

BAB III

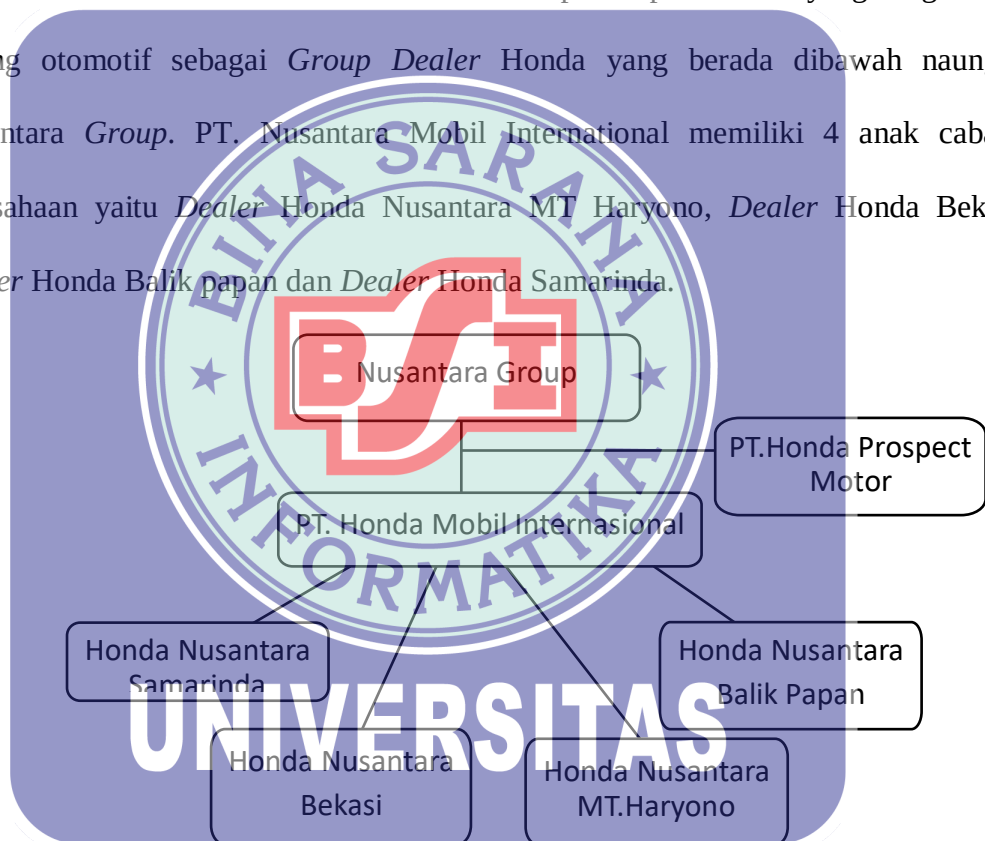
PEMBAHASAN

3.1 Tinjauan Umum Perusahaan/Organisasi

3.1.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan/Organisasi

1. Sejarah Perusahaan

PT. Nusantara Mobil International merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif sebagai *Group Dealer* Honda yang berada dibawah naungan Nusantara Group. PT. Nusantara Mobil International memiliki 4 anak cabang perusahaan yaitu *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono, *Dealer* Honda Bekasi, *Dealer* Honda Balik papan dan *Dealer* Honda Samarinda.



Sumber : Honda Nusantara MT Haryono

Gambar III.1 Struktur Perusahaan

Logo Perusahaan



Sumber : Honda Nusantara MT Haryono

Gambar III.2 Logo Perusahaan



Sumber : Honda Nusantara MT Haryono, 2022

Gambar III.3 Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Pada pelaksanaan kegiatan operasionalnya, PT. Nusantara Mobil International berkoordinasi dengan PT. HPM (PT. Honda Prospect Motor) untuk memasok unit mobil Honda siap jual dan suku cadang (*sparepart*). Dealer Honda Nusantara MT Haryono adalah dealer resmi Honda yang diresmikan pada tanggal 31 Juli 2018. Dealer Honda Nusantara MT Haryono berlokasi strategis di Jl. Letjend M.T. Haryono Kav.6, RT.009/RW.014, Kelurahan Kebon Baru, Kecamatan Tebet, Jakarta Selatan.

Dealer Honda Nusantara MT Haryono didirikan di atas lahan seluas 3.373 m² yang mampu menampung 36 mobil display untuk penjualan dan bengkel. PT. HPM (PT. Honda Prospect Motor) selaku ATPM mobil Honda di Indonesia menjadikan Dealer Honda Nusantara MT Haryono sebagai dealer Honda ke-144 di Indonesia. Kepercayaan yang diberikan PT. HPM (PT. Honda Prospect Motor) memacu Dealer Honda Nusantara MT Haryono untuk lebih meningkatkan kinerja yang berorientasi pada kepuasan *customer*. Dealer Honda Nusantara MT Haryono selalu berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik atas penjualan (*sales*) serta purna jual (*after*

sales dan *sparepart*) pada *customer* setia Honda. *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono diharapkan dapat melayani *customer* setia Honda secara profesional dan optimal dengan fasilitas maupun pelayanan “*World Class*” yang bertujuan untuk memberikan pengalaman luar biasa bagi seluruh *customer*. *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono menawarkan layanan 3S (*Sales, Service, Sparepart*) yang sesuai dengan standar Honda.

B. Visi dan Misi Perusahaan

Visi :

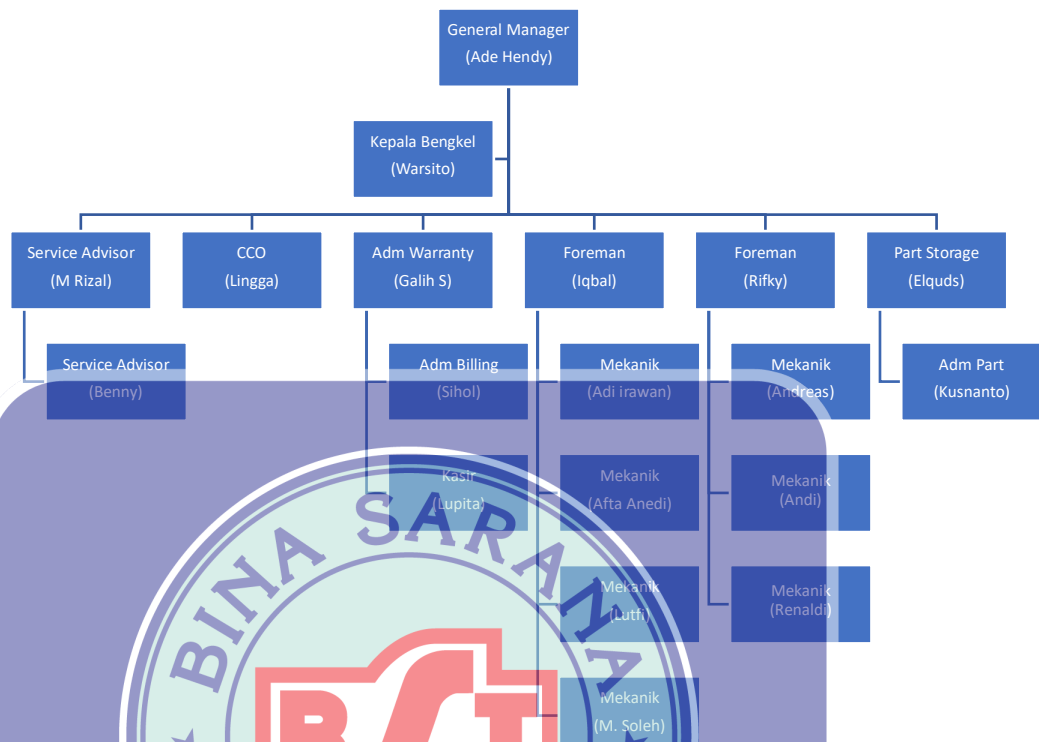
Menjadi *Group Dealer* Honda terbaik dalam memberikan komitmen dan kontribusi yang positif di Indonesia dengan mengutamakan kepuasan dan mewujudkan impian pelanggan, sejalan dengan filosofi Honda yaitu “*The Power of Dreams*”.

Misi :

- 1) Senantiasa melakukan inovasi dan pengembangan yang berkesinambungan dalam memberikan kualitas pelayanan terbaik kepada pelanggan.
- 2) Senantiasa melaksanakan proses bisnis berkelas dunia terhadap penjualan dan purna jual baik *retail* maupun *fleet* yang merupakan komitmen dan tanggung jawab kepada seluruh *stakeholder*.
- 3) Senantiasa berusaha untuk mencapai *market share* terbesar di segmennya dengan pengembangan jaringan penjualan dan purna jual, pengembangan sumber daya manusia, dan penerapan budaya perusahaan yang mengimplementasikan filosofi perusahaan “*Xtraordinary Xperience*” dan juga nilai-nilai perusahaan “*Teamwork, Realible, Unique, Smart, Tenacious (TRUST)*”.

3.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

A. Struktur Organisasi



Sumber : Honda Nusantara MT Haryono, 2022

Gambar III.4 Struktur Organisasi

B. Uraian Tugas

Berdasarkan pada struktur organisasi yang ada di PT. Honda Nusantara International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) maka jabatan dan divisi beserta dengan tugas dan wewenangnya adalah sebagai berikut :

1. *General Manager*

- a. Melakukan kegiatan pengelolaan cabang di bidang *service*
- b. Merencanakan dan mengeksekusi pencapaian target serta *performance* di bidang *service* pada setiap cabang
- c. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi, serta menganalisis semua aktivitas bisnis di seluruh cabang dealer pada *Divisi After Sales*

- d. Memastikan setiap bagian di *Divisi After Sales* menjalankan strategi perusahaan secara efektif dan optimal
- e. Memutuskan dan membuat kebijakan untuk seluruh cabang di *Divisi After Sales*
- f. Menjaga kualitas layanan dengan menetapkan prosedur dan standar di seluruh cabang perusahaan pada *Divisi After Sales*

2. Kepala Bengkel

- a. Memimpin operasional harian bengkel sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang telah ditetapkan oleh ATPM dan pemilik *dealer*
- b. Memastikan terlaksananya program ATPM dan main *dealer* di Dealer Honda Nusantara MT Haryono
- c. Menjaga dan meningkatkan mutu pelayanan bengkel
- d. Menunjuk mekanik yang akan diberikan pelatihan sesuai kebutuhannya
- e. Melakukan evaluasi berkala mengenai kinerja bengkel dan kinerja bawahannya
- f. Bertanggung jawab atas kelengkapan, kerapian, dan kebersihan peralatan dan perlengkapan bengkel
- g. Bertanggung jawab dalam membuat program pemasaran, promosi dan komunikasi bengkel
- h. Bertanggung jawab untuk mencapai target unit *entry* dan *car return*.
- i. Bertanggung jawab dalam pengembangan bisnis serta membangun reputasi *dealer* bagi konsumen dan lingkungan sekitar

3. CCO (*Customer Care Officer*)

- a. Media penghubung dengan *customer* melalui penerimaan telepon, SMS, dan *website*) untuk melakukan *booking service* kendaraan

- b. Melakukan *follow up* kepada *customer* setelah kendaraan di *service*
 - c. Melakukan pencatatan data pelanggan dan keluhan yang ada pada sistem
 - d. Membuat laporan berkala mengenai *job return* dan masalah yang dihadapi untuk diserahkan kepada atasan
4. Admin Garansi (*Warranty*)
- a. Memproses pengajuan klaim garansi *sparepart* secara tepat waktu
 - b. Menyiapkan semua dokumen yang diperlukan untuk proses garansi
 - c. Menindak lanjuti pembayaran klaim terutang
 - d. Melacak *part warranty* dari PT. HPM (PT. Honda Prospect Motor) dengan nomor pesanan & tanggal pengiriman
 - e. Mengarsipkan semua dokumen *service* yang berhubungan dengan *warranty*
 - f. Mengurus dan memperbarui paket *sparepart customer* yang bergaransi
5. Admin *Billing*
- a. Melakukan pekerjaan *billing* dan *invoice* dari WO (*Work Order*) yang telah dinyatakan selesai oleh SA (*Service Advisor*)
 - b. Membuat registrasi faktur melalui sistem di komputer
 - c. Mendistribusikan faktur *service* yang telah selesai kepada pelanggan
 - d. Melakukan monitoring terhadap WO (*Work Order*) yang belum selesai
 - e. Membuat dan mengembangkan *filing system* dan registrasi faktur dan OPL (*Order Pekerjaan Luar*)
 - f. Membuat laporan mingguan dan bulanan *Dealer Monthly Report service*, *KPI (Key Performance Index)*, faktur pajak, OPL (*Order Pekerjaan Luar*)

6. *Part Storage*

- a. Melakukan order *parts* ke *supplier* atau PT. HPM (PT. Honda Prospect Motor), baik untuk keperluan gudang *part* maupun *part* pesanan *indirect* sesuai permintaan
- b. Melakukan *follow up* atas order yang telah dibuat agar dapat memberikan informasi yang akurat kepada *customer* terhadap *part* yang dipesan
- c. Mencatat *order* atau permintaan yang tidak dapat dipenuhi, dan melakukan *follow up* kepada *customer* mengenai kondisi *orderan parts* tersebut
- d. Menginformasikan kepada SA (*Service Advisor*) apabila *part* yang dipesan oleh *customer* telah tersedia
- e. Menyimpan *part* untuk *stock* sesuai dengan lokasi yang telah ditetapkan dan menyimpan *part* pesanan *indirect* di lokasi khusus yang terpisah
- f. Membuat lokasi penyimpanan baru untuk *part* baru
- g. Memelihara dan menjaga kondisi fisik *part* serta menjaga kebersihan rak dan ruangan di gudang
- h. Mengatur *layout* gudang agar menjadi efisien dan efektif
- i. Melakukan evaluasi terhadap lokasi dan penempatan *part* di gudang dan *update* terhadap data-data *inventory* yang sesuai dengan standar pengelolaan *part* Honda
- j. Mengelola *stock* sesuai dengan standar-standar dan target *inventory* yang telah ditetapkan
- k. Memberikan informasi-informasi yang diperlukan oleh *customer* dalam bidang *part* seperti informasi harga, *stock*, kondisi *order* dan kedatangan pesanan

- l. Memberikan saran, usulan dan berkonsultasi dengan kepala bengkel dalam mencari solusi terhadap masalah *part*

7. *Admin Part*

- a. Menerima dan memeriksa part yang datang sesuai dengan kondisi fisik dan dokumen-dokumen yang dibutuhkan
- b. Membuat *register part* ke dalam sistem, *filing*, dan menyimpan dokumen-dokumen *order*, penerimaan, pengeluaran, klaim, *transfer*, berita acara gudang (BAG), bukti keluar kas (BKK) dan pembebanan *sparepart*
- c. Membuat laporan mingguan dan bulanan yang berhubungan dengan bidang *sparepart*
- d. Membuat *retur* dan klaim bagi *part* yang rusak atau kurang saat *part* datang dari PT. HPM (PT. Honda Prospect Motor) atau *supplier*
- e. Melakukan *transfer part* antar cabang apabila dibutuhkan
- f. Melakukan *stock opname* secara rutin setiap 6 (enam) bulan sekali

8. SA (*Service Advisor*)

- a. Bertanggung jawab dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dengan mendengarkan, melakukan analisa kerusakan dan memeriksa kendaraan serta menjelaskan hasil pemeriksaan kepada pelanggan
- b. Membuatkan WO (*Work Order*)
- c. Memasukkan data keluhan *customer* tentang kondisi kendaraan ke dalam sistem di komputer
- d. Menawarkan program *service* kepada *customer*
- e. Menginformasikan kepada *customer* terkait pekerjaan tambahan (jika diperlukan) beserta estimasi biaya dan waktu tambahan yang diperlukan

- f. Memeriksa kendaraan kembali untuk memastikan kendaraan yang diperbaiki telah sesuai dengan WO (*Work Order*)
 - g. Melakukan test *drive* dan memeriksa keberadaan *part* bekas di dalam kendaraan
 - h. Menyerahkan kembali mobil kepada *customer* dalam keadaan bersih beserta *part* bekas yang tercantum dalam WO (*Work Order*)
 - i. Mengingatkan *customer* untuk melakukan *service* berkala berikutnya pada saat mobil selesai di *service*
 - j. Memutuskan kendaraan boleh keluar atau tidak setelah diperbaiki
 - k. Menghubungi *customer* setelah 2 – 3 hari mobil di-*service* di bengkel
9. *Foreman*
- a. Menganalisa WO dari SA (*service advisor*) untuk mengestimasi perbaikan dan kerusakan pada kendaraan
 - b. Membagikan pekerjaan kepada mekanik sesuai dengan kemampuan mekanik.
 - c. Mengawasi pekerjaan mekanik sesuai WO (*Work Order*) dan waktu kerja yang telah ditentukan
 - d. Membantu mekanik dalam memecahkan masalah yang dihadapi
 - e. Memberikan penjelasan kepada *customer* terhadap kondisi kendaraan yang sedang diperbaiki
 - f. Melakukan *final inspection* terhadap kendaraan yang telah selesai diperbaiki untuk memastikan bahwa kendaraan sudah benar-benar dalam kondisi normal sehingga saat digunakan *customer* sudah aman dan nyaman.

10. Mekanik

- a. Mengerjakan perbaikan atau perawatan kendaraan sesuai perintah yang ada di WO (*Work Order*)
- b. Mencatat pekerjaan yang sudah di selesai di lembar WO (*Work Order*) dan mencatat waktu kerja (waktu mulai dan waktu penyelesaian pekerjaan)
- c. Menginformasikan kerusakan yang ditemukan di luar WO (*Work Order*) kepada *foreman* untuk dilakukan pengerjaan lanjutan

- d. Memeriksa kembali hasil kerja dari perbaikan mobil dan menyerahkan WO (*Work Order*) yang telah diisi lengkap kepada foreman untuk diperiksa
- e. Menyiapkan *sparepart* dan *tools* yang dibutuhkan

11. Kasir

- a. Menerima pembayaran *service* kendaraan *customer* baik dalam bentuk tunai maupun *transfer* rekening Honda
- b. Membuat dan mencetak *gate pass*
- c. Menerima pembayaran pembelian mobil *customer*
- d. Membuat laporan harian kas dan laporan yang berkaitan dengan tugas kasir
- e. Mengajukan dana *petty cash* ke SPV *After Sales* dan mencairkan dana *petty cash* bagi karyawan yang membutuhkan dana *reimburse*

3.1.3 Kegiatan Usaha/Organisasi

Kegiatan Perusahaan *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono ini berupa 3S yaitu penjualan mobil (*sales*), perbaikan serta perawatan kendaraan (*service*), dan penjualan suku cadang (*sparepart*) dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Penjualan Mobil (*Sales*)

Dealer Honda Nusantara MT Haryono melakukan penjualan kendaraan dengan mencari calon *customer* baik secara langsung seperti dengan mengadakan pameran dan secara tidak langsung seperti melalui *platform market place* dan media sosial, ataupun calon *customer* mendatangi *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono.



Sumber : Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Gambar III.5 Penjualan Mobil

2. Perawatan dan Perbaikan Kendaraan (*Service*)

Dealer Honda Nusantara MT Haryono juga menyediakan jasa perawatan dan perbaikan kendaraan *customer* yang datang langsung ke bengkel untuk dilakukan pengecekan seluruh bagian mobil. Setelah dilakukan pengecekan oleh *service advisor* mobil akan dilakukan perawatan dan perbaikan kendaraan oleh mekanik.



Sumber : *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono

Gambar III.6 Area Service

3. Penjualan Suku Cadang (*Sparepart*)

Penjualan suku cadang (*sparepart*) di *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono terbagi menjadi tiga system, yaitu :

- a. Menjual pada saat mobil *service* di *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono.
- b. Menggunakan sistem *Part Counter* atau menjual secara langsung kepada *customer* tanpa harus melakukan *service* kendaraan terlebih dahulu.
- c. Menjual dengan sistem *Part Shop* atau orderan dari toko lain yang dikarenakan toko tersebut tidak dapat *order* langsung ke PT. HPM (PT. Honda Prospect Motor).



Sumber : Dealer Honda Nusantara MT Haryono
Gambar III.7 Area Gudang Sparepart

3.1.4 Gambar Peta Lokasi PT. Nusantara Mobil Internasional (Dealer Honda Nusantara MT. Haryono)

Dealer Honda Nusantara MT Haryono berlokasi strategis di Jl. Letjend M.T. Haryono Kav.6, RT.009/RW.014, Kelurahan Kebon Baru, Kecamatan Tebet, Jakarta Selatan. Untuk memberikan kenyamanan bagi pengunjung, Dealer Honda Nusantara MT Haryono dilengkapi berbagai fasilitas seperti *waiting lounge*, *cafe zone*, *wi-fi*, *musholla*, *charging station*, *magazine rack*, dan *smoking zone*. Untuk layanan purna jual, Dealer Honda Nusantara MT Haryono memiliki fasilitas *service* dengan area seluas 1.718 m² yang dilengkapi dengan 8 bay *General Repair*, 3 bay perawatan berkala, 1 bay *Quick Service*, 1 bay *Final Inspection*, 1 bay *Spooling*, 2 bay *Washing*, 7 *Service Parking*, dan 6 *Reception and Delivery*.



Gambar III.8 Letak Lokasi Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Honda Nusantara MT Haryono
bar III.8 Letak Lokasi Dealer Honda Nusantara

Penelitian

Target Penjualan

penjualan dapat dijadikan acuan untuk menca
an. Target penjualan yang telah ditetapkan d
o yaitu sebesar Rp. 825.000.000 sampai de
10.000.000.000 pertahun. Dalam perencanaan

Target Penjualan

UNIVERSITAS

ikut ini merupakan target penjualan *sparepart* periode 2022

III.1 Target Penjualan Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Bulan	Target
Januari	850.000.000
Febuari	850.000.000
Maret	850.000.000
April	825.000.000
Mei	825.000.000
Juni	825.000.000

Juli	825.000.000
Agustus	825.000.000
September	825.000.000
Oktober	825.000.000
November	825.000.000
Desember	850.000.000
JUMLAH	10.000.000.000

Sumber : *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono

Dari data diatas disajikan dalam diagram batang berikut :



Sumber : *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono

Gambar III. 9 Diagram Target Penjualan

Berdasarkan tabel III.2 dapat disimpulkan bahwa target penjualan *sparepart* pada PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT. Haryono) nominal target penjualan *sparepart* pada tahun 2022 berbeda-beda pada bulan tertentu. Hal ini karena pihak *dealer* melihat peluang yang signifikan pada awal dan akhir tahun, dimana pihak *dealer* menawarkan diskon yang menguntungkan untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Pada bulan desember pihak *dealer* meningkatkan target penjualan dikarenakan.

3.2.2 Analisa Penjualan

Penjualan memiliki arti penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Melalui penjualan perusahaan dapat berhubungan dengan pihak lain, dimana terjadi transaksi penyerahan barang dan perolehan kas yang setara dengan nilai barang tersebut.

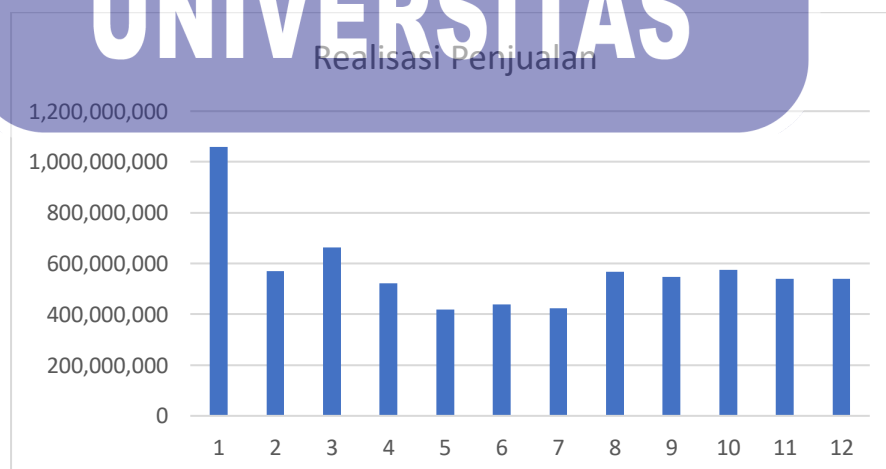
Berikut ini merupakan realisasi penjualan *sparepart* periode 2022:

Tabel III.2 Realisasi Penjualan Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Bulan	Penjualan
Januari	1.060.098.383
Februari	568.795.420
Maret	662.899.147
April	522.176.594
Mei	419.858.066
Juni	438.388.614
Juli	424.086.146
Agustus	568.523.608
September	546.455.131
Oktober	575.821.339
November	540.593.461
Desember	539.945.830
JUMLAH	6.867.641.739

Sumber : Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Dari data diatas disajikan dalam diagram batang berikut :



Sumber : Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Gambar III.10 Diagram Realisasi Penjualan

Berdasarkan tabel III.3 dapat disimpulkan bahwa penjualan *sparepart* pada PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT. Haryono) pada tahun 2022 terjadi ketidakstabilan realisasi penjualan, hal ini dikarenakan adanya masa transisi *new normal* yang menyebabkan penurunan penjualan *sparepart* serta adanya persaingan ketat antara *dealer* resmi dengan bengkel umum.

3.2.3 Efektivitas Penjualan

Analisis efektivitas digunakan untuk mengukur keberhasilan suatu organisasi, program, atau aktivitas dalam mencapai tujuan yang ditetapkan. Pengukuran efektivitas dapat dilakukan dengan membandingkan kenyataan atau realisasi dengan target yang telah ditentukan sebelumnya. Untuk melihat penjualan *sparepart* pada PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) periode 2022 telah mencapai target atau tidak mencapai target yang ditetapkan, dapat dilihat melalui data sebagai berikut:

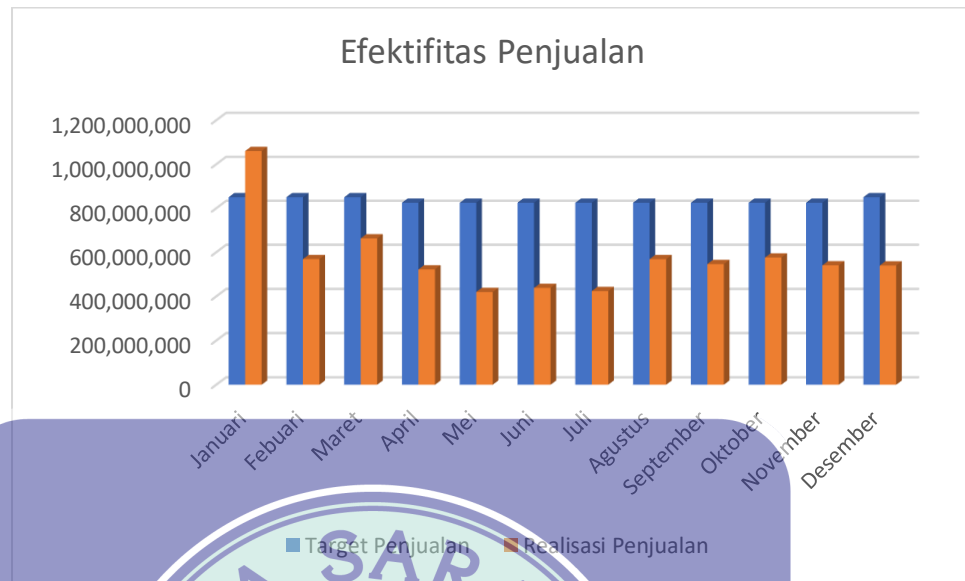
Berikut ini merupakan efektivitas penjualan *sparepart* periode 2022:

Tabel III.3 Efektivitas Penjualan
Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Bulan	Target	Penjualan	Presentase
Januari	850.000.000	1.060.098.383	80%
Februari	850.000.000	568.795.420	-149%
Maret	850.000.000	662.899.147	-128%
April	825.000.000	522.176.594	-158%
Mei	825.000.000	419.858.066	-196%
Juni	825.000.000	438.388.614	-188%
Juli	825.000.000	424.086.146	-195%
Agustus	825.000.000	568.523.608	-145%
September	825.000.000	546.455.131	-151%
Oktober	825.000.000	575.821.339	-143%
November	825.000.000	540.593.461	-153%
Desember	850.000.000	539.945.830	-157%
JUMLAH	10.000.000.000	6.867.641.739	-146%

Sumber : *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono

Dari data diatas disajikan dalam diagram batang berikut :



Sumber : Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Berdasarkan tabel III.4 dapat disimpulkan bahwa penjualan *sparepart* pada PT. Nusantara Mobil Internasional (Dealer Honda Nusantara MT.Haryono) periode tahun 2022, perbandingan antara target penjualan dan realisasi penjualan dapat dikatakan bahwa perusahaan mengalami penjualan dengan angka yang tergolong rendah dan tidak mencapai target rencana penjualan. Terjadi penurunan realisasi terhadap target penjualan, hal ini dikarenakan adanya masa transisi *new normal* yang menyebabkan penurunan penjualan *sparepart*. Penjualan tertinggi terjadi pada bulan januari yaitu sebesar Rp. 1.060.098.383 dengan angka penjualan tersebut dapat dinyatakan terlampaui target yang ditetapkan, dan pada bulan selanjutnya penjualan tidak mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan.

3.2.4 Perhitungan dan Analisa Efektivitas Penjualan bulan Januari – Desember Tahun 2022 sebagai berikut :

1. Januari

Pada bulan Januari penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 1.060.098.383 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Efektitas Penjualan} &= \frac{850.000.000}{1.060.098.383} \times 100\% \\ &= 80\%\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu 80% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah cukup efektif.

2. Febuari

Pada bulan Februari penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 568.795.420 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Efektitas Penjualan} &= \frac{850.000.000}{568.795.420} \times 100\% \\ &= - 149\%\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -149% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

3. Maret

Pada bulan maret penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 662.899.147 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{850.000.000}{662.899.147} \times 100\% \\ &= -128\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -128% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

4. April

Pada bulan april penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 522.176.594 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{825.000.000}{522.176.594} \times 100\% \\ &= -157\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -157% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

5. Mei

Pada bulan mei penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 419.858.066 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 825.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{419.858.066}{825.000.000} \times 100\% \\ &= -196\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -196% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

6. Juni

Pada bulan juni penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 438.388.614 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 825.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{438.388.614}{825.000.000} \times 100\% \\ &= -188\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -188% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

7. Juli

Pada bulan juli penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 424.086.146 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{424.086.146}{850.000.000} \times 100\% \\ &= -195\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -195% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

8. Agustus

Pada bulan agustus penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 568.523.608 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{568.523.608}{850.000.000} \times 100\% \\ &= -145\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -145% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan sparepart PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

9. September

Pada bulan januari penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 546.455.131 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{825.000.000}{546.455.131} \times 100\% \\ &= -151\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu - 151% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

10. Oktober

Pada bulan oktober penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 575.821.339 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{825.000.000}{575.821.339} \times 100\% \\ &= -143\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -143% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

11. November

Pada bulan november penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 540.593.461 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 825.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{540.593.461}{825.000.000} \times 100\% \\ &= -153\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu -153% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

12. Desember.

Pada bulan desember penjualan *sparepart* yang berhasil di realisasikan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 539.945.830 sedangkan anggaran penjualan *sparepart* yang ditetapkan oleh PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah sebesar Rp. 850.000.000. Berdasarkan data tersebut, perhitungan efektivitasnya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Efektitas Penjualan} &= \frac{539.945.830}{850.000.000} \times 100\% \\ &= -157\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis efektivitas yaitu - 157% dapat disimpulkan bahwa kategori realisasi penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) adalah tidak efektif.

Tabel III.4 Deskripsi Efektifitas Penjualan
Dealer Honda Nusantara MT Haryono

Bulan	Target	Penjualan	Presentase	Deskripsi
Januari	850.000.000	1.060.098.383	80%	Cukup Efektif
Februari	850.000.000	568.795.420	-149%	Tidak Efektif
Maret	850.000.000	662.899.147	-128%	Tidak Efektif
April	825.000.000	522.176.594	-158%	Tidak Efektif
Mei	825.000.000	419.858.066	-196%	Tidak Efektif
Juni	825.000.000	438.388.614	-188%	Tidak Efektif
Juli	825.000.000	424.086.146	-195%	Tidak Efektif
Agustus	825.000.000	568.523.608	-145%	Tidak Efektif
September	825.000.000	546.455.131	-151%	Tidak Efektif
Oktober	825.000.000	575.821.339	-143%	Tidak Efektif
November	825.000.000	540.593.461	-153%	Tidak Efektif
Desember	850.000.000	539.945.830	-157%	Tidak Efektif
JUMLAH	10.000.000.000	6.867.641.739	-146%	Tidak Efektif

Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan jika penjualan *sparepart* pada *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono tidak efektif karena tidak mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan. Pada tahun 2022 penjualan pada *Dealer* Honda Nusantara MT. Haryono memiliki target penjualan yaitu Rp. 10.000.000.000, penjualan yang terealisasi mencapai angka sebesar Rp. 6.867.641.739 sehingga hal ini menyebabkan kurangnya pendapatan dari penjualan *sparepart*. Penyebab tidak tercapainya target penjualan yang ditetapkan karena adanya masa transisi pasca masa pandemi dan persaingan industri otomotif antar dealer resmi dengan bengkel umum. Untuk masalah tersebut, ada beberapa solusi yang dapat dilakukan oleh pihak *dealer* yaitu:

1. Menawarkan diskon yang menguntungkan.
2. Memanfaatkan teknologi dengan promosi lewat media social.
3. Menyelenggarakan pameran.
4. Memberikan pelayanan terbaik.
5. CCO dapat lebih aktif untuk menghubungi customer yang sudah waktunya melakukan service.
6. Menjaga hubungan yang baik dengan customer.
7. Memperluas Target Pasar.
8. Peningkatan Kualitas Produk.

