

BAB II

GAMBARAN UMUM PT. NASMOCO GOMBEL SEMARANG

2.1. Sejarah dan Perkembangan

PT. Nasmoco adalah perusahaan dagang dan jasa yang merupakan anak perusahaan dari PT. New Ratna Motor. PT. New Ratna Motor sendiri didirikan pada tanggal 15 April 1961, yang waktu itu menggunakan nama PT. Ratna Dewi Motor Company. PT. Ratna Dewi Motor Company didirikan oleh Bapak Agustinus Hardjo Budi yang menjabat sebagai pimpinan sekaligus sebagai pemiliknya. Perusahaan ini bergerak dalam bidang pemasaran kendaraan merek Toyota untuk Indonesia, khususnya Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta.

Pada mulanya PT. New Ratna Motor didirikan khusus untuk menangani penjualan kendaraan merek Toyota saja, tetapi mengingat peningkatan penjualan kendaraan serta tuntutan *customer* akan pemeliharaan kendaraan sangat tinggi, maka didirikan jasa pelayanan purna tugas (*After Sales Service*) dengan cara *door to door* karena pada waktu itu perusahaan belum memiliki perlengkapan yang lengkap. Dalam melakukan pelayanan ini perusahaan mendapatkan bantuan dari Toyota Molar *Sales Division Co Lid Nagayo*.

Pada bulan Februari 1971 PT. New Ratna Motor membeli sebuah bangunan di jalan Pemuda No. 72 milik CV. Nasmoco. Pada tanggal 22 Desember 1971 PT. New Ratna Motor mulai menggunakan bangunan tersebut sebagai *show room* yang

dilengkapi bengkel dengan suku cadang yang lengkap. Lokasi tersebut merupakan cikal bakal berdirinya PT. Nasmoco Semarang.

Pada tanggal 30 Agustus 1972 PT. New Ratna Motor ditunjuk sebagai dealer resmi Toyota (*Authorized Toyota Main Dealer*) Jawa Tengah. Dengan bantuan PT. Toyota Astra Motor maka PT. New Ratna Motor semakin berkembang dan berkeinginan untuk mendirikan perwakilan diberbagai kota di Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta.

Pada tahun 1974 PT. New Ratna Motor mulai mengembangkan usahanya dengan mendirikan beberapa *dealer* di Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. PT. New Ratna Motor sampai sekarang telah mendirikan 22 cabang Toyota dengan layanan penjualan, bengkel dan penyedia suku cadang (*VSP – Vehicle Service and Part*).

PT. Nasmoco didirikan oleh Bapak Alm. AH Budi pada tanggal 20 Agustus 1977. Nasmoco merupakan anak perusahaan dari PT. New Ratna Motor sedangkan nama Nasmoco merupakan singkatan dari *New Asiatic Motor Company*. PT. Nasmoco Gombel didirikan pada tanggal 3 Maret 2005 yang berlokasi di Jalan Setiabudi no.22 Semarang.

Perusahaan ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, bermula dari penjualan peralatan dan perlengkapan mobil berkembang menjadi *dealer* kendaraan Toyota dengan berbagai pelayanan jasa seperti *sales, service, body repair*, dan *body painting*. Saat ini PT. Nasmoco Gombel Semarang dipimpin oleh Bapak Hendra Tjandrawan, walaupun masih seumur jagung tetapi PT. Nasmoco Gombel Semarang

sudah menunjukkan perkembangan yang meyakinkan, dapat dilihat melalui sudah lengkap dan tersedianya program pendukung untuk *service* dan tingkat penjualan pada tahun 2005 yang angka CS Indeksnya mencapai 87,6 dan pernah menjadi angka tertinggi tahun 2005 untuk Nasmoco Group. Selain itu, PT. Nasmoco Gombel Semarang telah mendukung beberapa prestasi diantaranya meraih *second place* untuk *Best Brand Manager Contest* se-Indonesia, dan masuk ke dalam *Nomine Best Supervisor* se-Indonesia, pada tahun 2007. Setelah itu PT. Nasmoco Gombel telah mendapatkan *Toyota Standards of Excellence for Customer Taste* pada bulan Januari 2006 yaitu sebuah penghargaan yang diberikan oleh Toyota karena telah mendapatkan dan meraih jumlah kepuasan pelanggan sesuai standar yang dibakukan oleh Toyota Jepang.

2.2. Lokasi Perusahaan

Penentuan lokasi perusahaan yang sangat strategis mendukung peningkatan laba dan kelancaran operasional perusahaan. Lokasi PT. Nasmoco Gombel di Jl. Setiabudi No. 22A Gombel Semarang ini dipilih tepat dengan alasan sebagai berikut:

a. Fasilitas Transportasi

Lokasi PT. Nasmoco Gombel Semarang sangat strategis dalam artian mudah dicapai dengan kendaraan umum maupun pribadi, serta berada pada jalur luar daerah ke Selatan Jawa Tengah.

b. Tersedianya Tenaga Kerja

Pemilihan atau penentuan lokasi mempertimbangkan kemudahan dalam mendapatkan tenaga kerja yang diinginkan, karena berada di lokasi perumahan yang padat penduduk sehingga akan banyak tenaga kerja yang tertarik untuk bekerja di PT. Nasmoco Gombel Semarang.

c. Minat Konsumen

Lokasi PT. Nasmoco Gombel Semarang berada di kawasan perumahan dan pertokoan sehingga memungkinkan banyaknya konsumen yang berminat untuk membeli produk Nasmoco terutama pada perumahan di sekitar daerah Gombel yang membutuhkan alat transportasi untuk mobilitas mereka sehari-hari

2.3. Visi dan Misi Perusahaan

Adanya visi dan misi merupakan syarat wajib bagi sebuah perusahaan/ organisasi. Setiap perusahaan memiliki visi dan misi yang berbeda, semua tergantung tujuan yang akan dicapai oleh masing-masing perusahaan. Biasanya visi dan misi dibuat suatu perusahaan sedang akan bangun, karena visi dan misi perusahaan menjadi landasan dasar bagi sebuah perusahaan. Oleh karena itu tidak perlu ditanyakan lagi, bahwa peranan visi dan misi perusahaan sangatlah penting, begitu juga dengan PT. Nasmoco Semarang, untuk mencapai visi diperlukan adanya budaya perusahaan sebagai pedoman perilaku di dalam perusahaan.

a. Visi

Visi adalah suatu pernyataan tentang gambaran keadaan dan karakteristik yang ingin dicapai oleh suatu lembaga pada jauh di masa yang akan datang.

Pernyataan visi tersebut harus selalu berlaku pada semua kemungkinan perubahan yang mungkin terjadi sehingga suatu visi hendaknya fkesibel.

Adapun visi PT. Nasmoco Semarang adalah “Menjadi pelaku bisnis dibidang otomotif yang professional berkualitas dan sebagai pemimpin pasar di era globalalisasi” yaitu lebih professional dalam pelayanan, lebih berkualitas produknya dan sebagai perusahaan yang berorientasi bisnis tidak hanya didalam negeri (Indonesia) tetapi dikenal dikawasan dunia luar dan memiliki jaringan internasional sehingga memperbesar omset penjualan.

b. Misi

Misi adalah pernyataan tentang apa yang harus dilakukan oleh lembaga dalam usahanya mewujudkan visi. Misi merupakan sesuatu yang nyata untuk dituju serta dapat pula memberikan petunjuk garis besar cara pencapai visi.

Misi PT. Nasmoco Semarang adalah: “Meningkatkan profesionalisme karyawan dengan berbasis teknologi modern untuk memberikan totalitas kepuasan pelanggan dan menghasilkan keuntungan yang optimal bagi para pemegang saham, terus berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan, serta ikut berperan dalam kepedulian lingkungan dan sosial.”

Dalam mencapai misi yang ditetapkan maka dilakukan dengan lebih meningkatkan kemampuan karyawan dengan memberikan pelatihan kerja dibidang otomotif yang berbasis teknologi terbaru, selain itu melakukan kegiatan sosial dengan memberikan bantuan kepada setiap wilayah yang terkena bencana alam dan

menyerap tenaga kerja dari para lulusan sekolah kejuruan sebagai upaya mengurangi pengangguran.

2.4. Budaya Perusahaan

Budaya perusahaan merupakan proses komunikasi yang mana mempunyai tujuan merubah perilaku ataupun mengarahkan perusahaan kepada suatu tingkah laku yang diinginkan demi tercapainya tujuan perusahaan. Budaya perusahaan di PT. Nasmoco Semarang untuk pelayanan adalah 5S, yaitu mengedepankan pelayanan optimal dan memperhatikan keinginan serta kebutuhan pelanggan dan menempatkan pelanggan di urutan teratas. 5S adalah:

a. Senyum

Saat pelanggan hendak memasuki ruang dealer, showroom atau memasuki perusahaan, frontliners haruslah memberikan senyum yang hangat agar pelanggan dapat merasa nyaman.

b. Sapa

Setelah pelanggan memasuki dealer, showroom atau memasuki lingkungan perusahaan, haruslah disapa dengan sapaan yang ramah.

c. Salam

Salam dan menjabat tangan dengan pelanggan harus dilakukan untuk menunjukkan keakraban dan menunjukkan perhatian kepada pelanggan.

d. Sopan

Bertutur kata yang sopan dan ramah serta tidak menyinggung perasaan dari pelanggan sebagai wujud menghormati dan menjaga nama baik perusahaan.

e. Santun

Berkelakuan yang santun harus selalu dicerminkan untuk menjaga kepercayaan dan menjaga agar pelanggan tidak merasa dipermainkan ataupun dilecehkan.

Selain itu, didalam suatu perusahaan kegiatan pemeliharaan dan perawatan juga mutlak diperlukan untuk menunjang kelancaran karyawan dalam bekerja. Hal ini bertujuan agar kondisi suatu barang, alat maupun mesin senantiasa siap digunakan. Sehingga karyawan dapat bekerja secara efektif dan efisien, kemudian nantinya dapat menekankan atau mengurangi gangguan bekerja yang sekecil-kecilnya.

Disamping itu, untuk menunjang keberhasilan, pemeliharaan, dan perawatan PT. Nasmoco Semarang (*Service Division*) menerapkan 5R yaitu:

a. Rawat

Rawat diartikan menjaga suatu barang atau alat agar tidak mengalami kerusakan dan diadakan perbaikan jika ada yang rusak.

b. Ringkas

Ringkas diartikan sebagai tata ruang dimana penempatan perlengkapan dan peralatan yang teratur serta segala sesuatu yang dibutuhkan karyawan dapat diambil dengan mudah dan cepat, sehingga meningkatkan produktifitas kerja.

c. Rapih

Pada suatu perusahaan ternyata kerapihan dan keramahan membawa suatu pengaruh yang besar. Bila karyawan berpenampilan rapih, tempat kerja bersih, dan bekerja secara professional maka akan memberikan kesan yang baik bagi pelanggan.

d. Resik

Resik disini dimaksudkan menghilangkan apa yang seharusnya tidak ada ditempat kerja, serta menjaga keselamatan dalam kondisi yang bersih.

e. Rajin

Segala sesuatu jika dikerjakan secara rutin dan ikhlas akan membawa kebaikan pada diri dan perusahaan dalam bekerja.

2.5. Logo PT Nasmoco Gombel Semarang

Gambar 2.1
Logo Nasmoco



Sumber: PT. Nasmoco Gombel Semarang 2019

PT. Nasmoco Gombel Semarang merupakan bisnis di bidang otomotif hal ini dapat langsung terlihat dari penggambaran logonya ,yang merupakan penggambaran *siluet*

body kendaraan mobil bila dilihat dari samping. Arti Logo PT. Nasmoco Gombel Semarang

- a. Bentuk logo PT. Nasmoco dari ujung kiri ke ujung kanan yang aerodinamis menggambarkan gerakan dinamis dari perusahaan untuk melesat ke arah pembaharuan
- b. Kombinasi warna gradasi merah, orange, dan kuning terinspirasi dari warna *Toyota Racing Development* (TRD). PT. Nasmoco memiliki keunggulan dalam memberikan pelayanan yang cepat dan berkualitas prima kepada pelanggan.

Tiga bayangan mobil merupakan trilogi bisnis PT. Nasmoco, yaitu unsur pelanggan, unsur pemilik perusahaan. Komposisi dan gradasi warna tersebut memiliki filosofi bahwa unsur karyawan, pelanggan, dan pemilik perusahaan menyatu dalam tujuan yang sama yaitu ke arah saling memberikan kepuasan.

2.6. Bidang Usaha

PT. Nasmoco Gombel Semarang adalah salah satu sub *dealer* dari PT. New Ratna yang bergerak dalam bidang usaha sebagai berikut:

- a. Penjualan Mobil (*Vehicle Devison*)

Divisi penjualan pada PT. Nasmoco Gombel Semarang menangani seluruh kendaraan merek Toyota untuk wilayah Jawa Tengah dan DIY. Sistem penjualan kendaraan Toyota PT. Nasmoco Gombel Semarang adalah penjualan tunai (*cash sale*) dan penjualan kredit (*credit sale*) sedangkan prosedur penjualan kendaraan Toyota yaitu pelanggan melakukan transaksi pembelian dengan memilih jenis

kendaraan yang akan dibeli, setelah ada persetujuan harga, pelanggan melakukan pemasaran kendaraan sekaligus membayar uang muka sebagai tanda jadi.

b. Penjualan Suku Cadang (*Spare Part*)

Selain melakukan penjualan kendaraan Toyota, PT. Nasmoco Gombel Semarang juga menjual suku cadang kendaraan Toyota dengan sistem penjualan tunai dan kredit sedangkan prosedur penjualannya sama yaitu melalui pemesanan.

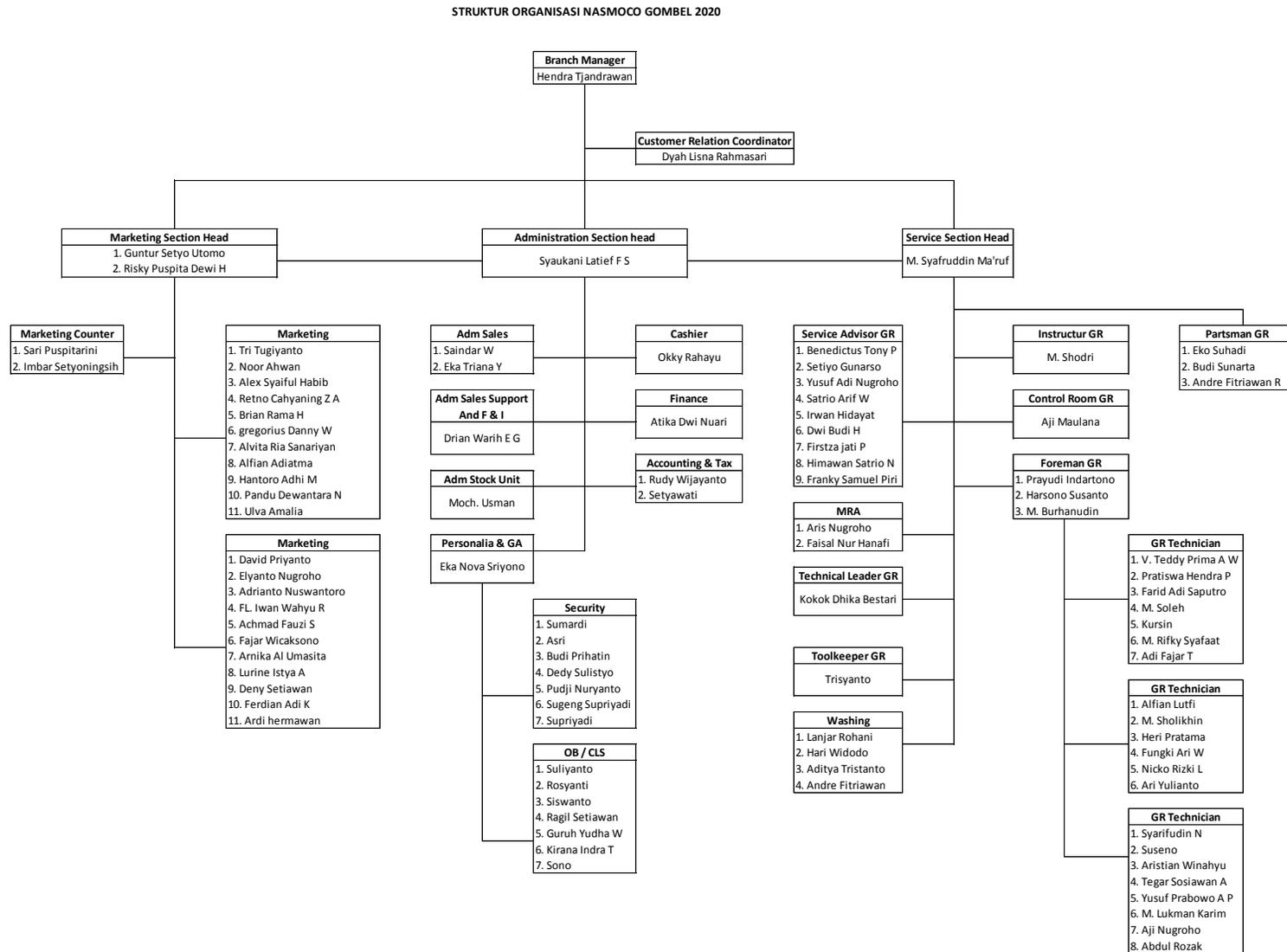
Penjualan suku cadang kendaraan Toyota ini bertujuan memberikan kemudahan pada pelanggan dalam memperoleh suku cadang yang sewaktu-waktu mungkin dibutuhkan sehingga pelanggan akan bertambah dan perusahaan pun dapat meningkatkan keuntungan.

c. Pemeliharaan dan Servis (*Service Division*)

Divisi bengkel (*service*) PT. Nasmoco Gombel Semarang melayani servis dan pemeliharaan kendaraan Toyota baik kendaraan pelanggan dan buka pelanggan. Pemeliharaan dan servis ini juga bertujuan memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam hal pemeliharaan dan servis.

2.7. Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan PT. Nasmoco Gombel Semarang

2.7.1. Struktur Organisasi PT. Nasmoco Gombel Semarang



Sumber: Nasmoco Gombel Semarang 2019

2.7.2. Deskripsi Jabatan PT. Nasmoco Gombel Semarang

a. *Branch Manager* (Kepala Cabang)

Memiliki tanggung jawab terhadap seluruh kegiatan yang ada di cabang meliputi menyusun perencanaan strategi bisnis, mengelola, mengotrol dan mengevaluasi aktivitas bisnis di cabang, membentuk budaya *Customer Satisfaction* ke dalam diri seluruh karyawan cabang, menjamin tercapainya tertib administrasi dan tercapainya *profit*.

b. *Customer Relation Coordinator* (CRC)

Melakukan *survey* kepuasan pelanggan, menangani suara pelanggan, penanganan komplain dan mengkoordinasikan bagian internal perusahaan untuk mencapai kepuasan pelanggan.

c. *Finance and Insurance*

Bertanggung jawab mengolah produk dan kebijakan mengenai leasing kredit, mengurus pembayaran kendaraan melalui kredit, berhubungan langsung dengan *leasing* yang bekerjasama.

d. *Marketing Section Head*

Menyusun rencana kegiatan tahunan mencakup sasaran, strategi prioritas untuk mencapai target penjualan yang optimal, memonitor kelengkapan administrasi penjualan, meningkatkan kompetensi *sales* meliputi evaluasi kompetensi dan pengembangan. Bagian ini membawahi:

1. *Sales*

Melakukan aktivitas *prospecting*, menangani penjualan secara langsung kepada pembeli, melaksanakan prosedur administrasi untuk penerimaan pembelian kendaraan (SPK), mengatur penyerahan kendaraan dan melakukan proses DEC.

2. *Sales Counter*

Melayani konsumen yang datang ke dealer dan menjual kendaraan, memberikan keterangan yang diperlukan oleh konsumen baik yang datang maupun menanyakan melalui telepon.

- e. *Administration Head Section (ADH)*

Mengamankan dan memelihara keutuhan asset perusahaan berupa harta fisik dan keuangan, mengawal proses administrasi dan keuangan di cabang sesuai dengan SOP yang berlaku, dan mengelola fungsi kepersonaliaan dan GA (*General Affair*).

Bagian ini membawahi:

1. *Adm.Sales dan Stock*

Melaksanakan administrasi pembelian unit (*input* data pembelian dari *nota debet*, mencocokkan data dengan DO, melakukan administrasi penjualan dan penyerahan STNK & BPKB, membuat laporan pembelian dan penjualan.

2. *Cashier*

Menerima kas / setara kas serta menyimpan dan menyerahkan uang kas ke ADH, melakukan kegiatan pembayaran atau pengeluaran kas, membuat laporan kas dan tanda terima.

3. *Adm Service*

Bertugas mengelola kegiatan administrasi bengkel, membuat laporan internal penjualan bengkel secara berkala ke ADH dan kepala bengkel, koordinasi mengenai pembayaran untuk penjualan kredit ke bagian keuangan.

4. *Accounting*

Mengelola data-data transaksi ke dalam proses pembukuan, memeriksa kebenaran transaksi yang terjadi di dealer, membuat dan menyerahkan laporan keuangan kepada ADH, melakukan pengarsipan dokumen-dokumen transaksi dan laporan keuangan.

5. *Collector*

Merencanakan dan melakukan penagihan sesuai dengan dokumen penagihan dari *finance*, menyerahkan hasil penagihan ke kasir di hari yang sama, membuat laporan mengenai pelaksanaan dan hasil penagihan ke ADH.

6. *Finance*

Melaksanakan kegiatan administrasi keuangan dari customer dan supplier, menyimpan kas / setara kas di brankas dengan sepengetahuan

ADH, mengelola administrasi perpajakan, membuat laporan-laporan keuangan bank harian dan mutasi lainnya.

7. *Adm.Part*

Melayani penjualan *part* secara langsung dari orderan bagian *sales* maupun penjualan tidak langsung melalui *part order sheet* dari SA bengkel, menerima dan melayani pencatatan pembelian *part* dari *supplier*.

8. *Personalia dan GA*

Mengelola data dan rekrutmen pekerja, mengelola pembagian gaji pegawai, melakukan perencanaan dan pemeliharaan fasilitas perusahaan.

9. *Security*

Melayani dalam merima dan kepulangan tamu atau *customer*, mengamankan lingkungan kantor.

f. *Service Section Head*

Mengontrol *man power servis*, mengontrol pencapaian target pelayanan bagian servis, memecahkan komplain pelanggan.

Bagian ini membawahi:

1. *Service Advisor (SA)*

Menerima keluhan dan menganalisis kerusakan kendaraan, memberikan estimasi biaya dan waktu perbaikan kendaraan, memonitor proses berjalannya servis, memberikan informasi kepada customer bila ditemukan hal-hal di luar servis *order, follow up customer* 3-4 hari setelah proses perbaikan.

2. *Partman*

Melayani permintaan parts sesuai SOP, mengelola sistem administrasi khusus part, membuat laporan penjualan part secara harian, mencetak *part invoice* atau *supply slip*.

3. *Foreman*

Memastikan pekerjaan teknisi sesuai dengan janji penyerahan dan bertanggung jawab atas hasilnya, mengontrol dan memastikan teknisi telah sesuai SOP, memberikan jalan keluar bila ada laporan masalah dari teknisi. Bagian ini membawahi:

a) Teknisi

Memperbaiki kendaraan sesuai dengan *Work Order* atau *Service Order*, memberikan laporan kepada *foreman* bila terjadi masalah di lapangan, menjaga kebersihan dan kerapian area bengkel.

2.8. Identitas Responden

Identitas responden disajikan untuk mengetahui keadaan atau latar belakang responden sebagai sampel. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 52 orang.

2.8.1. Identitas Responden Berdasarkan Umur

Umur merupakan salah satu karakteristik yang dapat mempengaruhi seseorang dalam pola pikir. Data mengenai umur responden mempunyai tujuan untuk mengetahui umur responden. Gambaran mengenai umur responden yang diteliti dapat dilihat pada tabel 2.1

Tabel 2.1
Usia Responden

No.	Umur	Jumlah	Persentase (%)
1	≤ 20 tahun	0	0,00
2	> 20 – 30 tahun	4	7,84
3	>30 – 40 tahun	17	33,33
4	>40 – 50 tahun	24	47,06
5	> 50 tahun	6	11,76
	Jumlah	51	100,00

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 2.1 dapat disimpulkan bahwa sebagian besar umur responden terdapat pada kategori interval umur > 40 – 50 tahun yang berpresentase sebesar 47,06% sedangkan sebagian kecil responden berusia > 20 – 30 tahun sebesar 7,84%. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden yang melakukan pembelian mobil Toyota Sienta di PT. Nasmoco Gombel Semarang adalah berada di kategori interval umur > 40 – 50 tahun.

2.8.2. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin dari 51 orang responden yang diteliti dapat dilihat pada tabel 2.2

Tabel 2.2
Jenis Kelamin Responden

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase(%)
1	Laki-laki	31	60,78
2	Perempuan	20	39,22
	Jumlah	51	100,00

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 2.2 dapat diketahui bahwa jumlah responden yang membeli mobil Toyota Sienta berjenis kelamin laki-laki sebesar 60,78% dan responden perempuan sebesar 39,22%.

2.8.3. Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tingkat pendidikan dalam penelitian ini adalah pendidikan terakhir yang telah ditempuh oleh 51 responden. Berikut data mengenai tingkat pendidikan terakhir responden.

Tabel 2.3
Tingkat Pendidikan Terakhir Responden

No.	Tingkat Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase(%)
1	SMA	7	13,73
2	Akademi / Diploma	15	29,41
3	Sarjana	24	47,06
4	Pasca Sarjana	5	9,80
	Jumlah	51	100,00

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 2.3 dapat diketahui bahwa sebagian besar pendidikan terakhir responden yang melakukan pembelian mobil Toyota Sienta di PT. Nasmoco Gombel Semarang adalah lulusan Sarjana yaitu sebesar 47,06%.

2.8.4. Identitas Responden Berdasarkan Status Perkawinan

Berdasarkan data yang diperoleh dari 51 responden, diketahui mengenai status marital responden. Gambaran mengenai status perkawinan/ martial dapat dilihat pada tabel 2.4 berikut ini:

Tabel 2.4
Status Perkawinan Responden

No.	Status Perkawinan	Jumlah	Persentase (%)
1	Belum Menikah	4	7,84
2	Menikah	45	88,24
3	Duda atau Janda	2	3,92
	Jumlah	51	100,00

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 2.4 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden yang melakukan pembelian mobil Toyota Sienta di PT. Nasmoco Gombel Semarang berstatus menikah/ berkeluarga yaitu sebesar 88,24%.

2.8.5. Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan merupakan kegiatan utama yang dilakukan oleh manusia untuk mendapatkan upah atau uang yang digunakan untuk memenuhi hidupnya. Dengan mengetahui jenis pekerjaan responden akan diperoleh gambaran mengenai kehidupan sosial dan ekonomi. Berikut ini data mengenai pekerjaan utama atau profesi responden yang dapat dilihat pada tabel 2.5 berikut:

Tabel 2.5
Jenis Pekerjaan Responden

No.	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase(%)
1	Pegawai Swasta	15	29,41
2	BUMN/ BUMD	3	5,88
3	Wiraswasta	23	45,10
4	Pegawai Negeri	9	17,65
5	TNI/ POLRI	1	1,96
	Jumlah	51	100,00

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 2.5 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden berprofesi sebagai wiraswasta yaitu sebesar 45,10%.

2.8.6. Identitas Responden Berdasarkan Penghasilan per Bulan

Penghasilan adalah gaji yang diterima seseorang sebagai timbal balik dari pekerjaan yang mereka lakukan dalam kurun waktu tertentu. Besarnya penghasilan yang diperoleh responden akan berpengaruh pada daya belinya. Berikut akan disajikan data mengenai tingkat penghasilan responden yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2.6
Penghasilan Responden

No.	Penghasilan	Jumlah	Persentase(%)
1	< Rp. 2.500.000	0	0,00
2	Rp. 2.500.000 s.d < Rp. 5.000.000	16	31,37
3	Rp. 5.000.000 s.d < Rp. 7.500.000	25	49,02
4	≥ Rp. 7.500.000	10	19,61
	Jumlah	51	100,00

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 2.6 dapat diketahui bahwa sebagian besar pendapatan responden yang melakukan pembelian mobil Toyota Sienta di PT. Nasmoco Gombel Semarang berkisar antara Rp. 5.000.000 s.d <Rp. 7.500.000 sebesar 49,02%.

2.8.7. Identitas Responden Berdasarkan Jangka Waktu Menggunakan Mobil

Sienta

Tabel 2.7
Jangka Waktu Penggunaan Mobil Toyota Sienta Responden

No.	Waktu	Jumlah	Persentase (%)
1	s/d 6 bulan	1	1,96
2	> 6 bulan s.d 1 tahun	2	3,92
3	> 1 tahun s.d 1,5 tahun	1	1,96
4	> 1,5 tahun s.d 2 tahun	8	15,69
5	> 2 tahun	39	76,47
	Jumlah	51	100,00

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 2.7 diatas dapat diketahui bahwa pengambil keputusan pembelian mobil Toyota Sienta di PT. Nasmoco Gombel Semarang berdasarkan jangka waktu penggunaanya yang paling banyak dengan jangka waktu penggunaan selama > 2 tahun sebesar 76,47%. Waktu penggunaan mobil Toyota Sienta tertinggi yaitu selama 3,5 tahun.