

BAB II

TINJAUAN UMUM DAN TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

PT Asjaya Mukti Graha merupakan perusahaan pengembang sektor perumahan di Indonesia yang telah berdiri sejak tahun 2014. Perusahaan yang bergerak dibidang *developer* perumahan bersubsidi yang awalnya melakukan investasi jauh sebelum mendirikan PT Asjaya Mukti Graha. Tahun 2014, pendiri dari perusahaan banyak melakukan kerja sama dengan pihak Bank untuk melakukan kerjasama akad kredit setiap pembelian perumahan, yaitu kepada Bank BTN, kemudian adanya perjanjian kerja sama dengan Bank BAG pada tahun 2016 sampai 2018, dan terakhir menjalani perjanjian kerja sama dengan Bank BPTWP-AD dari tahun 2017 hingga 2019.

PT Asjaya Mukti Graha memiliki produk perumahan bersubsidi yang bernama Perumahan Annieland yang terletak di Balaraja Cisoka Tangerang. PT Asjaya Mukti Graha merupakan perusahaan keluarga yang didirikan oleh Bapak Harry sebagai *Chief Executive Officer* (CEO) dan mengembangkan perusahaannya hingga saat ini. Perumahan Annieland yang memiliki luas tanah sebesar 72 Ha (Hektar). Dahulu, rumah-rumah di dalam perumahan ini disebut dengan Blok Unit Rumah, akan tetapi atas permintaan dari Direktur Utama, maka saat ini diberikan nama cluster perumahan yaitu Cluster Bukit Surya.

2.2 Makna dan Logo Perusahaan



Gambar 2. 1 Logo PT Asjaya Mukti Graha (Annieland)

PT Asjaya Mukti Graha memiliki logo beserta dengan makna yang terkandung di dalamnya. Gambar 2.1 merupakan logo dari PT Asjaya Mukti, makna yang terkandung yaitu bentuk bulat berwarna oranye menggambarkan matahari yang sedang bersinar arti dari cahaya, penerang yang dibutuhkan setiap manusia. Di bawahnya tertulis nama produk perumahan yaitu Annieland. Nama Annieland sendiri merupakan gabungan dari "Annie" dan "Land". Annie merupakan nama anak dari pendiri PT Asjaya Mukti Graha, kemudian Land sendiri adalah kata bahasa Inggris yang memiliki arti yaitu tanah. Maksud dari logo tersebut adalah matahari sebagai benda penerang yang dapat menerangi perumahan bernama Annieland.

2.3 Visi dan Misi Perusahaan

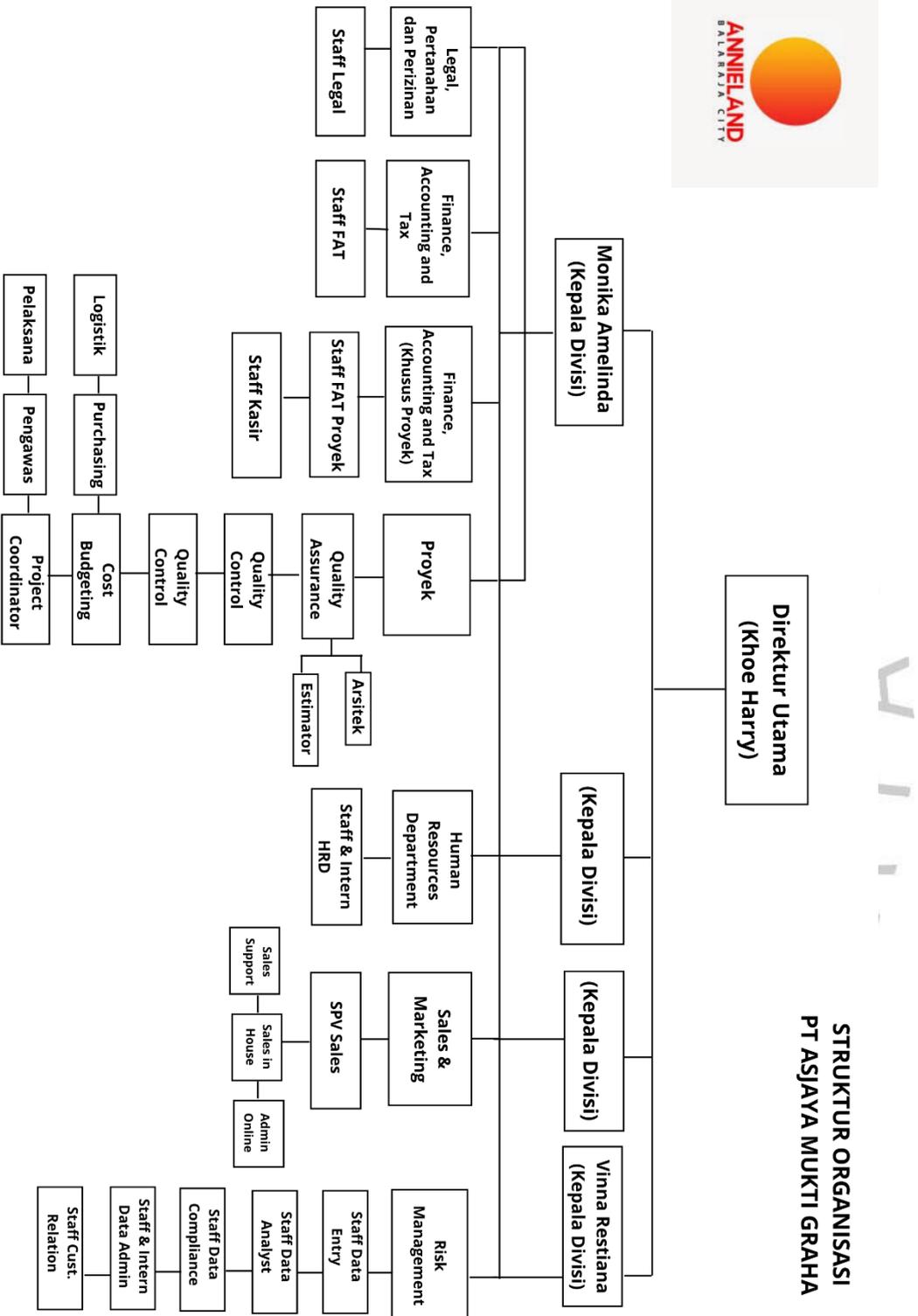
PT Asjaya Mukti Graha memiliki visi perusahaan yaitu menjadi pengembang properti yang terpercaya, profesional, berintegritas, dan memberikan pelayanan terbaik bagi masyarakat. Kemudian untuk mencapai visi tersebut, terdapat misi yang dimiliki perusahaan adalah; (1) Memberikan hunian yang memiliki nilai investasi, kualitas, dan inovasi. (2) Membantu dalam pembangunan dan pengembangan hunian yang memiliki nilai ekonomis dengan mutu terjamin, menciptakan kawasan hunian nyaman, aman, dan (3) Memiliki daya manfaat bagi lingkungan sekitar, serta membangun komunitas hunian terpadu yang bersinergi dan produktif (PT Asjaya Mukti Graha, n.d.).

Perusahaan ini memiliki komitmen dalam memberikan hunian yang bermutu, nyaman dan terjangkau dan selalu mengedepankan kualitas kehidupan penghuni adalah hal utama. Sampai saat ini, PT Asjaya Mukti Graha memiliki kantor pemasaran yang terletak di Cisoka, Tangerang. Perusahaan ini menawarkan tujuh unit rumah dalam berbagai tipe dan fasilitas mobilitas yang mudah dijangkau untuk sampai ke lokasi perumahan. Perumahan Annieland saat ini telah berhasil menjual 6.918 unit dengan sebanyak 20.739 penghuni.

2.2 Struktur Organisasi

PT Asjaya Mukti Graha terdiri atas beberapa divisi yaitu Divisi Legal/Perizinan, Pertanahan dan Legal, Divisi Finance Accounting and Tax, Divisi Finance Accounting and Tax (khusus proyek), Divisi Proyek, Divisi Human Resources, Divisi Sales and Marketing, dan terakhir Divisi Risk Management. PT Asjaya Mukti Graha memiliki CEO (*Chief Executive Officer*) yang dipimpin oleh Bapak Harry Khoery yang kemudian terdapat *Head* dari masing-masing divisi.

Hasibuan (sebagaimana dikutip dalam Nurlia, 2019) menjelaskan bahwa struktur organisasi merupakan gambaran tipe organisasi, kedudukan, wewenang jabatan, bidang pekerjaan dari pemegang jabatan serta pimpinan organisasi. Tipe organisasi menurut Dessler (2020) yaitu berupa matriks atau hirarki. Dessler (2020) menyatakan bahwa struktur organisasi berfungsi untuk merencanakan dan merancang pelaksanaan kegiatan yang selaras dan juga efektif untuk mendukung strategi organisasi. Struktur organisasi dari PT Asjaya Mukti Graha terdapat di **Gambar 2.2**



Gambar 2. 2 Gambar Struktur Organisasi PT Asjaya Mukti Graha

Divisi yang berada di PT Asjaya Mukti Graha memiliki tugas dan fungsinya masing-masing. *Chief Executive Officer* yaitu Bapak Harry Khoery di PT Asjaya Mukti Graha sebagai pimpinan yang memiliki tanggung jawab dalam mengatur dan menerima laporan dari setiap divisi setiap harinya. Kemudian pada divisi Finance, Accounting and Tax (FAT) memiliki tugas untuk mengelola keuangan dari perusahaan meliputi pemasukkan dan pengeluaran perusahaan. Kemudian divisi Risk Management memiliki tugas dalam proses awal hingga akhir dalam membuat dokumen penting bagi konsumen terkait sertifikat hunian. Kemudian berlanjut kepada divisi Sales & Marketing memiliki tugas untuk menawarkan dan menjualkan produk perumahan dengan target tertentu kepada konsumen. Divisi berikutnya yaitu divisi proyek yang melakukan penggambaran struktur perumahan dan bertugas juga dalam menghitung rencana anggaran biaya, menganalisa harga, serta memahami spesifik material dan memahami gambar. Kemudian terdapat divisi legal yang bertugas untuk pengarsipan dokumen penting perusahaan dan konsumen yang tercatat pada hukum Republik Indonesia. Divisi terakhir yaitu *Human Resources* yang bertugas dalam melakukan rekrutmen dari awal hingga akhir serta mengurus keperluan surat bagi karyawan yang masuk dan keluar.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT Asjaya Mukti Graha merupakan perusahaan di sektor perumahan yang memiliki kegiatan umum sesuai dengan deksripsi pekerjaan setiap divisi, yaitu:

1. Divisi Legal / Perizinan, Pertanahan, dan Legal

PT Asjaya Mukti Graha memiliki divisi ini sebagai pengarsipan dokumen penting perusahaan yang tercatat pada bidang hukum Republik Indonesia. Selain itu, adanya divisi ini untuk mengurus sertifikat dan kelegalan atas hak unit perumahan yang telah diberikan kepada penghuni barunya.

2. Divisi *Finance, Accounting and Tax*

PT Asjaya Mukti Graha memiliki divisi ini untuk mengatur jalannya keuangan yang masuk maupun keluar dari perusahaan. Kemudian divisi ini memiliki tugas pokok dan fungsi untuk memeriksa dan mengkonfirmasi konsumen mengenai kekurangan pembayaran sebelum akad kredit, menyiapkan dan membuat kwitansi untuk konsumen yang akan melakukan akad kredit, membuat surat perjanjian hutang-piutang untuk konsumen dalam bentuk angsuran dari sisa pembayarannya, menerima dan mengarsipkan berkas (surat perjanjian hutang-piutang & kwitansi) setelah akad kredit, mengingatkan, menerima dan mengkonfirmasi bukti pembayaran angsuran konsumen, merekap bukti serta menginput pembayaran angsuran konsumen ke dalam database kantor, membantu operasional kantor seperti alat tulis kantor dan pulsa kantor, melakukan *reimbursement* bensin, parkir, pembelian barang dll.

3. Divisi *Finance, Accounting and Tax (Khusus Proyek)*

Berbeda dengan divisi kedua, divisi ini dikhususkan untuk bidang keuangan yang terjun langsung pada proyek perumahan di Cisoka, Tangerang Selatan. Memiliki tanggung jawab untuk membuat *budget* RAB, mengontrol pembayaran upah tukang dan menyesuaikan dengan SPK yang sudah disepakati, kemudian membuat laporan keuangan dalam *cashflow* perusahaan sesuai dengan RAB, mengontrol pembelian dalam PO pemesanan barang dan membantu koordinasi sampai dengan barang diterima di lapangan, memastikan *quantity* dan *quality* barang yang masuk serta membuat BAP jika ada *return* dalam ketidaksesuaian PO pemesanan barang, serta mengawasi progres dan pekerjaan di proyek.

4. Divisi Proyek

Adanya divisi ini bertugas untuk membuat rancangan serta struktur bangunan dari sebuah hunian baru maupun proyek yang sedang diusahakan perusahaan. Kemudian bertugas juga dalam menghitung

rencana anggaran biaya, menganalisa harga, serta memahami spesifik material dan memahami gambar.

5. Divisi Human Resources Development

PT Asjaya Mukti Graha memiliki juga divisi ini untuk melakukan proses analisis pekerjaan, perencanaan Sumber Daya Manusia, melakukan proses rekrutmen dari awal hingga akhir, seperti melakukan screening CV terlebih dahulu, kemudian melakukan *quick call* atau *interview* singkat melalui telepon, setelah itu baru masuk ke tahap interview dengan calon karyawan, jika kandidat dianggap layak bekerja maka diberikan *email* pemanggilan kerja atas kandidat tersebut. Kemudian juga melakukan penyusunan database karyawan, membuat kontrak kerja dan surat-surat untuk keperluan karyawan baru maupun karyawan tetap. Hingga tugas tambahan yang diberikan yaitu memperbaiki bagan struktur organisasi.

Divisi HRD ini, tidak memiliki atasan langsung atau pun staf HRD, karena telah mengajukan *resign* sebelum praktikan melakukan kerja profesi di PT Asjaya Mukti Graha. Maka, praktikan bekerja di bawah pimpinan Ibu Monika Amelinda karena belum adanya kepala divisi tetap.

6. Divisi Sales and Marketing

Divisi sales perusahaan bertanggung jawab untuk melakukan penjualan sesuai dengan target yang ditentukan lalu membuat laporan harian, mingguan, serta bulanan. Kemudian melakukan analisa penjualan yang telah dibuat dan menindak lanjuti pelayanan untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen. Sedangkan bagi divisi marketing, membuat iklan dari produk yang dijual yaitu perumahan siap huni bersubsidi. Iklan tersebut akan diunggah diberbagai media *online* serta website yang dimiliki perusahaan. Setelah iklan tersebut diunggah, dilakukan analisis jumlah persentase dan grafik dari *viewer* yang mengunjungi iklan tersebut. Setelah diketahui jumlahnya, dilakukan analisa kembali media *online* manakah yang mendapatkan calon konsumen lebih banyak. Divisi

marketing harus mengetahui dan wajib melaporkan rencana penjualan jangka panjang kepada Direktur Utama.

7. Divisi Risk Management

Perusahaan yang bergerak di sektor perumahan tidak lepas dari dokumen penting yang harus diberikan kepada konsumen. Oleh karena itu, divisi RM (Risk Management) dalam hal ini membantu asesmen awal setelah konsumen melakukan *booking fee* yaitu dengan mewawancarai konsumen, menjelaskan prosedur dan berkas untuk pengajuan KPR, memfollow-up berkas konsumen yang akan mengajukan KPR kemudian dianalisa apakah berkas tersebut dapat lanjut ke proses berikutnya, setelah itu melakukan validasi pajak BPHTB ke Bappenda. Apabila berkas dinyatakan valid, maka akan diinput ke database calon konsumen dan diberikan data entry, data compliance, dan sales untuk ditindak lanjuti. Setelah berhasil maka calon konsumen akan mengikuti serangkaian proses kredit kepemilikan antara bank dan debitur yang bisa disebut dengan akad kredit. Ketika konsumen sampai kepada tahap tersebut, selanjutnya akan penerimaan kunci atau disebut dengan BAST (Berita Acara Serah Terima) kepemilikan rumah kepada konsumen.