

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis Data**

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis kualitatif, karena analisis data dilakukan secara deskriptif dengan cara menjelaskan fakta yang ada di lapangan dengan teori yang berhubungan dengan penulisan laporan akhir. Dalam analisis ini, peneliti menggunakan pendekatan teori dan konsep teori manajemen pemasaran untuk membahas permasalahan yang ada, terutama yang berkaitan dengan kebijaksanaan promosi pada PT Tunas Dwipa Matra.

### **3.2 Sumber Data**

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang berasal dari laporan, catatan, dokumen dan studi pustaka yang diperoleh dari hasil penelitian sebelumnya atau buku serta literatur yang relevan dalam penelitian ini yang dapat dipertanggungjawabkan, baik yang terdapat dalam perusahaan maupun luar perusahaan.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini peneliti mempergunakan metode penelitian berupa:

#### **a. Penelitian Pustaka**

Penelitian ini dilakukan dengan cara membaca, mempelajari literatur- literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas.

## b. Penelitian Lapangan

Pengumpulan data yang erat kaitannya dengan penelitian dengan cara langsung mendatangi objek penelitian pada saat melakukan praktek kerja lapangan (PKL) selama 2 bulan sejak tanggal 4 Februari 2014 sampai 3 April 2014 di PT Tunas Dwipa Matra di jalan Raden Intan No. 65 Tanjung Karang Bandar Lampung.

Penelitian ini dilakukan dengan tiga cara yaitu:

### 1. Wawancara

Yaitu peneliti mengadakan wawancara langsung dengan para pegawai PT Tunas Dwipa Matra yang berhubungan dengan judul penelitian.

### 2. Dokumentasi

Penelitian dilakukan dengan data dari pihak instansi/perusahaan yang berkaitan dengan judul penelitian.

### 3. Observasi

Peneliti melakukan pencatatan sekaligus memantau langsung kegiatan yang dilakukan oleh pegawai PT Tunas Dwipa Matra, selama kegiatan penelitian dilapangan berlangsung, observasi yang dilakukan tidak menggunakan alat khusus.

### 3.4 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Astra Honda Motor (AHM) merupakan pelopor industri sepeda motor di Indonesia. Didirikan pada 11 Juni 1971 dengan nama awal PT Federal Motor. Saat itu, PT Federal Motor hanya merakit, sedangkan komponennya diimpor dari Jepang dalam bentuk CKD (completely knock down).

Tipe sepeda motor yang pertama kali di produksi Honda adalah tipe bisnis, S 90 Z bermesin 4 tak dengan kapasitas 90cc. Jumlah produksi pada tahun pertama selama satu tahun hanya 1500 unit, namun melonjak menjadi sekitar 30 ribu pada tahun dan terus berkembang hingga saat ini. Sepeda motor terus berkembang dan menjadi salah satu moda transportasi andalan di Indonesia.

Kebijakan pemerintah dalam hal pemusatan komponen otomotif mendorong PT Federal Motor memproduksi berbagai komponen sepeda motor Honda tahun 2001 di dalam negeri melalui beberapa anak perusahaan, diantaranya PT Honda Federal (1974) yang memproduksi komponen-komponen dasar sepeda motor Honda seperti rangka, roda, knalpot dan sebagainya, PT Showa Manufacturing Indonesia (1979) yang khusus memproduksi peredam kejut, PT Honda Astra Engine Manufacturing (1984) yang memproduksi mesin sepeda motor serta PT Federal Izumi Mfg.(1990) yang khusus memproduksi piston.

Seiring dengan perkembangan kondisi ekonomi serta tumbuhnya pasar sepeda motor terjadi perubahan komposisi kepemilikan saham di pabrikan sepeda motor Honda ini. Pada tahun 2001 PT Federal Motor dan beberapa anak perusahaan di merger menjadi satu dengan nama PT Astra Honda Motor, yang komposisi kepemilikan sahamnya menjadi 50% milik PT Astra International Tbk dan 50% milik Honda Motor Co. Japan.

Saat ini PT Astra Honda Motor memiliki 3 fasilitas pabrik perakitan, pabrik pertama berlokasi Sunter, Jakarta Utara yang juga berfungsi sebagai kantor pusat. Pabrik ke dua berlokasi di Pegangsaan Dua, Kelapa Gading, serta pabrik ke 3 yang berlokasi di kawasan MM 2100 Cikarang Barat, Bekasi. Pabrik ke 3 ini merupakan fasilitas pabrik perakitan terbaru yang mulai beroperasi sejak tahun 2005.

Dengan keseluruhan fasilitas ini PT Astra Honda Motor saat ini memiliki kapasitas produksi 4.2 juta unit sepeda motor per-tahunnya, untuk permintaan pasar sepeda motor di Indonesia yang terus meningkat. Salah satu puncak prestasi yang berhasil diraih PT Astra Honda Motor adalah pencapaian produksi ke 40 juta pada tahun 2013. Prestasi ini merupakan prestasi pertama yang berhasil diraih oleh industri sepeda motor di Indonesia bahkan untuk tingkat ASEAN.

Guna menunjang kebutuhan serta kepuasan pelanggan sepeda motor Honda, saat PT Astra Honda Motor di dukung oleh 1.800 showroom penjualan, 3.600 layanan service atau bengkel AHASS (Astra Honda Authorized Service Station), serta 7.550 gerai suku cadang, yang siap melayani jutaan penggunaan sepeda motor Honda di seluruh Indonesia. Industri sepeda motor saat ini merupakan suatu industri yang besar di Indonesia. Karyawan PT Astra Honda Motor saja saat ini berjumlah sekitar 20.000 orang, ditambah ratusan vendor dan supplier serta ribuan jaringan lainnya, yang kesemuanya ini memberikan dampak ekonomi berantai yang luar biasa. Keseluruhan rantai ekonomi tersebut diperkirakan dapat memberikan kesempatan kerja kepada sekitar setengah juta orang. PT Astra Honda Motor akan terus berkarya menghasilkan sarana transportasi roda 2 yang menyenangkan, aman dan ekonomis sesuai dengan harapan dan kebutuhan masyarakat Indonesia.

### 3.5 Visi dan Misi PT Tunas Dwipa Matra

#### A. Visi PT Tunas Dwipa Matra

Menjadi group dealer otomotif terkemuka di Indonesia melalui pelayanan terbaik bagi pelanggan.

#### B. Misi PT Tunas Dwipa Matra

1. *Memberi pelanggan pengalaman terbaik dalam pembelian dan kepemilikan kendaraan.*
2. *Tumbuh berkelanjutan dan menguntungkan bagi para pemegang saham melalui operasional yang efisien.*
3. *Membangun budaya perusahaan yang dapat meningkatkan kreatifitas individu dan kerjasama tim.*
4. *Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan para mitra bisnis.*
5. *Senantiasa membuat perbedaan yang positif kepada komunitas dan lingkungan dimanapun Tunas berada.*

### 3.6 Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab Pegawai PT Tunas Dwipa Matra

Seluruh pegawai PT Tunas Dwipa Matra dilengkapi dengan uraian tugas, kewewenangan memutuskan pengeluaran, dan jasa lain. Selain itu pegawai bertanggung jawab kepada kepala bagian, sedangkan kepala bagian bertanggung jawab kepada pemilik perusahaan (*owner*).

### 3.6.1 Deskripsi Jabatan

Deskripsi jabatan dari struktur organisasi pada PT Tunas Dwipa Matra dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### 1. Direksi

Direksi adalah tingkat manajemen teratas yang terdiri dari presiden direktur, direktur utama, asisten direktur, dan internal control yang bertugas memimpin dan menyelenggarakan koordinasi dalam pelaksanaan tugas karyawan. Direksi juga mempunyai tugas untuk membuat dan melaksanakan program untuk menunjang pencapaian target dari segi penjualan unit, service, ataupun penjualan spare part. Dan melakukan evaluasi hasil kerja sales counter, direct sales, dan group customer tiap minggu.

#### 2. HRD (*Human Resource Development*)

HRD mempunyai tugas untuk merencanakan dan mengkoordinasi pekerjaan-pekerjaan yang ada dibagian HRD yang meliputi;

- a. Rekrutmen dan seleksi karyawan
- b. Merencanakan perubahan gaji karyawan
- c. Pengangkatan dan pengajuan proposal gaji karyawan
- d. Pembuatan kontrak kerja karyawan
- e. Penempatan dan training karyawan baru
- f. Mengawasi pelaksanaan kerja bawahan di departemen HRD
- g. Penyusunan job desripsi dan struktur organisasi

### **3. Kasir**

1. Membuka kas
2. Menerima uang setoran hasil penjualan sepeda motor
3. Melakukan pembayaran sesuai dengan slip setoran yang telah disahkan oleh pejabat yang berwenang
4. Membukukan pemasukan dan pengeluaran kas ke perusahaan
5. Mengelola arsip dan dokumen yang berkaitan dengan kasir
6. Bertugas sebagai bendahara perusahaan

### **4. Sales Operasional**

- 1) Memeriksa stock sepeda motor
- 2) Mengecek perlengkapan-perengkapan sepeda motor
- 3) Membuat laporan pengeluaran dan penerimaan sepeda motor
- 4) Mencapai target penjualan sepeda motor baik unit maupun tipe

### **5. Sales Counter**

- 1) Menerima customer dalam penjualan sepeda motor Honda
- 2) Menangani administrasi penjualan sepeda motor
- 3) Membuat surat pemesanan sepeda motor
- 4) Melaksanakan kegiatan promosi-promosi penjualan dari atasan
- 5) Mencapai target penjualan sepeda motor

### **6. Gudang**

1. Membuat laporan barang keluar setiap hari
2. Mengecek penerimaan dan pengeluaran sepeda motor

**7. Kepala Mekanik**

1. Bertanggung jawab atas hasil kerja mekanik
2. Bertanggung jawab terhadap follow up problem teknik yang timbul
3. Membina jajaran stafnya untuk mencapai standar kualifikasi jabatannya

**8. Mekanik**

1. Bertanggung jawab terhadap problem teknik yang timbul dan mengikuti training yang berkaitan dengan pekerjaannya
2. Bertanggung jawab atas kualitas hasil kerjanya