

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM SUZUKI NEX**

#### **2.1 Produk Motor Suzuki Nex**

##### **2.1.1 Produk dan Pemasaran Suzuki Nex**

Motor skutik telah merajai pasar motor di tanah air. Pangsa pasar motor matik terus meroket dari tahun ke tahun dan akhirnya melewati jumlah penjualan motor bebek yang sebelumnya mendominasi pasar motor di Indonesia. Berdasarkan data dari Asosiasi Industri Motor Indonesia, di kuartal pertama tahun 2012 ini saja penjualan motor matik telah mencapai angka 1.056.199 unit atau 54,16 persen dari total penjualan 1.950.047 unit. Sementara itu pamor motor bebek makin memudar dan hanya mampu terjual 712.170 unit saja atau sekitar 36,52 persennya.

Besarnya minat masyarakat terhadap motor matik membuat produsen motor berlomba-lomba meluncurkan motor matik barunya. Sebagai salah satu produsen motor yang telah lama berkiprah di pasar otomotif tanah air, Suzuki menjadi salah satu produsen motor yang menyadari kondisi ini. Dengan beberapa line up motor matiknya seperti Hayate, Skydrive dan Nex, Suzuki senantiasa berusaha memperbarui produk-produk motor matiknya dengan inovasi teknologi dan desain. Kini saat tren teknologi motor matik menggunakan teknologi fuel injection, Suzuki memperkenalkan nex Fi (Fuel Injection). Teknologi fuel injection yang disematkan pada Suzuki nex menyandang nama Suzuki Performance (SUPER) Fuel Injection. Matik andalan Suzuki ini menjadi matik pertama Suzuki yang menggunakan teknologi Fuel Injection.

Dari sisi desain, nex Fi tetap mempertahankan bentuknya yang sporty, stylish dan ringan yang menjadi ciri khas dari Suzuki nex. Namun terdapat perubahan minor di lampu sein yang kini tampil kebiruan agar berkesan sejuk dan ramah lingkungan.

Perubahan yang mencolok terjadi pada velg casting wheel yang kini menggunakan tiga palang berwarna silver untuk kesan sporti dan dinamis. Perbedaan lainnya tentu saja pada nex Fi ini terdapat emblem logo Fuel Injection (Fi) di bagian depan stang kemudi.

Suzuki nex Fi menawarkan kecanggihan dan keunggulan teknologi fuel injection-nya. Kecanggihan dan keunggulan ini bisa dilihat dari banyaknya sensor yang digunakan. Beberapa di antaranya adalah Tip-Over Sensor (TOS), Throttle Position Sensor (TPS), Intake Air Pressure Sensor (IAPS), Intake Air Temperature Sensor (IATS), Crankshaft Position Sensor (CKPS), Engine Temperature Sensor (ETS) dan Oxygen Sensor (O2S). Banyaknya sensor ini membuktikan betapa canggih dan inovatifnya teknologi yang disematkan pada Suzuki nex Fi. Itu sebabnya teknologi fuel injection pada nex disebut juga dengan Suzuki Performance (SUPER) Fuel Injection.

Beberapa keunggulan teknologi fuel injection nex yang bisa didapatkan antara lain :

1. Rasio udara dan BBM dapat diprogram menggunakan Engine Control Module (ECM).
2. Emisi gas buang lebih rendah.
3. Efisiensi BBM menjadi lebih baik.
4. Tarikan lebih responsif dan suara mesin lebih halus.
5. Walaupun dalam kondisi mesin dingin, mesin tetap mudah dinyalakan.
6. Berkendara lebih aman karena Tip-Over Sensor akan mematikan sistem fuel injection jika motor miring lebih dari 65 derajat atau terjatuh.

Keunggulan lain yang bisa didapatkan pengendara jika mengendarai nex Fi adalah kemudahan dan murahnya biaya perawatan. Ini dimungkinkan karena tidak perlu lagi membersihkan karburator secara berkala. Selain itu suku cadangnya cukup terjangkau dan didukung teknisi spesialis fuel injection Suzuki yang terlatih serta

peralatan yang modern dan lengkap di bengkel 3S (Sales, Service Spare Part). PT Suzuki Indomobil Sales juga menjamin ketersediaan suku cadang nex Fi baik melalui dealer resmi maupun toko-toko onderdil motor dengan harga terjangkau.

Suzuki menyediakan 6 pilihan warna untuk nex Fi ini dengan nuansa fun dan modern yaitu Cheerful Pink, Stylish White, Funky Green, Rockin Red, Sporty Black, dan Indie Blue. Sedangkan untuk harga OTR Nex Fi adalah Rp 13.290.000,00.

### **2.1.2 Spesifikasi Suzuki Nex FI**

Spesifikasi Suzuki Nex FI adalah sebagai berikut :

1. Type mesin : 4 tak, 1 silinder,
2. Sistem katup : Pendingin Udara, SOHC, 2 valve
3. Diameter Langkah : 51,0 x 55,2 mm
4. Isi silinder : 113 cm<sup>3</sup>
5. Ratio kompresi : 9.4
6. Tenaga maksimum : 9,4 ps/8800 rpm
7. Torsi Maksimum : 8,7 Nm /6.500 rpm
8. Sistem bahan bakar : Fuel Injection
9. Sistem pengapian : CDI
10. Sistem starter : Elektrik dan engkol
11. Transmisi : CVT/V-belt
12. Kapasitas tangki : 3.5 Liter
13. Panjang : 1.850 mm
14. Lebar : 665 mm
15. Tinggi : 1.035 mm
16. Jarak sumbu : 1.235 mm

17. Jarak pijak : 135 mm
18. Tinggi jok : 735 mm
19. Berat kosong : 87 kg
20. Suspensi Depan : Teleskopik, per ulir, Peredam Oli
21. Suspensi Belakang : Tipe lengan ayun, per ulir, Peredam Oli
22. Rem Depan : Cakram
23. Rem Belakang : Tromol
24. Roda depan : 70/90 - 14 M/C 34 P
25. Roda belakang : 80/90 - 14 M/C 46 P
26. Velg : Casting Wheel
27. Aki : 12V (3,0 Ah) / 10 HR
28. Lampu depan : 12V 32W/32Wx1

## **2.2 Profil PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang**

Sebelum menggunakan nama PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang, perusahaan menggunakan nama Sun Motor. Dimana badan usaha tersebut bergerak di bidang penjualan motor dengan merek dagang Suzuki. Produk-produk yang dipasarkan oleh PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang adalah produk-produk Suzuki yang rata-rata telah memiliki reputasi di mata pelanggannya. Hal ini terbukti dengan banyaknya produk-produk tersebut yang tidak hanya telah diiklankan di media elektronik dan atau media cetak namun juga telah dikenal oleh masyarakat luas dalam kurun waktu yang lama sebagai produk yang berkualitas.

### **2.3 Visi Dan Misi PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang**

Visi organisasi merupakan pernyataan tentang keadaan atau situasi yang tidak terdapat sekarang tetapi dimaksudkan untuk dicapai di waktu yang akan datang melalui kegiatan-kegiatan organisasi. Hasil akhir yang diinginkan oleh PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang. di waktu mendatang adalah dapat memenuhi kebutuhan konsumen untuk bisa mendapatkan kendaraan merek Honda. Dari situlah terbentuk visi PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang.

**VISI** nya adalah : **Menjadi Dealer Suzuki yang terdepan**

**MISI** dari PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang adalah :

1. Kami menjalankan bisnis dengan berorientasi pada pelayanan dan terus melakukan inovasi, demi kepuasan pelanggan, karyawan, pemegang saham dan supplier
2. Memberikan kontribusi bagi masyarakat sekitar
3. Memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen dan meningkatkan penjualan

### **2.4 Wilayah Kerja PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang**

PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang memiliki wilayah kerja secara umum adalah di Semarang dan sekitarnya. Namun secara khusus, PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang boleh melakukan pengiriman untuk wilayah Jawa Tengah dan Kalimantan. Pengiriman untuk wilayah Jawa Tengah biasanya dilakukan dengan truk, sedangkan pengiriman untuk wilayah Kalimantan dilakukan dengan menggunakan kapal Pelni.

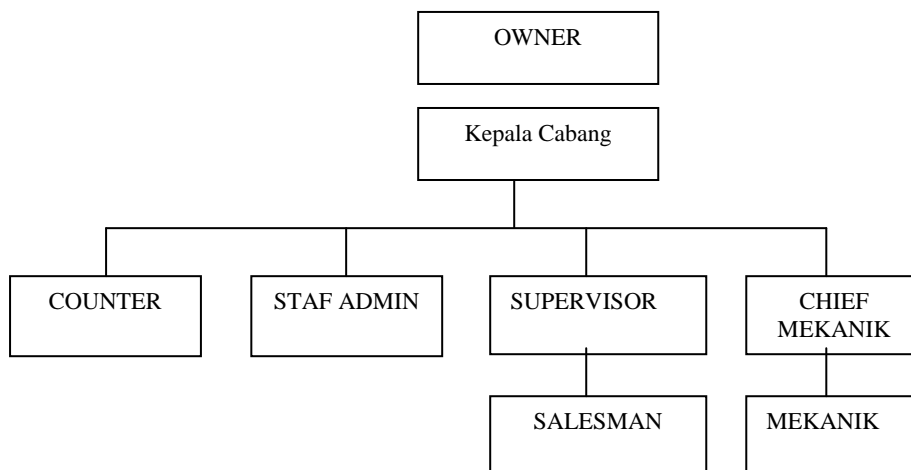
### **2.5 Struktur Organisasi dan Tata Kerja PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang**

Struktur organisasi dalam suatu perusahaan bertujuan untuk menunjukkan hubungan antara atasan dengan bawahan sehingga jelas kedudukan dan tanggung jawab dari tiap-tiap bagian dari satu kesatuan yang teratur. Struktur organisasi merupakan

kerangka hubungan antara satuan-satuan organisasi yang didalamnya terdapat pejabat, tugas serta wewenang yang masing-masing mempunyai peranan tertentu dalam kesatuan yang utuh

Bentuk struktur organisasi yang digunakan oleh PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang adalah bentuk struktur organisasi garis atau line yaitu bentuk sturktu organisasi yang ditunjukkan dengan adanya pimpinan yang mempunyai bawahan dan tanggung jawabnya langsung kepada atasan atau pimpinan dan memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

**Gambar 2.1**  
**Struktur Organisasi PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang**



Sumber : PT. Indo Sun Motor Gemilang Semarang, 2015

Tugas Dan Tanggung Jawab masing-masing adalah sebagai berikut :

#### 1. Kepala Cabang

Kepala Cabang adalah orang yang memanager perusahaan serta sumber daya manusia dan bertanggung jawab kepada pemilik dan membawahi para Staff, dan tugas kepala cabang adalah :

- a. Ikut mengendalikan perusahaan
- b. Berusaha untuk memenuhi target penjualan perusahaan

- c. Membuat analisa mengenai perkembangan perusahaan baik dilihat dari sisi keuangan maupun pelaksanaan operasional perusahaan untuk menilai efisiensi dan efektivitas kerja

## 2. Counter

Counter adalah orang yang melayani calon konsumen dan bertanggung jawab kepada kepala cabang mempunyai tugas :

- a. Menerangkan pada calon konsumen mengenai masing-masing tipe kendaraan Suzuki
- b. Berusaha agar calon konsumen tersebut jadi membeli kendaraan Suzuki dan melayani penjualan kendaraan pada umumnya

## 3. Administrasi

- a. Membuat laporan stock
- b. Mengontrol kelengkapan kendaraan

## 4. Supervisor

- a. Mengontrol, menyusun dan membuat laporan penjualan
- b. Menentukan metode-metode pendistribusian dan kebijakan penjualan
- c. Mengusahakan terpenuhinya produk yang diinginkan pelanggan
- d. Menyusun strategi dan memotivasi para salesman untuk menjual produk sesuai target

## 5. Salesman

Salesman adalah orang yang melayani calon konsumen dan bertanggung jawab kepada supervisor mempunyai tugas :

- a. Melayani penjualan kendaraan pada umumnya
- b. Menerangkan pada calon konsumen mengenai masing-masing tipe kendaraan Suzuki

c. Berusaha agar calon konsumen tersebut jadi membeli kendaraan Suzuki.

#### 6. Chief Mekanik

Chief Mekanik adalah orang yang bertanggung jawab kepada Kepala cabang dengan tugas sebagai berikut :

- a. Memimpin bengkel, mengkoordinir, mengarahkan, dan mengawasi pelaksanaan kegiatan bengkel
- b. Menilai, menganalisis perkembangan bengkel dari segala segi guna memajukan bengkel

#### 7. Mekanik

Mekanik bertanggung jawab atas semua masalah bengkel, dan tugas mechanic adalah :

- a. Memberikan pelayanan service kepada setiap kendaraan konsumen baik kendaraan lama maupun baru
- b. Menyetel kendaraan yang baru dibeli konsumen
- c. Menerima keluhan dari konsumen terhadap kendaraannya

### **2.6 Identitas Responden**

Identitas responden dalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh data-data yang hanya diketahui dengan pasti oleh responden itu sendiri. Adapun identitas responden yang akan diuraikan dan akan dibahas di sini meliputi jenis kelamin, umur, dan pendidikan terakhir yang dimiliki oleh responden. Responden yang dimaksudkan adalah konsumen yang membeli sepeda motor matik Suzuki Nex di PT. Indo Sun Motor Gemilang selama tiga tahun terakhir di Semarang sejumlah 50 orang responden. Adapun untuk mengetahui gambaran umum tentang keadaan responden dalam penelitian ini akan disajikan beberapa tabel yang berisi tentang identitas responden.



### 2.9.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Dari penelitian terhadap 50 orang responden yaitu konsumen yang membeli sepeda motor matik Suzuki Nex di PT. Indo Sun Motor Gemilang yang diteliti, karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, dapat dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 2.1**  
**Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi (f)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	84	78
2.	Perempuan	16	22
<b>Jumlah</b>		100	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan uraian tabel 2.1 diatas dapat diketahui bahwa responden yang merupakan konsumen yang membeli sepeda motor matik Suzuki Nex di PT. Indo Sun Motor Gemilang sebagian besar berjenis kelamin laki – laki 84 responden (78%) dan 16 responden (22%) perempuan.

### 2.9.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Kelompok Umur

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan kelompok umur dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

**Tabel 2.2**  
**Responden Berdasarkan Kelompok Umur**

No.	Kelompok Umur	Frekuensi	Persentase (%)
1.	22 – 27 tahun	18	22
2.	28 - 33 tahun	19	26
3.	34 - 39 tahun	25	18
4.	40 - 45 tahun	22	12
5.	46 – 51 tahun	5	8
6.	52 - 57 tahun	5	6
7.	58 – 61 tahun	6	8
<b>Jumlah</b>		100	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Tabel 2.2 menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden dalam kelompok usia 28 – 33 tahun, yaitu sebanyak 19 responden atau 26%. Pada kelompok umur 22-27 tahun hanya terdapat 18 responden atau 22%, pada kelompok umur 34 – 39 tahun terdapat 25 responden atau 18%, sedangkan kelompok umur 40 – 45 tahun terdapat 22 responden atau 12%, kelompok umur 46 – 51 tahun terdapat 5 responden atau 8%, kelompok umur 52 – 57 tahun terdapat 5 responden atau 6% dan yang berada di kelompok umur 58-61 tahun keatas ada 6 responden atau 8%.

### 2.9.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan terakhir dapat digunakan sebagai tolak ukur dari kemampuan responden. Semakin tinggi pendidikan maka diharapkan semakin tinggi pula kemampuan yang dimiliki. Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

**Tabel 2.3**  
**Responden Menurut Tingkat Pendidikan**

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Tamat SD	10	8
2.	Tamat SLTP	15	6
3.	Tamat SLTA	36	48
4.	Akademi/Diploma	18	12
5.	Sarjana	12	24
6.	Pasca Sarjana	9	2
<b>Jumlah</b>		100	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan uraian tabel 2.3 dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden yang merupakan konsumen yang membeli sepeda motor matik Suzuki Nex di PT. Indo Sun Motor Gemilang, 10 orang (8%) memiliki pendidikan tamat SD, 15 orang (6%) memiliki pendidikan tamat SLTP, 36 orang (48%) memiliki pendidikan tamat SLTA, 18 orang (12%) memiliki pendidikan Akademi/Diploma, 12 orang (24%) memiliki pendidikan Sarjana, dan 9 orang (2%) memiliki pendidikan pasca sarjana.

### 2.9.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan pekerjaan dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 2.4**  
**Responden Menurut Pekerjaan**

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
1.	TNI	5	2
2.	Polri	5	6
3.	Pegawai Swasta	25	28
4.	PNS	28	32
5.	Wiraswasta	20	20
6.	Pensiunan	10	4
7.	Lainnya (petani)	12	8
<b>Jumlah</b>		100	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan uraian tabel 2.4 dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden yang merupakan konsumen yang membeli sepeda motor matik Suzuki Nex di PT. Indo Sun Motor Gemilang, 5 orang (2%) memiliki pekerjaan sebagai TNI, 5 orang (6%) memiliki pekerjaan sebagai Polri, 25 orang (28%) memiliki pekerjaan sebagai pegawai swasta, 28 orang (32%) memiliki pekerjaan sebagai PNS, 20 orang (20%) memiliki profesi sebagai wiraswasta, 10 orang (4%) memiliki profesi sebagai pensiunan, dan 12 orang (8%) sebagai petani.