4. Admin *Eksternal Relation* :

- a) Request Penagihan ke *leasing* BAF.

- b) Requesting *booking fee refund* dan membayarkannya ke dealer
- c) Konfirmasi mengenai status aplikasi *customer* kepada pihak leasing.
- d) Bertanggung jawab atas proses STNK dan BPKB setiap *customer*.
- e) Memeriksa bukti pembayaran TDP (*Total Down Payment*) dari *customer* dan menginputnya.

5. *Customer Relations Administrations (Admin Delivery Order)* :

- a) Mendapatkan informasi pengiriman mobil dari sistem trello.
- b) Melakukan konfirmasi jadwal pengiriman unit dengan dealer.
- c) Melakukan konfirmasi dan validasi data kepada konsumen.
- d) Mengisi formulir *booking towing* via email kepada pihak *towing partnership*.
- e) Menyiapkan *merchandise* kepada *customer* pada hari H pengiriman.
- f) Menyiapkan berkas pengiriman yaitu Surat Pernyataan dan BASTK.
- g) Mengupdate *spreadsheets merchandise master stock* dan pengiriman unit.
- h) Memindahkan *card* status pengiriman pada sistem trello.

Koordinasi *Customer Relations Administrations* :

Setiap divisi atau tim kerja membutuhkan koordinasi dan komunikasi yang baik dengan satu sama lain, untuk menunjang kinerja yang baik antar tim. Dengan begitu *customer relations administrations* melakukan koordinasi dengan admin marketing, untuk meminta data *customer* yang akan dikonfirmasi dan divalidasi, selanjutnya melakukan koordinasi dengan Kalen Iselt selaku COO dari mobil kamu sebagai *user* yang melakukan pembayaran kepada pihak dealer atas pembelian mobil, koordinasi dengan Kalen untuk mengetahui nama – nama *customer* yang akan di jadwalkan pengiriman unit. Selain dengan admin marketing, dan Kalen melakukan koordinasi juga dengan admin *eksternal relations* karna untuk mengetahui proses STNK *customer* tersebut pada dealer, karna ada beberapa *customer* yang ingin mobilnya dikirim bersama dengan STNK dan plat nomer.

1.3 Deskripsi Pekerjaan

Berikut deskripsi pekerjaan sebagai *Customer Relation Administration* :

1. Mencari informasi dan mendapatkan perkiraan pengiriman mobil dari dealer atau salesman.
2. Setelah mendapatkan informasi dari dealer kemudian melakukan konfirmasi terakhir tanggal pengiriman mobil untuk diberitahu ke konsumen.
3. Melakukan konfirmasi dan validasi data kepada konsumen bahwa unitnya telah siap untuk dikirim dan menanyakan ke konsumen apakah bisa melakukan pengiriman di tanggal tersebut.
4. Jika konsumen siap selanjutnya mengisi formulir booking towing kepada pihak towing (*partnership*).
5. Jika sudah pada hari pengiriman tersebut, selanjutnya menyiapkan *merchandise* untuk konsumen dan *neighbor campaign*.
6. Menyiapkan berkas pengiriman seperti Surat Pernyataan dan BASTK yang diberikan kepada salesman.
7. Meng-input *merchandise* stok dan pengiriman unit di spreadshets.