

BAB II

GAMBARAN UMUM PT ASTRA INTERNASIONAL HONDA (Astra Motor) DAN DESKRIPSI KEGIATAN STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN HONDA BIGBIKE

Bab ini akan mendeskripsikan PT Astra International - Honda (Astra Motor) secara umum dan kegiatan strategi komunikasi pemasaran honda bigbike yang dilakukan oleh Honda Astra Semarang. Untuk pelaksanaan kegiatan komunikasi pemasaran tersebut Dinas Komunikasi dan Informatika sebagai pelaksana kegiatan komunikasi branding Jateng Gayeng.

2.1. Profil Singkat PT Astra International - Honda (Astra Motor)

Astra Motor (PT Astra International Tbk. – Honda Sales Operation), merupakan salah satu Corporate Operation PT Astra International Tbk. yang bergerak di bidang distribusi dan penjualan retail kendaraan roda dua merk Honda.

Pada awal berdirinya PT Astra International, Tbk – Honda pada tahun 1970 dengan nama Honda Division sebagai Main Distributor sepeda motor Honda di Indonesia.

Pada tahun 2000, sejalan dengan berubahnya status kepemilikan PT Federal Motor hingga berganti nama menjadi PT Astra Honda Motor, maka fungsi PT Astra International Tbk – Honda Sales Operation (HSO) berubah menjadi Main Dealer dari semula Main Distributor. HSO mulai melakukan persiapan untuk memperbesar retail sales. Perubahan inilah yang menjadi cikal bakal HSO yang mulai melakukan perubahan pada brand-name HSO menjadi Astra Motor.

Saat ini, untuk area distribusi Astra Motor membawahi lebih dari 600 Showroom dan Jaringan H1 (penjualan), 1100 Bengkel H2 dan 2000 Outlet H3 (suku cadang), yang terbagi dalam 11 wilayah pemasaran di Indonesia. Wilayah pemasaran Astra Motor meliputi Sumatera Selatan, Bengkulu, Jakarta, **Jawa Tengah**, Yogyakarta, Bali, Nusa Tenggara Barat, Kalimantan Barat, Kalimantan Timur, Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, Sulawesi Barat dan Ambon serta Papua dan Papua Barat.

Selain 11 wilayah pemasaran, Astra Motor juga memiliki Sales Office yang berfungsi sebagai dealer sepeda motor Honda di sebagian besar propinsi di seluruh Indonesia dan didukung oleh lebih dari 3.500 tenaga kerja professional.

Pemimpin Saat ini adalah Margono [Tanuwijaya](#) selaku CEO Astra Motor menggantikan (Alm.) Ronny Ramli yang meninggal pada awal 2010.

Visi Misi Astra Motor

Visi : Menjadi Main Dealer terbaik dan Retailer terbesar yang memberikan layanan terbaik untuk konsumen

Misi: Memberikan Nilai Tambah bagi para stakeholders. Menjadi perusahaan yang memiliki tanggungjawab sosial dan ramah lingkungan.

2.2. Astra Motor – Honda Big Bike, Semarang

PT. Astra International Tbk – Honda (Astra Motor), cabang Semarang mulai tahun 2015 mengembangkan divisi penjualan baru yang mengkhususkan penjualan Honda BigBike yaitu jenis Motor produksi Honda yang bersilinder besar mulai dari silinder 500 CC sampai dengan 1800 CC, yang peluang pasarnya cukup potensial di Indonesia dan khususnya Semarang dan Jawa Tengah. Sepeda motor jenis Honda Big Bike ini masuk ke Indonesia belum di produksi di Indonesia tapi masih di Import langsung dalam kondisi sudah jadi (Build Up).

Jenis-jenis motor Honda Big Bike yang diimport dan dipasarkan di Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Honda - Rebel CMX500,
2. Honda – Africa Twin 1100,
3. Honda – CB 500 F,
4. Honda – CB 650 R,
5. Honda – CBR 500 R
6. Honda – CBR 1000 RR-R
7. Honda – CB 500 X
8. Honda – X-ADV-750



Gambar 2.1. Jenis Honda Big Bike Sumber : <https://www.astra-honda.com/hondabigbike>

Jenis motor Honda Big Bike ini dipasarkan dan dibandrol dengan harga yang relative mahal yaitu berkisar antara Rp. 130,000,000.- sampai dengan Rp. 1,000,000,000.-.

Dengan rentang harga yang demikian motor Honda Big Bike dapat dikategorikan sebagai barang premium atau kategori produk *speciality goods*. Untuk dapat meraih konsumen produk *speciality goods* ini memerlukan strategi penjualan yang khusus. Dan diperlukan strategi High Class Marketer karena konsumennya untuk menentukan keputusan pembelian, pertimbangannya berkaitan dengan gaya hidup (*life style*).

2.3. Aktivitas Penjualan Astra Motor – Honda Big Bike, Semarang

Sepeda motor jenis Honda BigBike ini sejak diperkenalkan penjualannya diawal tahun 2015 memiliki penjualan yang tergolong rendah dibandingkan tipe sepeda motor Honda bersilinder kecil (250cc dan dibawahnya). PT Astra Motor Semarang memiliki kendala dalam penjualan sepeda motor Honda BigBike-nya. Salah satu penyebab penjualan sepeda motor Honda BigBike tersebut rendah dikarenakan sepeda motor Honda jenis motor besar (moge) tergolong jenis motor baru di Indonesia khususnya untuk wilayah Semarang dan Jawa Tengah dan belum dikenal secara meluas. Selain dari pada itu faktor harga satuan jenis Honda BigBike dibandrol cukup tinggi dan mahal.

Mengacu pada kondisi rendahnya peminat sepeda motor jenis Honda Big Bike ini untuk wilayah Semarang dan Jawa Tengah, saat ini menjadi perhatian khusus bagi pihak manajemen pemasaran PT Astra Motor Semarang, terhadap kendala-kendala penjualan terhadap sepeda motor jenis Honda BigBike tersebut.

2.4. Aktivitas Strategi Penjualan Honda Big Bike

Sebagai tindak lanjut untuk meningkatkan angka penjualan jenis Honda BigBike sesuai dengan target yang telah ditentukan PT. Astra Motor Honda sudah membuat suatu strategi pemasaran yang baik dan tepat. Salah satunya adalah dengan mengadakan aktivitas pameran rutin promosi (*promotion exhibition*) dan Turing Promosi (*Touring Promotion*) dikota Semarang dan juga berbagai kota di Jawa Tengah serta pembuatan website Honda Big Bike yang selalu di dilakukan pembaharuan kontennya (*selalu di update*). Hal ini dilakukan agar konsumen tertarik untuk membeli atau melakukan pengulangan (*repeat order*) produk Honda big bike.

Berikut adalah daftar aktivitas promotion yang peneliti dapatkan berdasarkan informasi dari informan pertama yaitu manager sales big bike Honda Big Bike dan Honda Wing:

1. Gathering

- Pada tanggal 18 November 2018 Honda mengadakan event Honda bikers day di pangandaran di pantai acara tersebut berlangsung selama 2 hari acara ini diadakan dengan berbagai aktivitas seperti special performance kesenian daerah Jawa Barat, lapak bikers, festival makanan laut, dan performance dari artis daerah. Gelombang bikers tak pernah surut membanjiri lapangan dari pagi hingga malam. Tingkat hunian hotel melonjak tajam hingga villa atau rumah penduduk sekitar oleh para penunggang motor Honda.
- Pada tanggal 23 Maret 2019 Honda mengadakan event customer gathering riding ke Kulon Progo bersama customer honda big bike.
- Pada tanggal 19 Mei 2019 Februari 2019 Honda mengadakan nobar motogp di Verris Club di Citragrand acara tersebut bekerjasama dengan cafe Verris Club sebagai penyedia sarana, acara tersebut lebih ke menyediakan untuk customer saling sharing dan berbagi informasi.
- Pada tanggal 25 Mei 2019 Honda mengadakan buka puasa bersama konsumen di hotel grand candi acara tersebut bekerjasama dengan pihak hotel Grand Candi acara tersebut membahas agenda kegiatan kedepan.
- Pada tanggal 13 Oktober 2019 Honda mengadakan “Coach Clinic Safety Riding untuk konsumen di acara tersebut berlangsung di Kawasan Industri Candi di gudang stock unit motor Honda acaranya berisi tentang penyuluhan cara mengendarai motor Honda.
- Pada tanggal 24-25 Agustus 2019 Honda gathering community bersama customer honda big bike se jawa barat dan jakarta di acara tersebut melakukan riding ke dieng.

2. Touring

- Pada tanggal 23 Februari 2019 Honda mengadakan Honda adventure day yaitu acara riding Semarang – Jogja acara tersebut terdiri dari dua rangkaian acara yang pertama ajang adventure rally dari astra motor jawa tengah menuju jurang jero dan di akhiri dengan acara kumpul komunitas, music performance, big bike wash dan pengumuman juara.
- Pada tanggal 19-21 Juli 2019 Honda mengadakan event road to east java Bromo dengan acara tersebut bekerjasama dengan hotel Jiwa Jawa Bromo.

- Pada tanggal 24 Desember 2019 Honda mengadakan riding bersama gubernur jateng dalam rangka mengecek persiapan gereja di Semarang.

3. Exhibition

- Pada tanggal 8 Desember 2018 Honda mengadakan event pameran auto expomall paragon di mall paragon acara tersebut berlangsung selama 3 minggu di isi dengan kegiatan bagi brosur dan pendekatan konsumen.
- Pada tanggal 13-15 Juli 2019 Honda mengadakan event pameran MXGP di acara tersebut berlangsung di sirkuit bsb, acara itu di hadiri oleh pembalap Honda internasional yaitu Marc Marquez.



Big Bike Activity



1. Gathering/Kopdar dengan komuniti Big Bike (setiap bulan)
2. Long / Short Touring dengan komuniti Big Bike (setiap bulan)
3. Partisipasi Event Big Bike (tertentu)



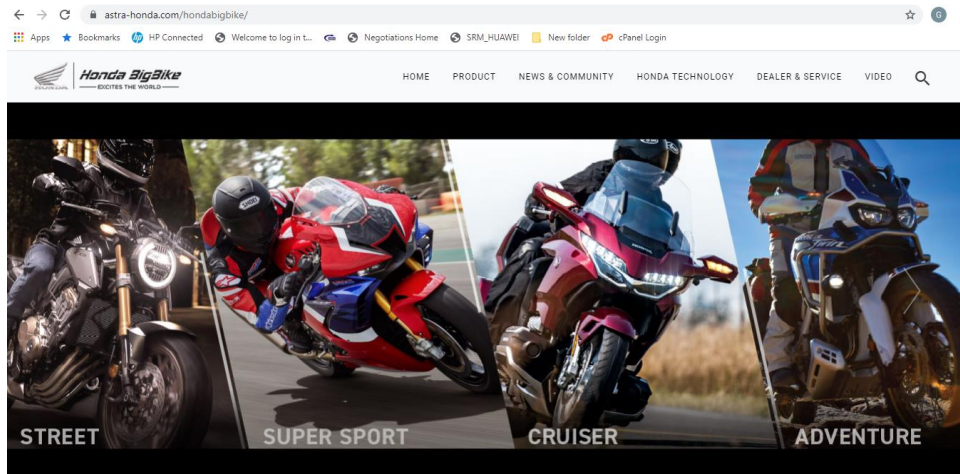
3. Partisipasi Event Honda Bikers Day (Pangandaran 14 sd 19 Nov 2018)
4. Pameran Otomotif Java Mall (Semarang 5 sd 19 Des 2018) – Run out Stock 2017
 - Program Cash Back End Year 2018
 - Program Voucher Modif & Safety Riding Gear (CB500F, CBR500R & CBR1000RR)



Gambar 2.2 Gambar aktivitas pameran promosi dan touring

4. Website Promotion

Telah dibuat website Honda BigBike promotion yaitu <https://www.astra-honda.com/hondabigbike/>



Gambar 2.3 Gambar Website Astra Honda Big Bike

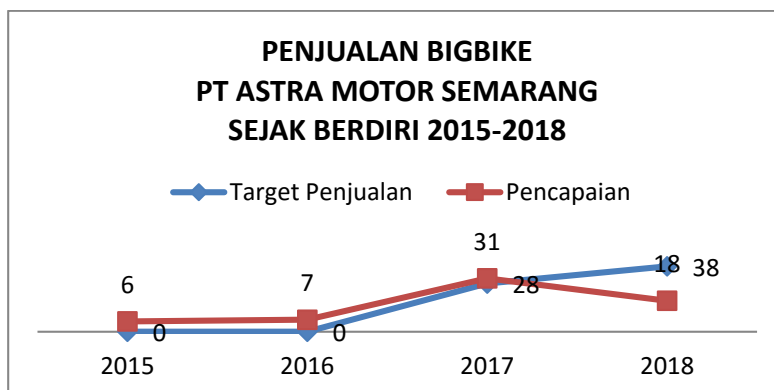
2.5. Rangkuman Pencapaian Penjualan Honda Big Bike

Dari hasil dokumentasi yang telah diperoleh dan dilakukan oleh peneliti berikut disajikan data capaian aktivitas penjualan Honda Big Bike periode 2015 s/d 2018.

a. Target VS Pencapaian

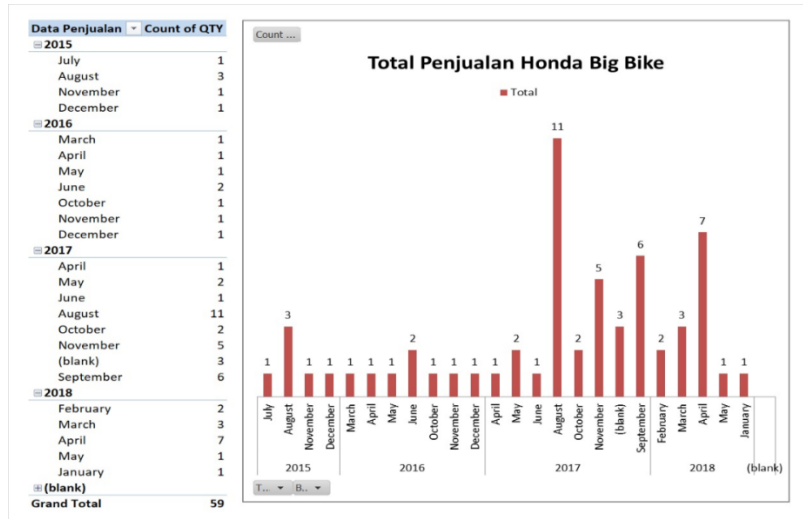
	2015	2016	2017	2018
Target Penjualan	0	0	28	38
Pencapaian	6	7	32	19

Gambar 2.4 Tabel Target dan Pencapaian Penjualan BigBike



Gambar 2.5. Grafik Target dan Pencapaian Penjualan BigBike
(Sumber: Wawancara dengan Representative PT.Astra Motor Central Java, Semarang)

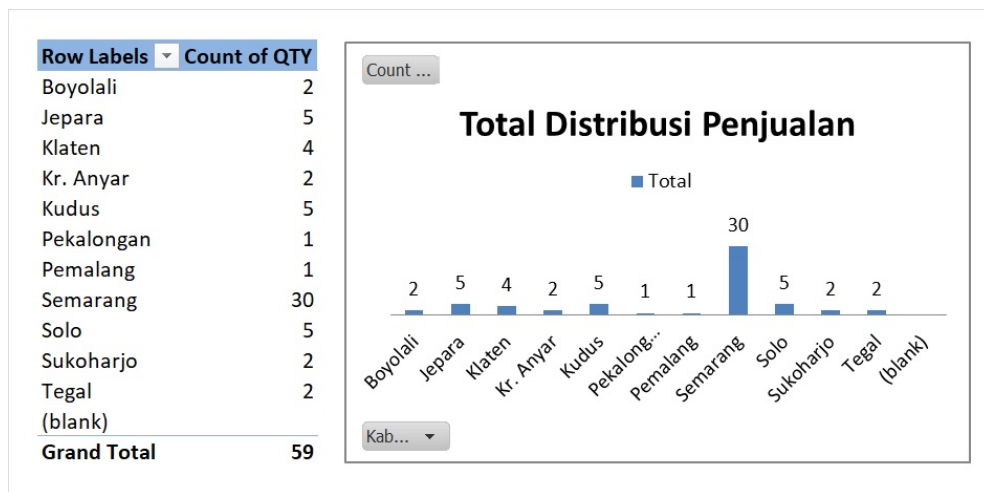
b. Siklus Penjualan Honda Big Bike



Gambar 2.6. Grafik Total siklus Penjualan BigBike

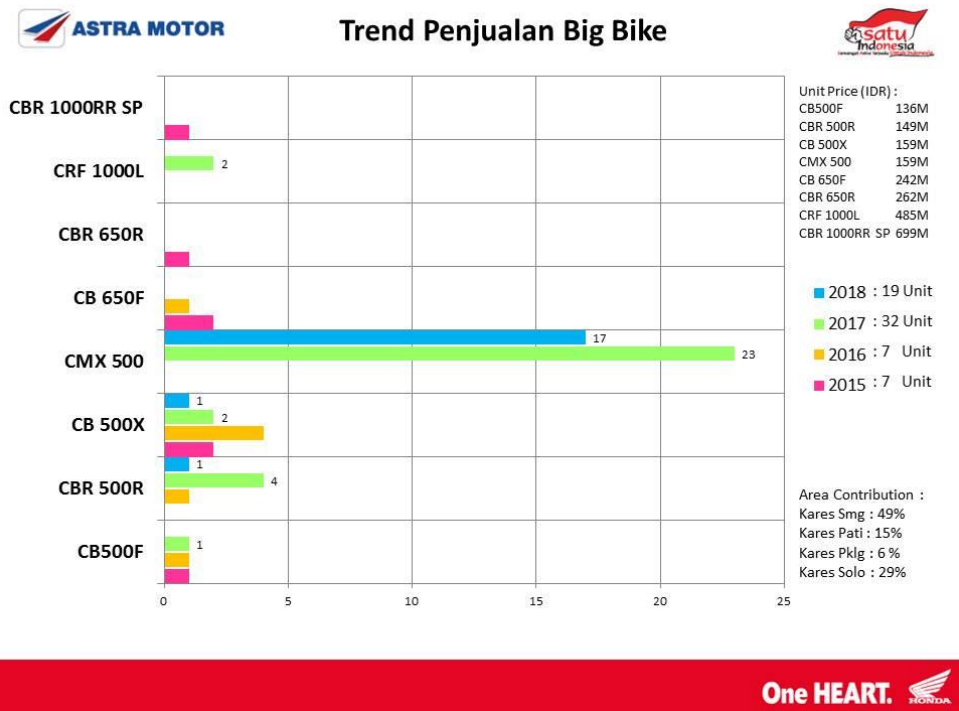
c. Distribusi Konsumen Honda Big Bike

Berikut adalah distribusi penjualan berdasarkan tempat tinggal konsumen di Jawa Tengah (Semarang).

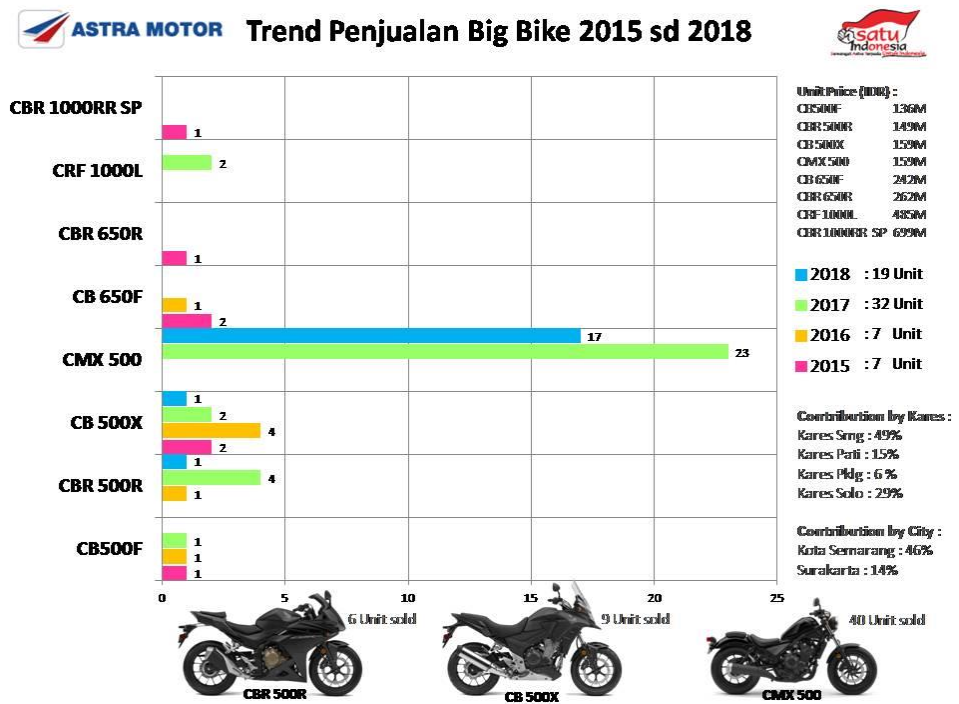


Gambar 2.7. Grafik Distribusi Penjualan BigBike di Jawa Tengah

d. Penjualan Honda Big Bike berdasarkan Jenis(Tipe).

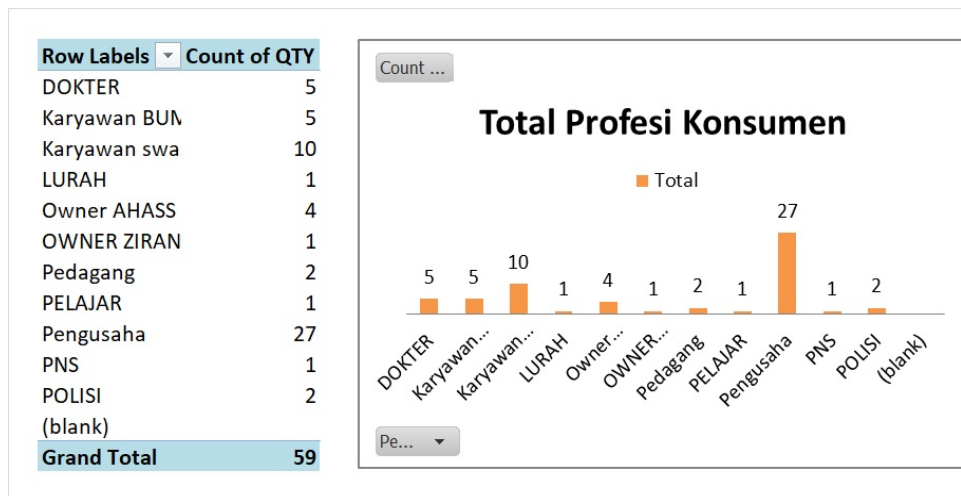


Gambar 2.8. Trend Penjualan Big Bike 2015 - 2018

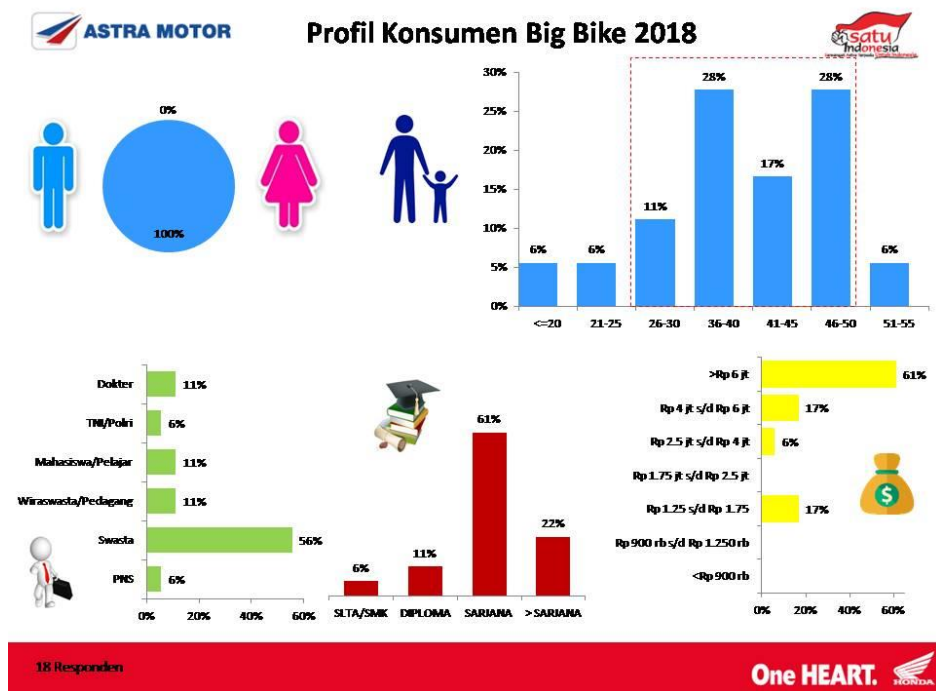


Gambar 2.9. Grafik Trend Penjualan Big Bike 2015 - 2018

e. Profil Konsumen Honda Big Bike



Gambar 2.10 Grafik Profil Konsumen Big Bike 2015 - 2018



Gambar 2.11. Grafik Profil Konsumen Big Bike 2015 - 2018