

ANALISA STRATEGI OPERASIONAL DAN SDM PADA PERENCANAAN BISNIS PT. BHAKTI LELANG INDONESIA

Muhammad Rinaldy¹; Tantri Yanuar Rahmat Syah²; Dimas Angga Negoro³;
Muhammad Dhafi Iskandar⁴

Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia^{1,2,3,4}

Email : muhammadrinaldy144@student.esaunggul.ac.id¹; Tantry.syah@esaunggul.ac.id²;
Dimas.negoro@esaunggul.ac.id³; dhafi.iskandar@esaunggul.ac.id⁴

ABSTRAK

PT. Bhakti Lelang Indonesia (BIDKU) adalah entitas dalam industri lelang otomotif dengan rencana khusus dalam mengadakan lelang kendaraan roda dua dan roda empat, yang direncanakan akan didirikan pada tahun 2025. BIDKU bertujuan untuk membangun reputasi sebagai salah satu balai lelang terkemuka di Indonesia. Sebagai pemain utama dalam industri lelang otomotif, BIDKU secara berkala mengadakan lelang yang memberikan peluang kepada berbagai pihak, termasuk perusahaan dan individu, untuk berpartisipasi dalam proses lelang. BIDKU menyediakan *platform* yang memastikan akses yang mudah dan aman untuk membeli kendaraan berkualitas dengan harga yang kompetitif. Proses lelang yang transparan dan profesional memastikan pengalaman yang memuaskan bagi setiap peserta, dengan komitmen untuk menjaga integritas dan etika dalam setiap tahap lelang, sehingga membangun kepercayaan pelanggan. Dengan lokasi cabang tersebar di seluruh Indonesia dan dua kantor wilayah di Tangerang untuk Indonesia Bagian Barat dan Surabaya untuk Indonesia Bagian Timur, BIDKU berencana untuk mengadakan lelang secara rutin di berbagai wilayah, memudahkan partisipasi bagi pembeli dan penjual baik dalam format *online maupun hybrid*. BIDKU berambisi memiliki lebih dari 50.000 peserta terdaftar dalam proses lelangnya. BIDKU berencana menjalin kemitraan dengan lebih dari 350 dealer kendaraan bekas dan 250 perusahaan untuk mengadakan lelang kendaraan di bawah bendera BIDKU.

Kata Kunci : Lelang Otomotif; *Provider*; *Bidder*; Operasional; SDM

ABSTRACT

PT. Bhakti Lelang Indonesia (BIDKU) is an entity in the automotive auction industry with a special plan to hold auctions for two-wheeled and four-wheeled vehicles, which is planned to be established in 2025. BIDKU aims to build a reputation as one of the leading auction houses in Indonesia. As a major player in the automotive auction industry, BIDKU regularly holds auctions that provide opportunities for various parties, including companies and individuals, to participate in the auction process. BIDKU provides a platform that ensures easy and safe access to purchase quality vehicles at competitive prices. The transparent and professional auction process ensures a satisfying experience for each participant, with a commitment to maintaining integrity and ethics at every stage of the auction, thus building customer trust. With branch locations spread throughout Indonesia and two regional offices in Tangerang for Western Indonesia and Surabaya for Eastern Indonesia, BIDKU plans to hold auctions regularly in various regions, facilitating participation for buyers and sellers in both online and hybrid formats. BIDKU has the ambition to have more than 50,000

registered participants in its auction process. BIDKU plans to partner with more than 350 used vehicle dealers and 250 companies to hold vehicle auctions under the BIDKU banner.

Keywords : Automotive Auction; Provider; Bidder; Operational; HR

PENDAHULUAN

Pada periode sebelum tahun 1908, masyarakat kolonial di Hindia Belanda telah melaksanakan lelang sebagai alat untuk menyelesaikan barang-barang milik pejabat kolonial yang akan meninggalkan wilayah tersebut. Lelang ini diarahkan untuk menghasilkan pendapatan bagi pemerintah kolonial melalui penjualan aset mantan pejabat, sehingga memiliki tujuan lebih dari sekadar transaksi jual beli. Saat ini, telah teridentifikasi berbagai jenis lelang yang mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam satu dekade terakhir. Dalam konteks ekonomi, lelang memegang peranan penting sebagai alat transaksi jual beli yang berdampak signifikan pada perekonomian Indonesia, baik secara langsung maupun tidak langsung setiap kali lelang diadakan .

Saat ini, sesuai dengan regulasi yang ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN), proses lelang terbagi menjadi tiga kategori utama, yakni lelang eksekusi, lelang non eksekusi yang bersifat wajib, dan lelang non eksekusi yang bersifat sukarela. Balai lelang swasta menyelenggarakan proses lelang yang bersifat sukarela, dimana kegiatan lelang tersebut dihadiri oleh pejabat lelang swasta.

Dalam beberapa tahun terakhir, lelang non-eksekusi sukarela telah menjadi kontributor utama terhadap kinerja lelang di tingkat nasional. Lelang kelas dua ini mencakup lelang mobil, motor, dan alat berat, dan sebagian kecil barang lainnya. Permintaan mobil bekas di Indonesia menunjukkan angka yang cukup tinggi, diperkirakan mencapai 3-4 kali pasar mobil baru. Berdasarkan data Gaikindo tahun 2018 - 2023, rata-rata penjualan mobil baru per tahun adalah 940.808 unit, sementara rata-rata penjualan mobil bekas mencapai 4.053.333 unit, empat kali lipat pasar mobil baru.

Tidak seperti permintaan mobil bekas, permintaan motor bekas di Indonesia berkisar antara dua hingga tiga kali lipat dari permintaan motor baru.

Calon pembeli mobil dan motor bekas dapat memperoleh kendaraan yang diinginkan melalui berbagai cara seperti *showroom* kendaraan bekas, rekomendasi dari teman, iklan di media sosial, *platform online*, *showroom* resmi yang berafiliasi dengan dealer kendaraan baru, serta melalui balai lelang. *Usedcar showroom*, yang sering

menjadi pembeli utama di balai lelang, mendapatkan pasokan unit dagangannya dari lelang tersebut.

Lelang non-eksekusi sukarela, khususnya yang melibatkan penjual dari perusahaan pembiayaan, menjadi kontributor utama dalam pasokan bisnis balai lelang swasta (Abdullah et al., 2024). Menurut informasi dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan), terdapat 147 perusahaan pembiayaan dengan total nilai aset mencapai 552 triliun rupiah. Dalam beberapa tahun terakhir, lelang non-eksekusi sukarela telah menjadi penyumbang utama dalam pencapaian kinerja lelang di tingkat nasional. Pertumbuhan yang stabil dalam nilai transaksi lelang non- eksekusi sukarela, mencapai rata-rata Rp.11,95 triliun per tahun dengan pertumbuhan tahunan sekitar 17.3%. Sebagian besar, hampir 40%, dari total nilai lelang setiap tahun berasal dari lelang ini. Oleh karena itu, pengembangan lelang non-eksekusi sukarela harus menjadi fokus utama dalam perencanaan masa depan (Yudhatama et al., 2023).

Lelang non-eksekusi sukarela memiliki potensi besar untuk pengembangan sebagai *platform* jual beli yang menguntungkan bagi *provider*, khususnya perusahaan pembiayaan. Peran Balai Lelang dalam mewujudkannya sangat penting, dan diperlukan regulasi yang lebih fleksibel untuk mendukung praktik lelang swasta.

Balai lelang memiliki dua jenis pelanggan utama yang sangat penting yaitu *provider* sebagai pemasok unit lelang dan *bidder* sebagai pembeli unit lelang. *Provider* terbesar adalah perusahaan pembiayaan, diikuti oleh perusahaan rental, korporasi, dan lainnya. Disisi lain, *bidder* terdiri dari *usedcar showroom*, *end user* atau pengguna akhir, korporasi, dan lain-lain. Sangat penting bagi balai lelang untuk memuaskan kedua kelompok pelanggan ini, karena mereka memiliki kepentingan yang sangat berbeda.

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi Operasional

Strategi adalah rencana yang diterapkan oleh suatu lembaga untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Setiap organisasi memiliki strategi untuk mencapai tujuannya. Umumnya, perusahaan membagi tujuan mereka menjadi jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Setiap tujuan memiliki pendekatan strategis yang berbeda karena periode yang berbeda memiliki karakteristik yang berbeda pula. Agar strategi perusahaan dapat berdaya saing, strategi tersebut harus selaras dengan kondisi eksternal dan internal perusahaan karena strategi yang tidak dapat mencapai

keunggulan kompetitif tidak akan menghasilkan kinerja yang baik bagi perusahaan (Gamble et al., 2014).

(Veiga et al., 2019) berpendapat bahwa strategi operasi dapat didefinisikan sebagai pengembangan faktor-faktor kompetitif berdasarkan fungsi produksi untuk mencapai tujuan jangka panjang organisasi. Strategi operasi berfungsi dalam mendefinisikan fungsi manufaktur untuk mendukung tujuan bisnis perusahaan dengan menyediakan aspek struktural dan infrastruktur untuk membantu perusahaan mencapai kinerja yang efektif (Veiga et al., 2019). (Hitt et al., 2013) memberikan pemahaman tentang strategi operasi sebagai pola keseluruhan yang berperan dalam membangun kapabilitas operasional jangka panjang melalui rekonsiliasi antara kebutuhan pasar dan sumber daya operasi. Umumnya, strategi operasi berpusat pada strategi tingkat korporat. Strategi tingkat korporat dapat membantu perusahaan memperoleh posisi strategis di pasar, yaitu posisi yang dapat meningkatkan nilai perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode adalah suatu cara kerja yang dapat digunakan untuk memperoleh sesuatu. Sedangkan metode penelitian dapat diartikan sebagai tata cara kerja di dalam proses penelitian, baik dalam pencarian data ataupun pengungkapan fenomena yang ada (Zulkarnaen, W., et al., 2020).

1. Jenis Penelitian:

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dengan pendekatan studi kasus untuk menggali secara mendalam bagaimana strategi operasional dan manajemen sumber daya manusia (SDM) diterapkan dalam perencanaan bisnis PT. Bhakti Lelang Indonesia.

2. Sumber Data:

Data yang digunakan adalah:

- a. Data primer: Wawancara mendalam dengan manajemen dan karyawan PT. Bhakti Lelang Indonesia, observasi langsung aktivitas operasional dan manajemen SDM.
- b. Data sekunder: Dokumen perusahaan, laporan tahunan, kebijakan SDM, rencana bisnis, dan literatur terkait strategi bisnis dan manajemen SDM.

3. Teknik Pengumpulan Data:

- a. Wawancara semi-terstruktur: Dengan pihak manajemen dan staf terkait untuk mendapatkan informasi mengenai strategi operasional dan SDM.

- b. Observasi partisipatif: Mengamati langsung aktivitas operasional perusahaan dan pelaksanaan manajemen SDM.
- c. Studi dokumentasi: Menganalisis dokumen perusahaan yang berkaitan dengan perencanaan bisnis, strategi operasional, dan kebijakan SDM.

4. Analisis Data:

- a. Data dari wawancara dan observasi akan dianalisis menggunakan teknik analisis tematik, yaitu pengelompokan data berdasarkan tema-tema utama terkait strategi operasional dan manajemen SDM. Selain itu, analisis dokumen digunakan untuk mengkonfirmasi dan melengkapi data primer.

5. Tahapan Penelitian:

- a. Perencanaan: Menyiapkan instrumen penelitian seperti pedoman wawancara dan observasi.
- b. Pengumpulan Data: Melakukan wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumen pendukung.
- c. Analisis Data: Mengelompokkan dan menalar data yang diperoleh untuk menemukan pola dan strategi yang diterapkan.
- d. Pelaporan: Menyusun hasil penelitian dalam bentuk laporan dan rekomendasi.

HASIL DAN DISKUSI

Pengajuan nama perusahaan ini diajukan melalui Sistem Administrasi Badan Hukum (Sisminbakum) Kementerian Hukum dan HAM (Kemenkumham) menggunakan *platform online*. Tujuan dari proses ini adalah untuk memeriksa ketersediaan nama perusahaan, PT Bhakti Lelang Indonesia, sehingga tidak memiliki kesamaan atau kemiripan dengan nama-nama PT yang telah ada sebelumnya. Selain itu, pendaftaran nama PT ini bertujuan untuk memperoleh persetujuan dari instansi yang berwenang, yaitu Kemenkumham, sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang Perseroan Terbatas No 40 Tahun 2007 dan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 43 Tahun 2011 mengenai prosedur pengajuan dan penggunaan nama PT. Pembuatan akta pendirian PT dilakukan oleh notaris yang memiliki kewenangan di seluruh wilayah Republik Indonesia, dan akta tersebut kemudian diajukan untuk mendapatkan persetujuan dari Menteri Kemenkumham.

Selanjutnya pengurusan izin operasional dilakukan sesuai Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 113/PMK.06/2019 Tentang Balai Lelang. Salah satu

peraturan adalah mengenai modal disetor disesuaikan dengan zona dimana BIDKU akan mendirikan kantor pusat layanan balai lelang tersebut. Modal disetor minimal adalah sebesar Rp.10 Milyar sesuai dengan ketentuan Pasal 4 Permenkeu tersebut di atas, dengan lokasi pendirian BIDKU di Kota Tangerang.

BIDKU berencana untuk mendirikan dua kantor wilayah, salah satunya berlokasi di Kota Tangerang yang akan mengawasi operasi di bagian barat Indonesia, dan yang lainnya akan berada di Kota Surabaya, bertanggung jawab atas bagian timur Indonesia. Dalam upaya memenuhi kebutuhan lelang, BIDKU akan menyelenggarakan dua jenis lelang, yaitu lelang *hybrid* dan lelang *online*.

Kantor wilayah Tangerang dan Surabaya menyelenggarakan jenis lelang *hybrid* dan *online*, sedangkan cabang cabang di kota lainnya hanya menyelenggarakan lelang *online*. Secara operasional, Kantor wilayah masing masing membawahi 8 cabang di berbagai kota di Indonesia.

Untuk kantor wilayah di kota Tangerang dan Surabaya, ukuran ideal lahan yang direkomendasikan adalah sebesar 5.000 m². Sejalan dengan itu, luas kantor cabang akan disesuaikan dengan target unit lelang yang berdampak pada jumlah unit yang akan dimasukkan ke dalam *pool* kendaraan. Sementara itu, pembiayaan untuk seluruh kantor, baik wilayah maupun cabang di berbagai kota, akan diakomodasi melalui penyewaan lahan untuk pembangunan kantor wilayah dan *pool*, serta kantor dan *pool* cabang di lokasi yang berbeda.

Ukuran kantor cabang akan ditentukan berdasarkan kelas cabangnya, dengan kategori terdiri dari cabang besar, menengah, dan kecil. Pendekatan ini memberikan fleksibilitas yang diperlukan dalam perencanaan dan penyesuaian ruang kantor sesuai dengan kebutuhan dan skala operasional masing-masing cabang. Selain itu, strategi ini memungkinkan respons yang optimal terhadap fluktuasi target lelang dan volume unit yang diantisipasi, memberikan landasan yang kokoh untuk pertumbuhan dan efisiensi dalam jangka panjang.

Di Balai Lelang Indonesia (BIDKU), layanan lelang *online* sangat penting dalam memberikan akses yang lebih luas kepada peserta (Titi et al., 2023). Melalui *platform* lelang *online* yang canggih, peserta dapat dengan mudah mengikuti dan membuat penawaran pada berbagai unit lelang, termasuk kendaraan Roda 4, Roda 2, dan alat berat, tanpa harus hadir secara fisik (Yudhatama et al., 2023). Proses lelang *online*

memungkinkan peserta untuk melihat daftar barang, mengikuti lelang secara *real-time*, dan membuat penawaran melalui internet (Hasti & Tenrysau, 2018). Dengan fitur seperti jadwal lelang teratur dan *open house* untuk inspeksi barang sebelumnya, BIDKU berupaya memberikan pengalaman lelang *online* yang transparan, efisien, dan aman. Ini membantu memudahkan interaksi antara *provider* dan *bidder*, meningkatkan hasil lelang, dan menciptakan inklusi yang lebih besar dalam industri lelang (Tista, 2019).

Lelang *hybrid* menggabungkan lelang *on-site* dan lelang *online* secara simultan. Lelang *on-site* di BIDKU dilakukan langsung di lokasi fisik, memungkinkan peserta untuk melihat barang dan membuat penawaran langsung (Faiza & Ayu Musyarafah, 2023; Wardani & Hasibuan, 2022). Peserta *on-site* bersaing dengan peserta *online*, menggabungkan pengalaman tradisional dengan teknologi modern. BIDKU berusaha memberikan fasilitas aman dan nyaman bagi peserta *on-site* untuk menjaga transparansi dan kelancaran proses lelang.

Situs BIDKU, yang dapat diakses melalui domain *www.bidku.com*, merupakan destinasi utama bagi para penggemar lelang yang mencari pengalaman berlelang yang aman, transparan, nyaman, dan penuh kesenangan. Dengan tata letak *website* yang terkini dan ramah pengguna, BIDKU memberikan kemudahan akses ke beragam lelang menarik, sekaligus menyediakan informasi terkini seputar panduan dan nilai pasar lelang.

Pembiayaan untuk *bidder enduser* dapat difasilitasi oleh perusahaan pembiayaan, baik untuk unit yang dimenangkan oleh *bidder enduser* itu sendiri ataupun melalui lembaga pembiayaan lainnya. Proses pengajuan kredit hampir serupa dengan pembiayaan mobil bekas atau baru yang dilakukan melalui *showroom* oleh lembaga pembiayaan. Perbedaannya, dalam hal ini, unit kendaraan yang dicari oleh *enduser* berasal dari balai lelang BIDKU.

Unit yang dibeli oleh BIDKU melalui program *warranty sold* dapat diperbaiki secara menyeluruh sebelum dilelang kembali kepada *bidder enduser*, dengan tujuan untuk memperkuat model bisnis *B2C* dan meningkatkan nilai jual kendaraan.

Selain itu, untuk membantu meningkatkan penjualan kredit oleh mitra *provider*, unit tertentu dapat diperbaiki dengan persetujuan *provider*. Unit tersebut kemudian akan dilelang kepada *enduser*, yang akan mendapatkan fasilitas pembiayaan langsung dari perusahaan pembiayaan yang bekerja sama (Suarti & Ismail, 2022).

Prinsip utama layanan Garansi Kendaraan untuk *End user* adalah memberikan perlindungan tambahan kepada konsumen setelah mereka membeli kendaraan melalui lelang. Garansi ini memastikan bahwa kendaraan yang dibeli memenuhi standar kualitas tertentu, dan jika terjadi kerusakan atau masalah yang tercakup dalam masa garansi, konsumen berhak untuk mendapatkan perbaikan atau layanan penggantian sesuai ketentuan yang telah ditetapkan. Layanan garansi ini bertujuan meningkatkan kepercayaan konsumen (*end user*) terhadap kendaraan yang dibeli dari balai lelang, memberikan rasa aman, dan mengurangi risiko terkait dengan pembelian kendaraan bekas.

Aplikasi BIDKU

Aplikasi BIDKU menyajikan pengalaman berlelang yang inovatif dan praktis bagi pengguna yang menginginkan akses mudah dan cepat ke pasar lelang *online*. Dengan antarmuka yang intuitif dan responsif, pengguna dapat dengan lancar menjelajahi berbagai lelang menarik, mengikuti penawaran, dan berpartisipasi dalam proses lelang yang transparan. Aplikasi ini tidak hanya menyediakan informasi terkini mengenai barang yang dilelang, tetapi juga memberikan notifikasi *real-time* untuk memastikan pengguna tidak melewatkan peluang terbaik. Keamanan dan kenyamanan pengguna menjadi prioritas utama, menjadikan Aplikasi BIDKU sebagai *platform* yang dipercaya untuk pengalaman berlelang *online* yang menyenangkan dan terpercaya.

Faktor faktor kunci keberhasilan *Warranty Sold* adalah diantaranya :

- 1) Penetapan harga dasar yang kompetitif, namun tetap memungkinkan BIDKU untuk membeli unit tersebut jika tidak terjual. Dengan demikian, BIDKU dapat memproses unit tersebut untuk lelang *B2C*.
- 2) Selain itu, komitmen BIDKU terhadap program *warranty sold* juga sangat penting: jika unit tidak terjual dalam waktu yang telah disepakati, BIDKU harus siap membayar unit tersebut sesuai dengan harga dasar yang telah ditetapkan bersama *provider*.

Pembiayaan *bidder usedcar showroom* dan *end user*

Proses pembiayaan *bidder usedcar showroom* sangat bergantung pada beberapa faktor diantaranya :

- 1) Persetujuan plafon pinjaman bridging yang cepat dan efisien dari lembaga pembiayaan, sehingga *showroom* dapat mengikuti lelang tanpa terkendala masalah keuangan.
- 2) Kolaborasi yang efektif antara BIDKU dan lembaga pembiayaan juga menjadi faktor kunci keberhasilan, di mana BIDKU - *Provider* menyediakan jaminan berupa BPKB kendaraan sampai transaksi lelang selesai, sehingga proses pembiayaan dapat berjalan lancar.
- 3) Setelah unit kendaraan dibeli oleh *showroom* melalui lelang, keberhasilan *showroom* dalam menjual unit tersebut kepada *end user* dan melunasi pinjaman bridging adalah langkah penting untuk menjaga aliran kas yang sehat, sekaligus memperkuat hubungan dengan lembaga pembiayaan, memastikan proses pembiayaan terus berlanjut dengan baik untuk transaksi berikutnya.

Unit yang dibeli oleh BIDKU melalui program *warranty sold* dapat diperbaiki secara menyeluruh sebelum dilelang kembali kepada *bidder enduser*, dengan tujuan untuk memperkuat model bisnis *B to c* dan meningkatkan nilai jual kendaraan.

Selain itu, untuk membantu meningkatkan penjualan kredit oleh mitra *provider*, unit tertentu dapat diperbaiki dengan persetujuan *provider*. Unit tersebut kemudian akan dilelang kepada *enduser*, yang akan mendapatkan fasilitas pembiayaan langsung dari perusahaan pembiayaan yang bekerja sama.

Prinsip utama layanan Garansi Kendaraan untuk *End user* adalah memberikan perlindungan tambahan kepada konsumen setelah mereka membeli kendaraan melalui lelang. Garansi ini memastikan bahwa kendaraan yang dibeli memenuhi standar kualitas tertentu, dan jika terjadi kerusakan atau masalah yang tercakup dalam masa garansi, konsumen berhak untuk mendapatkan perbaikan atau layanan penggantian sesuai ketentuan yang telah ditetapkan. Layanan garansi ini bertujuan meningkatkan kepercayaan konsumen (*end user*) terhadap kendaraan yang dibeli dari balai lelang, memberikan rasa aman, dan mengurangi risiko terkait dengan pembelian kendaraan bekas.

Faktor yang mendukung suksesnya layanan garansi kendaraan untuk *End user* adalah sebagai berikut :

- 1) Cakupan Garansi yang Komprehensif: Garansi harus mencakup komponen penting kendaraan seperti mesin, transmisi, dan sistem elektronik, sehingga konsumen merasa aman dan terlindungi dari kerusakan besar setelah pembelian.
- 2) Proses Klaim Garansi yang Mudah dan Cepat: Konsumen harus dapat mengajukan klaim garansi dengan proses yang sederhana dan waktu penyelesaian yang cepat, sehingga mereka tidak merasa terbebani jika terjadi masalah pada kendaraan.
- 3) Kolaborasi dengan Jaringan Bengkel Resmi: BIDKU harus bekerja sama dengan jaringan bengkel resmi yang tersebar luas, sehingga konsumen dapat dengan mudah mendapatkan layanan perbaikan kendaraan yang terjamin kualitasnya.
- 4) Komunikasi yang Jelas tentang Ketentuan Garansi: BIDKU perlu memberikan informasi yang jelas dan transparan mengenai apa saja yang tercakup dalam garansi, masa berlaku, dan batasan-batasan yang ada, untuk menghindari kesalahpahaman antara konsumen dan penyedia.
- 5) Kepuasan dan Loyalitas Konsumen: Meningkatkan kepuasan konsumen dengan memberikan layanan garansi yang responsif dan efektif akan membantu membangun loyalitas jangka panjang, di mana *end user* cenderung melakukan pembelian kembali di balai lelang BIDKU.

Pada perencanaan SDM, strategi ini menargetkan optimalisasi sumber daya manusia untuk mendukung tujuan pertumbuhan bisnis melalui peningkatan kompetensi, retensi talenta, dan perencanaan pengembangan jangka panjang (Hasnadi, 2019)

Konsep budaya organisasi dari Schein (2004) sebagai pola perilaku dasar yang diciptakan oleh suatu kelompok pekerja dalam organisasi untuk belajar cara menangani dan menyesuaikan diri dengan lingkungan luar dan dalam organisasi, kita dapat diterapkan pada Balai Lelang BIDKU.

Balai Lelang BIDKU diharapkan dapat memiliki budaya organisasi yang kuat yang tercermin dalam bagaimana karyawan dan pimpinan berinteraksi, membuat keputusan, dan menanggapi tantangan dalam dunia lelang. Budaya ini menciptakan norma-norma yang membimbing bagaimana pekerja beradaptasi dengan perubahan, berinovasi dalam menyelenggarakan lelang, dan menjaga tingkat etika yang tinggi dalam seluruh operasi.

Dalam konteks Balai Lelang BIDKU, pola perilaku dasar ini mungkin mencakup kerjasama yang erat antara tim lelang, kecanggihan dalam teknologi lelang, dan

keterbukaan terhadap dinamika pasar. Karyawan mungkin juga diberdayakan untuk mengambil inisiatif dan terlibat dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan strategi lelang. Pada saat yang sama, budaya ini juga mencerminkan komitmen terhadap integritas dalam setiap transaksi lelang (Yani et al., 2020).

Budaya organisasi di Balai Lelang BIDKU menciptakan suasana di mana para pekerja dapat belajar bersama dan beradaptasi dengan perubahan di pasar lelang dan regulasi. Ini juga menciptakan fondasi bagi inovasi dalam pengaturan lelang dan pendekatan yang berkelanjutan terhadap keberlanjutan. Keseluruhan, budaya organisasi ini menjadi panduan yang kuat untuk mencapai tujuan dan memelihara reputasi Balai Lelang BIDKU di pasar.

Tagline “More Than Auction” untuk Balai Lelang BIDKU (BIDKU) mencerminkan komitmen perusahaan untuk menjadi lebih dari sekadar *platform* lelang biasa. Frasa ini mengisyaratkan bahwa BIDKU tidak hanya berfokus pada aspek dasar lelang, tetapi juga menawarkan nilai tambah yang lebih luas kepada para pelanggan. *“More Than Auction”* mengindikasikan bahwa BIDKU berupaya memberikan pengalaman yang lebih komprehensif, termasuk inovasi, layanan unggul, dan juga fitur tambahan yang membuatnya lebih dari sekadar tempat lelang konvensional.

Norma dan Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan bagi Balai Lelang BIDKU mencakup seperangkat prinsip, etika, dan standar yang membimbing semua keputusan dan aktivitas perusahaan. Nilai-nilai ini mencerminkan identitas, tujuan, dan komitmen etis yang ingin dijunjung tinggi oleh organisasi. Berikut adalah nilai perusahaan yang relevan bagi Balai Lelang BIDKU, yang merupakan akronim dari logo BIDKU yaitu BIDKU:

1.B = Bisnis Beretika (*Ethical Business*)

Menekankan pentingnya menjalankan bisnis dengan integritas dan etika yang tinggi, mencerminkan tanggung jawab sosial perusahaan.

2.I = Inovatif (*Innovative*)

Mencerminkan fokus Balai Lelang BIDKU untuk selalu mencari inovasi dalam layanan dan operasionalnya untuk tetap relevan di pasar.

3.D = Dedikatif (*Dedicated*)

Menggambarkan tingkat dedikasi tinggi dari seluruh tim Balai Lelang BIDKU untuk memberikan layanan yang terbaik kepada pelanggan.

4. K = Kepuasan (*Satisfaction*)

Menunjukkan komitmen untuk memprioritaskan kepuasan pelanggan, baik dalam proses lelang maupun layanan purnajual.

5. U = Usaha Berkelanjutan (*Sustainable Efforts*)

Menggambarkan komitmen Balai Lelang BIDKU terhadap praktik bisnis yang berkelanjutan, mencakup lingkungan, sosial, dan ekonomi.

Akronim "BIDKU" ini dapat mencerminkan nilai-nilai inti yang diusung oleh Balai Lelang BIDKU, termasuk etika bisnis, inovasi, dedikasi, kepuasan pelanggan, dan usaha berkelanjutan dalam konteks industri lelang di Indonesia.

Balai Lelang BIDKU merangkul asumsi yang mendasar dalam membentuk budaya organisasinya, menempatkan transparansi sebagai landasan kunci keberhasilan dalam dunia lelang. Keyakinan mendalam bahwa setiap proses harus dilakukan secara jelas dan terbuka menjadi pedoman dalam menjalankan operasional. Ini menciptakan lingkungan di mana pelanggan (*provider* dan *bidder*), dan semua pihak terkait dapat memiliki kepercayaan penuh terhadap integritas dan keadilan setiap transaksi lelang.

Keberlanjutan menjadi asumsi fundamental yang membimbing setiap keputusan di Balai Lelang BIDKU. Perusahaan ini meyakini bahwa faktor keberlanjutan, baik dari perspektif ekonomi maupun lingkungan, merupakan poin kunci dalam menjaga kelangsungan bisnis lelang. Dengan fokus pada keberlanjutan, setiap inisiatif dan strategi diarahkan untuk mencapai tujuan tersebut, mencerminkan komitmen Balai Lelang BIDKU terhadap tanggung jawab sosial dan ekologis.

Keterlibatan karyawan dan promosi kolaborasi menjadi asumsi yang menjadikan Balai Lelang BIDKU sebagai tempat di mana setiap individu diakui dan dihargai. Perusahaan ini meyakini bahwa melibatkan karyawan dalam pengambilan keputusan tidak hanya meningkatkan kualitas keputusan tetapi juga menciptakan ikatan kuat dengan tujuan bersama. Kolaborasi di antara tim dianggap sebagai kunci kesuksesan, menciptakan suasana di mana ide-ide inovatif dapat berkembang, dan setiap anggota tim merasa memiliki peran yang penting dalam pencapaian visi dan misi perusahaan. Dengan memahami dan mengintegrasikan asumsi-asumsi ini, Balai Lelang BIDKU menciptakan budaya organisasi yang dinamis, inklusif, dan berorientasi pada keberlanjutan.

Job Description (Deskripsi Pekerjaan) di Balai Lelang Indonesia (BIDKU)

adalah dokumen yang merinci tugas, tanggung jawab, kualifikasi, dan kriteria kinerja yang terkait dengan suatu posisi atau jabatan di dalam organisasi tersebut. Dokumen ini berfungsi sebagai panduan yang jelas bagi karyawan dan calon karyawan mengenai apa yang diharapkan dari posisi tertentu.

Estimasi Kebutuhan Karyawan

Dalam menghadapi dinamika pasar lelang yang terus berkembang, Balai Lelang Indonesia (BIDKU) perlu melakukan estimasi kebutuhan karyawan secara cermat untuk memastikan bahwa organisasi memiliki tim yang optimal dan dapat menghadapi tuntutan industri dengan efektif (Aisyah & Giovanni, 2018; Setiyati & Hikmawati, 2019). Proses estimasi ini melibatkan beberapa langkah strategis. Pertama, BIDKU perlu melakukan analisis menyeluruh terhadap kebutuhan operasional saat ini dan masa depan, termasuk perkiraan volume lelang, kompleksitas pekerjaan, dan perkembangan teknologi yang mungkin memengaruhi struktur pekerjaan. Kedua, melalui kajian ini, BIDKU dapat mengidentifikasi *gap* atau kesenjangan antara kebutuhan saat ini dan kapabilitas karyawan yang ada. Hasil analisis ini kemudian membentuk dasar untuk merumuskan rencana perekrutan dan pengembangan karyawan.

Langkah selanjutnya adalah menentukan jenis keterampilan dan keahlian yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Hal ini melibatkan penilaian mendalam terhadap peran dan tanggung jawab masing-masing divisi, dari manajemen hingga tingkat eksekutif dan staf operasional (Rahayu et al., 2022; Wongkar et al., 2018). BIDKU kemudian dapat merancang program pelatihan dan pengembangan untuk memastikan bahwa karyawan yang ada dapat mengikuti perkembangan industri. Selain itu, rencana perekrutan dapat dibuat untuk mencari bakat baru yang sesuai dengan kebutuhan yang telah diidentifikasi. Dengan pendekatan yang sistematis seperti ini, BIDKU dapat memastikan bahwa organisasi memiliki kekuatan kerja yang kuat dan dapat terus berkembang mengikuti perkembangan dinamika bisnis sektor lelang.

Strategi Pelatihan dan Pengembangan

Strategi pelatihan karyawan merujuk pada rencana terencana dan terstruktur yang dirancang oleh BIDKU untuk mengembangkan keterampilan, pengetahuan, dan kompetensi karyawan (Intan et al., 2020; Saputra et al., 2020). Tujuan dari strategi ini adalah meningkatkan kinerja individu dan kelompok kerja, memastikan bahwa karyawan BIDKU memiliki keterampilan yang sesuai dengan tuntutan pekerjaan, dan

mendukung pencapaian tujuan balai lelang BIDKU (Nugroho, 2019).

Hal-hal yang menjadi titik fokus dalam strategi pelatihan karyawan di balai lelang BIDKU adalah sebagai berikut:

1. Analisis Kebutuhan Pelatihan

Melakukan analisis kebutuhan pelatihan untuk mengidentifikasi area di mana karyawan membutuhkan pengembangan keterampilan dan pengetahuan tambahan.

2. Penyesuaian dengan Tujuan Bisnis

Memastikan bahwa program pelatihan terkait dengan tujuan bisnis dan strategi BIDKU, sehingga karyawan dapat memberikan kontribusi yang lebih besar pada pencapaian sasaran perusahaan

3. Pelatihan Berkelanjutan

Menyelenggarakan pelatihan berkelanjutan untuk mengakomodasi perubahan dalam industri lelang, teknologi, dan kebutuhan perusahaan

4. Pelatihan *Online* dan *On-the-Job*

Mengintegrasikan pelatihan *online* dan *on-the-job* untuk memastikan karyawan mendapatkan pengetahuan praktis dan pengalaman langsung

5. Pelatihan *Soft Skills*

Menyediakan pelatihan untuk pengembangan *soft skills* seperti komunikasi, kepemimpinan, dan kerjasama tim.

Berikut adalah data job description karyawan BIDKU

1. *President Commissioner*

- Sebagai pimpinan tertinggi yang bertanggung jawab atas kelancaran dan pelaksanaan kegiatan perusahaan, mengkoordinir serta membimbing kegiatan perusahaan sehari-hari.
- Mempertanggungjawabkan semua kewajiban yang menyangkut rugi laba perusahaan, produksi, keuangan dan pemasaran.

2. *President Director*

- Memastikan visi dan misi perusahaan terkomunikasikan dengan baik di seluruh level organisasi.
- Menentukan skema pengembangan cabang secara bertahap untuk memastikan operasi berjalan optimal tanpa kendala.

- Memastikan sistem lelang *online* dan *hybrid* berfungsi sempurna, dengan *platform* yang user-friendly, aman, dan transparan.
- Memastikan layanan yang terstandarisasi seperti layanan restorasi kendaraan sebelum lelang untuk meningkatkan nilai jual.
- Implementasi strategi rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karir yang kuat
- Sesuaikan strategi pemasaran dan branding sesuai target pasar, dengan memperkenalkan lebih banyak inisiatif pemasaran digital.
- Memantau secara berkala proyeksi *revenue stream*, laba rugi, dan arus kas untuk memastikan semua target finansial tercapai.
- Mendorong inovasi dalam produk dan layanan.
- Membangun sistem pelaporan yang transparan dan berbasis data

3. Finance Accounting Director

- Mengelola fungsi akuntansi dalam proses data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan perusahaan secara akurat dan tepat waktu.
- Mengkoordinasikan dan mengontrol perencanaan, pelaporan dan pembayaran kewajiban pajak perusahaan agar efisien, akurat, tepat waktu, dan sesuai dengan peraturan pemerintah yang berlaku.
- Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengontrol arus kas perusahaan (cashflow), terutama pengelolaan piutang dan hutang, sehingga memastikan ketersediaan data untuk operasional perusahaan dan Kesehatan kondisi keuangan.
- Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan, dan mengontrol penggunaan anggaran tersebut untuk memastikan penggunaan data secara efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan.
- Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan sistem dan prosedur keuangan dan akuntansi, serta mengontrol pelaksanaannya untuk memastikan semua proses dan transaksi keuangan berjalan dengan tertib dan teratur, serta mengurangi risiko keuangan.
- Mengkoordinasikan dan melakukan perencanaan dan analisis keuangan untuk dapat memberikan masukan dari sisi keuangan bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis, baik untuk kebutuhan investasi, ekspansi, operasional maupun kondisi keuangan lainnya.

- Merencanakan dan mengkonsolidasikan perpajakan seluruh perusahaan untuk memastikan efisiensi biaya dan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan.

3. *Operational Director*

- Mengkoordinir dan mengendalikan pelaksanaan kebijakan perusahaan dibidang operasional pevelangan.
- Menetapkan kebijakan dan mengendalikan pemakaian barang penunjang *kwantitas* maupun kualitas operasional.
- Menetapkan kebijakan dan mengendalikan pemeliharaan alat dan mesin operasional.

4. *IT Div. Head*

- Membuat dan atau implementasi semua sistem dan aplikasi.
- Merancang, mengelola dan mengawasi serta mengevaluasi operasional dari sistem informasi (software dan aplikasi) dan pendukungnya (hardware, infrastruktur dan telekomunikasi).
- Membuat dan mengimplementasikan kebijakan dan prosedur TI (IT policy) termasuk kebijakan keamanan TI (IT security policy).
- Bekerjasama dengan TI vendor untuk merancang, membuat dan mengimplementasikan sistem atau apliakasi jika diperlukan.
- Membuat dan mengawasi anggaran TI dan *expenditures*.
- Memberikan orientasi kepada pegawai baru mengenai aplikasi atau sistem yang digunakan saat ini dan rencana atau strategi IT secara umum.
- Memberikan arahan pada karyawan mengenai penggunaan teknologi yang tersedia.
- Memberikan laporan bulanan kepada Direktur Accounting dan Finance mengenai semua aspek dari departemen IT.

5. *IT Staff*

- Memastikan sistem lelang *online* dan *hybrid* berfungsi dengan baik dan bebas dari gangguan
- Memastikan *platform* lelang (website dan aplikasi mobile) terintegrasi secara mulus.
- Menjamin keamanan data sensitif dari pelanggan dan transaksi lelang.
- Meningkatkan pengalaman pengguna dengan memperbarui antarmuka aplikasi mobile dan situs web agar lebih intuitif dan user-friendly.

- Mengintegrasikan fitur tracking status pengiriman kendaraan secara *real-time* dalam sistem
- Memastikan infrastruktur IT perusahaan, seperti server, jaringan, dan sistem penyimpanan data, bekerja secara optimal tanpa downtime.
- Membangun sistem monitoring yang memungkinkan manajemen untuk melihat performa lelang secara langsung, seperti jumlah penawaran, status transaksi, dan jumlah unit terjual.
- Memberikan dukungan teknis harian kepada karyawan yang menggunakan sistem lelang atau aplikasi lain di perusahaan.
- Memantau performa aplikasi mobile BIDKU dan perbarui fitur secara berkala untuk meningkatkan fungsionalitas dan kinerja.
- Selalu update dengan perkembangan teknologi terbaru yang relevan dengan industri lelang dan bisnis *online*, seperti AI dan blockchain untuk meningkatkan transparansi dan efisiensi proses lelang.

6. IT Development

- Kembangkan *platform* lelang BIDKU (website dan aplikasi) yang responsif dan scalable.
- Kembangkan sistem pembayaran terintegrasi yang aman dan mendukung berbagai metode pembayaran, termasuk virtual accounts dan payment gateways.
- Implementasikan fitur tracking pengiriman kendaraan secara *real-time* dalam aplikasi dan situs web BIDKU
- Buat sistem notifikasi otomatis yang menginformasikan *provider* dan *bidder* tentang status lelang, pembayaran, dan pengiriman secara *real-time* melalui email, SMS, atau push notification.
- Lakukan pengembangan dan peningkatan pada desain antarmuka (UI) dan pengalaman pengguna (UX) *platform* BIDKU agar lebih intuitif dan mudah digunakan oleh semua kalangan.

7. HR Div. Head

- Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia. Dalam hal ini termasuk perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan sumber daya manusia dan pengembangan kualitas sumber daya manusia;

- Membuat sistem HR yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat SOP, job description, training and *development* system ;
- Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan;
- Bertindak sebagai penghubung (*liaison*) dengan para manajer functional / manajer department yang lain agar memahami semua aspek-aspek penting dalam pengembangan SDM, dan untuk memastikan mereka telah mendapatkan informasi yang tepat dan mencukupi tentang sasaran, tujuan / *obyektif* dan pencapaian-pencapaian dari pengembangan SDM.
- Berperan untuk evaluasi dan pengembangan strategi pengelolaan SDM dan kinerja dalam pengimplementasian strategi tersebut, dengan bekerja sama dengan tim eksekutif.
- Memelihara hubungan baik dengan lingkungan sekitar Perusahaan;
- Bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus dan tunjangan.
- Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja.
- Melakukan tindakan disipliner pada karyawan yang melanggar peraturan atau kebijakan perusahaan.

8.HR Staff

- Proses rekrutmen dan seleksi harus fokus pada mencari talenta yang sesuai dengan kebutuhan BIDKU, terutama dalam bidang teknologi, operasional lelang, dan pemasaran.
- Rancang program pelatihan dan pengembangan karyawan yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, sesuai dengan kebutuhan operasional BIDKU.
- Bangun sistem Key Performance Indicators (KPI) yang jelas dan terukur untuk mengevaluasi kinerja karyawan di setiap divisi, guna memastikan pencapaian target perusahaan.
- Pastikan sistem kompensasi dan benefit perusahaan kompetitif dan sesuai dengan standar industri untuk menarik dan mempertahankan karyawan berkualitas.

- Kembangkan budaya perusahaan yang positif dan mendukung keterlibatan karyawan untuk meningkatkan produktivitas dan loyalitas.

9. *GA Staff*

- Memastikan semua fasilitas kantor, termasuk ruang kerja, ruang pertemuan, dan peralatan kantor, selalu dalam kondisi yang baik dan mendukung kelancaran operasional perusahaan.
- Memantau dan kelola semua kebutuhan inventaris perusahaan, seperti peralatan kantor, kendaraan, dan perlengkapan operasional, agar selalu tersedia dan sesuai kebutuhan.
- Memastikan keamanan dan kebersihan kantor terjaga untuk memberikan lingkungan kerja yang nyaman dan aman bagi karyawan.
- Mengelola dokumen penting dan arsip perusahaan agar tersimpan dengan aman dan mudah diakses ketika diperlukan.
- Memastikan semua perizinan yang diperlukan untuk operasional perusahaan, seperti izin bangunan dan kendaraan, selalu diperbarui dan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

10. *F&A Div. Head*

- Memastikan pengelolaan arus kas berjalan optimal dengan memantau penerimaan dan pengeluaran harian, serta menjaga likuiditas perusahaan agar selalu mencukupi untuk kebutuhan operasional.
- Mengkoordinasikan penyusunan anggaran tahunan dan lakukan monitoring untuk memastikan anggaran sesuai dengan target yang telah ditetapkan.
- Memastikan laporan keuangan perusahaan disusun tepat waktu dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku, serta penuhi semua kewajiban perpajakan perusahaan tepat waktu.
- Mengidentifikasi risiko keuangan yang dapat mempengaruhi stabilitas perusahaan dan buat strategi mitigasi untuk mengurangi dampak negatifnya.
- Memastikan struktur modal perusahaan optimal untuk mendukung pertumbuhan bisnis, dan kelola sumber pembiayaan dengan efisien agar beban bunga dan biaya lain tetap minimal.

Pengembangan Karyawan

Karyawan yang sudah ada akan diberikan pelatihan dalam setiap 6 bulan dan

pengembangan karyawan melalui training-training agar bisa mengelola perusahaan dengan baik dan sesuai tujuan perusahaan.

Pengembangan karyawan di Balai Lelang Indonesia (BIDKU) merujuk pada serangkaian strategi dan program yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kompetensi karyawan, sehingga mereka dapat mencapai potensi penuh mereka dan memberikan kontribusi maksimal terhadap kesuksesan organisasi. Dalam konteks BIDKU, pengembangan karyawan tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis dalam proses lelang, tetapi juga untuk memupuk kemampuan kepemimpinan, keterampilan interpersonal, dan pemahaman mendalam tentang dinamika pasar lelang. Melalui pendekatan holistik ini, BIDKU berkomitmen untuk memberdayakan karyawan, memastikan pertumbuhan berkelanjutan, dan memenuhi tuntutan industri yang terus berkembang (Esthi, 2020).

Kompensasi dalam konteks Balai Lelang Indonesia (BIDKU) merujuk pada semua bentuk imbalan yang diberikan kepada karyawan sebagai imbal jasa atau ganti rugi atas kontribusi dan kinerja mereka di dalam perusahaan. Kompensasi ini mencakup berbagai elemen, baik dalam bentuk finansial maupun non-finansial, yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan penghargaan kepada karyawan.

KESIMPULAN

Dalam menghadapi perubahan dalam dunia bisnis, BIDKU berencana untuk membudayakan budaya perusahaan yang responsif, mendorong staf BIDKU untuk selalu memberikan solusi kepada pelanggan. Selain itu, BIDKU berkomitmen untuk menyediakan fasilitas dan layanan yang memenuhi *standar* tinggi dalam hal keamanan kendaraan selama lelang dan kenyamanan pelanggan. Salah satu keunggulan layanan BIDKU adalah kemudahan berpartisipasi dalam lelang dari mana saja melalui sistem lelang *online*, yang dapat diakses melalui aplikasi resmi BIDKU dan situs *web*. *Tagline* perusahaan adalah “*More Than Auction*” mencerminkan komitmen BIDKU untuk menjadi lebih dari sekadar *platform* lelang otomotif biasa. *More Than Auction* mengisyaratkan bahwa BIDKU tidak hanya terbatas pada proses lelang itu sendiri, tetapi juga menyediakan solusi komprehensif bagi pelanggan dan pihak-pihak terkait dalam bisnis otomotif. Ini mencerminkan visi BIDKU untuk menjadi mitra yang komprehensif dan dapat diandalkan dalam semua aspek penjualan dan pembelian kendaraan. BIDKU berkomitmen dalam memberikan solusi konkret bagi pelanggan yang mencari

kendaraan berkualitas, efisiensi dalam proses lelang, dan keamanan transaksi. BIDKU juga berkomitmen untuk mengatasi tantangan dan kebutuhan pelanggan, sehingga memberikan nilai tambah yang signifikan. Dengan *tagline* ini, BIDKU bertujuan untuk menyampaikan pesan bahwa BIDKU adalah jawaban untuk semua kebutuhan terkait lelang otomotif, menjadikan BIDKU mitra yang dapat diandalkan dan solusi lengkap dalam industri ini.

DAFTAR PUSTAKA

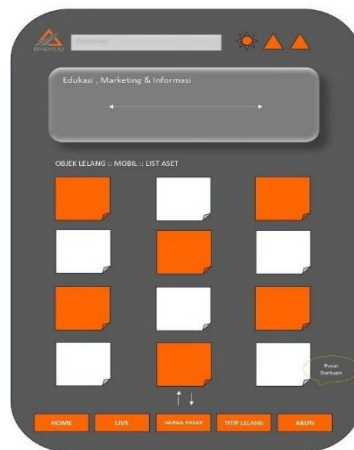
- Abdullah, A., Ganet, A., Universitas, F. H., & Jakarta, P. (2024). *DAN LELANG ONLINE TERHADAP OBJEK FIDUSIA SWASTA*.
- Aisyah, N., & Giovanni, A. (2018). Pengaruh Proses Rekrutmen (Porek) dan Seleksi terhadap Kinerja Karyawan PT. BANK MAYA PADA INTERNASIONAL, Tbk. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 1(2), 8–18. <https://doi.org/10.36778/jesya.v1i2.17>
- Esthi, R. B. (2020). Strategi Sumber Daya Manusia di Masa Pandemi dan New Normal Melalui Remote Working, Employee Productivity, dan Upskilling for Digital. *JPM: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), Hal 22-24. <http://www.djournals.com/jpm/article/view/6>
- Faiza, L., & Ayu Musyarafah, A. (2023). Legalitas Lelang Melalui Aplikasi Lelang Yang Tidak Terdaftar Di Direktorat Jenderal Kekayaan Negara. *Yurispruden: Jurnal Fakultas Hukum Universitas Islam Malang*, 6(2), 185–202. <https://doi.org/10.33474/yur.v6i2.19672>
- Gamble, J., Peteraf, M., & Jr. Thompson, A. (2014). *Essentials of Strategic Management: The Quest for Competitive Advantage*. McGraw-Hill Education. <https://books.google.co.id/books?id=LhoKnAEACAAJ>
- Hasnadi. (2019). Perencanaan Sumber Daya Manusia Pendidikan. *Jurnal Bidayah*, 10 No. 2(4), 142. <http://ejournal.staindirundeng.ac.id/index.php/bidayah/article/view/270>
- Hasti, N., & Tenrysau, I. (2018). Sistem Informasi Pelelangan Online Pada PT. Balai Lelang Bandung. *Jurnal ULTIMA InfoSys*, 8(2), 95–100. <https://doi.org/10.31937/si.v8i2.642>
- Hitt, M., Ireland, R., & Hoskisson, R. (2013). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*.
- Intan, A., Jurusan, P., Ekonomi, P., Ekonomi, F., Negeri, U., Kampus, S., & Unesa, K. (2020). *Pengaruh Person Organization Fit Terhadap Motivasi Dan Kinerja Karyawan Pada Karyawan Pt. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur (Bank Jatim) Cabang Lamongan*.
- Nugroho, I. S. (2019). Analisis dan Perencanaan Sumber Daya Manusia pada Perusahaan Distribusi. *Jurnal Penelitian Fakultas Teknik UNINUS*, 1, 1–16.
- Rahayu, K., Ni Made Suci, & Trianasari. (2022). Kompetensi Sosial dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan Unit Kerja Pemasaran di PT Surya Madistrindo Aro 2 Singaraja. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Humaniora*, 6(2), 173–181. <https://doi.org/10.23887/jppsh.v6i2.50285>
- Saputra, H., Soleh, A., & Gayatri, I. A. M. E. M. (2020). Pengaruh Perencanaan Sumber Daya Manusia, Rekrutmen dan Penempatan Terhadap Kinerja Karyawan Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Bengkulu. *INOBISS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan*

- Manajemen Indonesia*, 3(2), 187–197.
<https://doi.org/10.31842/jurnalinobis.v3i2.131>
- Schein, E. H. (2004). Organization Culture and Leadership. *Cognitive Behavioural Therapy Explained*, 1–198. <https://doi.org/10.12968/indn.2006.1.4.73618>
- Setiyati, R., & Hikmawati, E. (2019). Pentingnya Perencanaan Sdm Dalam Organisasi. *Pentingnya Perencanaan Sdm Dalam Organisasi Forum Ilmiah*, 16, 215. <https://ejurnal.esaunggul.ac.id/index.php/Formil/article/view/2816/2399>
- Suarti, E., & Ismail, A. (2022). Pelaksanaan Lelang Oleh Kantor Pelayanan Piutang Dan Lelang. *Justicia Sains: Jurnal Ilmu Hukum*, 6(1), 29–52. <https://doi.org/10.24967/jcs.v6i1.1429>
- Tista, A. (2019). Sistem Lelang. *??O[??O*, 5(10), 46–70.
- Titi, R., Ahmad, F., & Khomsatun, uliyani. (2023). Analisa Perbandingan Lelang Konvensional Dengan Lelang Syariah Pada Jaminan Rumah. *Journal Syntax Idea*, 5(9).
- Veiga, G. L., Lima, E. P. de, & da Costa, S. E. G. (2019). Efficiency Frontier Identification Based on Operations Strategy - A Retrospective Analysis of Leading Authors. *Procedia Manufacturing*, 39, 775–785. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.promfg.2020.01.431>
- Wardani, D. S., & Hasibuan, N. F. A. (2022). Analisis Prosedur Pelaksanaan Lelang Pada Kpkn Di Lingkungan Kanwil Djkn Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi AKTIVA*, 3(2), 184–191. <https://doi.org/10.24127/akuntansi.v3i2.3046>
- Wongkar, O. B. P., Sepang, J. L., & Loindong, S. S. R. (2018). Pengaruh lingkungan kerja, pelatihan dan pemberdayaan sumber daya manusia terhadap kepuasan kerja karyawan pada PT. Bank Sulutgo. *Jurnal EMBA*, 6(4), 3338 – 3347.
- Yani, A. S., Fauziah, F., Putra, R. J., & Mila, M. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Desa Cileuksa Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Melalui UMKM. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 1–5. <https://doi.org/10.31334/jks.v3i1.962>
- Yudhatama, A. M., Muhtarom, M., & Dewi, N. (2023). Analisis Pelaksanaan Lelang Hak Tanggungan Terhadap Agunan Pembiayaan Nasabah Non Performing Financing (NPF) di Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Solo. *Jurnal Bevinding*, 01(05), 49–54.
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I., & Yuningsih, N. (2020). Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Development Di KPU Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(2), 222–243. <https://doi.org/10.31955/mea.vol4.iss2.pp222-243>.

GAMBAR



Gambar 1. Aplikasi IOS-Android BIDKU (display menu BIDKU)



Gambar 2. Aplikasi IOS-Android BIDKU (display pilihan kendaraan)



Gambar 3. Aplikasi IOS-Android BIDKU id (display Informasi dan status pemantauan lelang)