

## **BAB II TINJAUAN UMUM**

### **2.1 Sejarah Perusahaan**

EPIC merupakan perusahaan konsultan properti di Indonesia dengan kemampuan untuk menyatukan seluruh layanan terkait bisnis properti. Layanan ini mencakup segala aspek mulai dari tahap persiapan, pengembangan, pemasaran, hingga pengelolaan kawasan perumahan.

EPIC didirikan pada tahun 2018 dengan mengedepankan nilai-nilai bisnis yang tersembunyi di balik setiap huruf dari Namanya yaitu 'E' yaitu *Excellent in Service*, 'P' yaitu *Professional On Duty*, 'I' yaitu *Innovative in Business*, dan 'C' yaitu *Competitive on Market*.

EPIC didirikan oleh tiga pendiri yaitu M. Gali Ade Nofrans, Andri dan Daniel Wiratama Pramono.

Fokus utama EPIC berada dalam bidang pemasaran, di mana EPIC berperan penting dalam membantu para mitra mencapai efisiensi operasional yang maksimal sehingga dapat menghasilkan kinerja yang optimal. Fokus EPIC pada aspek pemasaran properti juga mencakup peningkatan efisiensi dan efektivitas dalam penjualan, mulai dari materi pemasaran hingga transaksi. Hal ini memungkinkan tim penjualan untuk lebih efektif dalam menghasilkan penjualan dari properti yang mereka tawarkan.

Tanpa perencanaan yang matang dan eksekusi yang efektif, keunggulan strategis sebuah proyek properti tidak akan tersampaikan dengan baik. Dalam hal ini, EPIC muncul sebagai solusi paling realistis. Mulai dari penciptaan produk properti berkualitas hingga pemasarannya kepada target pasar yang sesuai baik secara offline maupun online, EPIC menawarkan diri sebagai mitra terbaik bagi pemilik proyek properti di Indonesia.

EPIC memiliki berbagai peran penting yaitu untuk memastikan bahwa pembeli mendapatkan hunian yang berkualitas, dan dapat membantu pengembang untuk merencanakan proyek properti mereka secara detail. Tujuannya agar properti yang disediakan memenuhi ekspektasi calon pembeli dengan kondisi yang baik dan memuaskan.

Tabel 2. 1 EPIC service

1	Analisis Pasar
2	Studi Kelayakan Proyek
3	Analisis Penggunaan Tertinggi & Terbaik
4	Analisis Usaha Patungan
5	Proses Hukum & Perizinan
6	Konsep Produk & Strategi Pemasaran
7	Kebijakan Penetapan Harga
8	Saluran Promosi & Alat Pemasaran
9	Pengembangan Tenaga Penjualan



Gambar 2. 1 Logo EPIC

Pada Gambar 2.1 merupakan logo EPIC, "Joy" adalah nama dari bentuk heksagonal berwarna biru pada logo EPIC. Sebuah simbol kebahagiaan yang terbentuk dari nilai-nilai yang dipercayai EPIC yaitu: keunggulan, profesionalitas, inovasi, dan persaingan yang adil. Terbentuk dari hubungan antara pusat koherensi universal yang mengikat segala sesuatu bersama-sama dan menghubungkan semuanya kembali. Seperti kasih sayang yang kuat di antara EPIC *people* karena kinerja, efisiensi, dan efektivitas mereka. Sedangkan warna biru mewakili ketenangan dan keandalan dari para prinsipal EPIC.

## **2.2 Visi dan Misi Perusahaan**

Visi EPIC :

Menjadi mitra bisnis properti terbaik dengan kualitas tinggi melalui pengalaman yang mendalam, komprehensif, dan inovatif.

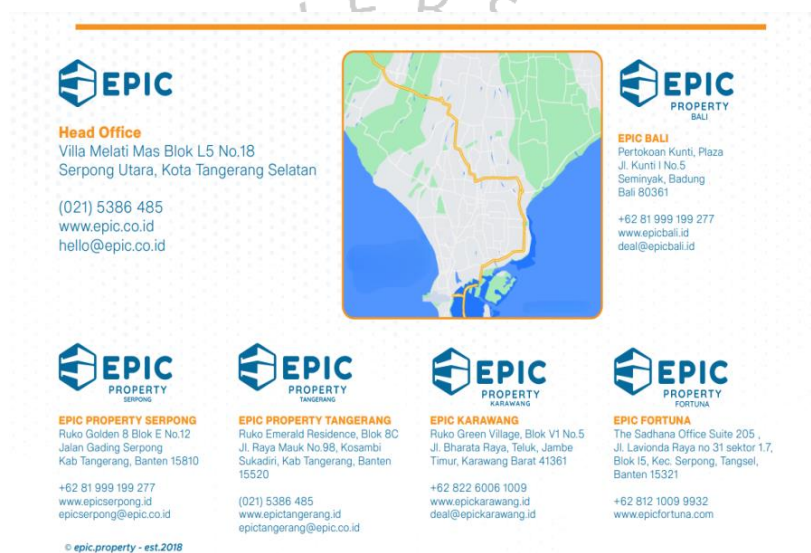
Misi EPIC :

- a. Menawarkan konsultasi dan saran yang berdasarkan pengetahuan industri yang mendalam untuk membantu pelanggan membuat keputusan yang tepat dan efektif.
- b. Fokus pada peningkatan keuntungan dan kinerja pelanggan dengan memberikan solusi yang optimal, berdasarkan analisis pasar dan tren industri terkini.
- c. Mengidentifikasi dan mengimplementasikan metode untuk meningkatkan efisiensi operasional pelanggan, termasuk penggunaan teknologi, optimasi proses, dan strategi manajemen yang efektif.
- d. Memahami dan menanggapi kebutuhan khusus dari mitra dan pengembang, serta menyesuaikan layanan untuk mendukung keberhasilan mereka.
- e. Menyediakan solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan unik setiap pelanggan dengan fokus pada layanan pelanggan yang luar biasa dan pemenuhan kebutuhan spesifik mereka.
- f. Bekerja bersama klien untuk mengembangkan dan memproduksi produk yang tidak hanya memenuhi tetapi juga melampaui standar kualitas dan memastikan penerimaan yang baik di pasar.
- g. Memahami dinamika pasar klien dan membantu mereka menargetkan produk mereka secara efektif ke pasar yang tepat.
- h. Menargetkan hasil yang tidak untuk menguntungkan dalam jangka pendek saja tetapi juga membina kepuasan dan loyalitas pelanggan jangka panjang melalui kualitas dan kinerja produk yang konsisten.

## **2.3 Mitra PT. Epik Properti Indonesia**

Selama bertahun-tahun, EPIC telah berevolusi dan menjadi perusahaan yang gigih dalam memberikan layanan properti secara komprehensif melalui

saran yang jujur dan pengalaman terbaik. Dalam upayanya untuk memberikan layanan yang terbaik, EPIC mengintegrasikan inovasi dan pengetahuan industri terkini, memastikan bahwa klien mendapatkan solusi properti yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka. Dari konsultasi awal hingga penyelesaian transaksi, EPIC mengutamakan pendekatan yang berorientasi pada klien, memastikan bahwa setiap aspek layanan disesuaikan untuk mencapai hasil yang optimal. Kesuksesan dan pertumbuhan EPIC selama bertahun-tahun ini merupakan bukti komitmen perusahaan terhadap keunggulan dalam industri properti, serta dedikasi untuk mempertahankan standar layanan yang tinggi dan hubungan klien yang kuat.



**Gambar 2. 2 Kemitraan EPIC**

Dapat dilihat pada gambar 2.2 Terbukti dengan serangkaian pencapaian dan berbagai penghargaan yang diraih oleh para pemangku kepentingan, EPIC terus berkembang. Saat ini, EPIC telah berhasil membuka enam cabang di beberapa lokasi strategis di Indonesia, meliputi Tangerang, Tangerang Selatan, Bekasi, Bogor, Karawang, dan Bali. Masing-masing cabang ini telah memainkan peran penting dalam memperkuat posisi EPIC di industri properti, memberikan pelayanan berkualitas tinggi kepada klien di wilayah-wilayah tersebut.

Dengan ratusan anggota profesional yang berdedikasi dan ribuan unit properti yang dikelola, EPIC telah berhasil menciptakan jaringan yang luas dan beragam. Keberhasilan ini bukan hanya menunjukkan kemampuan EPIC dalam

mengelola berbagai proyek properti, tetapi juga menunjukkan kepercayaan yang tinggi dari klien dan mitra bisnis. Ekspansi ini juga mencerminkan visi dan strategi EPIC dalam menjangkau pasar yang lebih luas serta menyediakan solusi properti yang inovatif dan terintegrasi. Penghargaan yang diraih merupakan pengakuan atas standar layanan yang tinggi, inovasi, dan keberhasilan dalam memenuhi dan melebihi ekspektasi pelanggan. Kemajuan ini juga merupakan bukti dari adaptasi EPIC terhadap dinamika pasar dan komitmennya untuk terus berkembang sebagai pemimpin di industri properti.



**Gambar 2. 3 Project experience EPIC**

Pada gambar 2.3 merupakan *project experience* EPIC yang tersebar di beberapa wilayah di Indonesia, khusus nya di sekitar Jabodetabek dan Bali.

## 2.4 Pemilik Perusahaan

Berikut adalah pemilik PT. Epik Properti Indonesia



Gambar 2. 4 Direksi PT. EPIC

Dapat dilihat pada gambar 2.4 merupakan pemilik dari PT. Epik Properti Indonesia yaitu yang pertama ada bapak Andri seorang profesional berpengalaman yang telah berkecimpung dalam industri properti sejak tahun 2001 hingga saat ini. Beliau dikenal karena keahliannya yang luas dan pemahaman mendalam tentang sektor properti, serta kontribusi signifikan dalam pertumbuhan dan pengembangan perusahaan.

Kedua, adalah Bapak Daniel Wiratama Pramono, yang juga memainkan peran penting dalam perusahaan. Bapak Daniel adalah lulusan Teknik Industri dari *IOWA State University, Amerika Serikat*, yang membawa perspektif global dan pendekatan inovatif ke dalam bisnis. Kombinasi keahlian Bapak Andri yang berakar pada pengalaman lokal yang luas dan pendekatan internasional Bapak Daniel telah membantu PT. Epik Properti Indonesia tumbuh menjadi pemain penting di industri properti. Kedua pemimpin ini telah bekerja sama untuk memimpin perusahaan, mengadopsi strategi yang memadukan praktik terbaik lokal dan global, yang telah membantu perusahaan dalam mencapai kesuksesan dan reputasi yang dihargai di industri properti.

## 2.5 Struktur Organisasi

Berikut yaitu struktur organisasi PT. Epik Properti Indonesia:



Gambar 2. 5 Struktur organisasi PT. EPIC

PT. Epik Properti Indonesia saat ini dipimpin oleh Bapak Andri dan Bapak Daniel Wiratama Pramono selaku Direksi sekaligus pemilik dari PT. Epik Properti Indonesia. Direksi sendiri bertugas untuk menetapkan strategi dan arah perusahaan dengan visi jangka panjang, mengawasi operasional sehari-hari, dan memastikan pencapaian tujuan organisasi.

Divisi *Human Resources & General Affairs* adalah divisi yang memiliki tugas dan tanggung jawab atas pengelolaan sumber daya manusia, termasuk perekrutan, pelatihan, penilaian kinerja, serta mengurus administrasi umum dan fasilitas perusahaan. Divisi *Human Resources & General Affairs* sendiri terdiri dari *Human Resources Staff, Legal, General Affairs dan Office Boy*. Divisi *Human Resources & General Affairs* memegang peranan penting dalam perusahaan dengan tugas dan tanggung jawab yang mencakup berbagai aspek pengelolaan sumber daya manusia dan administrasi. Dalam menjalankan fungsinya, Divisi *Human Resources & General Affairs* terbagi menjadi beberapa sub-divisi yang masing-masing memiliki peran spesifik.

*Human Resources Staff* fokus pada pengelolaan karyawan, termasuk rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karir. Mereka juga mengurus masalah terkait hubungan karyawan, manajemen kebijakan sumber daya manusia, dan pemeliharaan database karyawan. Legal berperan dalam mengelola semua aspek hukum dan kepatuhan perusahaan, termasuk kontrak kerja, perizinan, dan lainnya. *General Affairs* bertugas mengelola fasilitas dan aset perusahaan, termasuk perawatan gedung, pengadaan barang dan jasa, serta manajemen

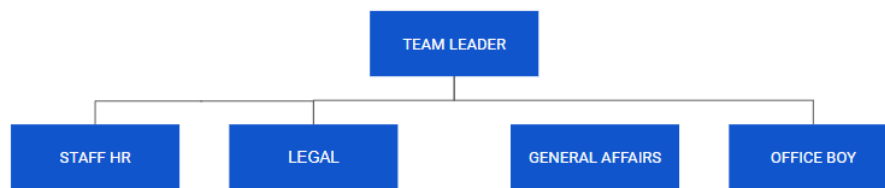
inventaris. Sedangkan Office Boy, yang merupakan bagian penting dari divisi ini, bertugas menjaga kebersihan dan kenyamanan lingkungan kerja serta mendukung kegiatan operasional sehari-hari kantor. Dengan demikian, Divisi *Human Resources & General Affairs* merupakan pilar kunci dalam mendukung efektivitas dan kelancaran operasional perusahaan serta berperan penting dalam membangun dan memelihara lingkungan kerja yang kondusif.

Divisi *Finance* adalah divisi yang bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan, termasuk perencanaan anggaran, pelaporan keuangan, pengelolaan kas, dan analisis keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan. Seorang *General Affairs* pastinya akan berhubungan dengan finance untuk kebutuhan pencairan dana operasional kantor.

Divisi Promotion adalah divisi yang bertanggung jawab untuk melakukan promosi menyeluruh terhadap produk atau proyek properti guna meningkatkan penjualan secara optimal. Divisi ini seringkali ditugaskan untuk mengelola dan menjalankan beberapa event perusahaan.

## 2.6 Struktur Divisi Human Resources & General Affairs

Berikut adalah Struktur Divisi *Human Resources & General Affairs*



Gambar 2. 6 Struktur Divisi *Human Resources & General Affairs*

Divisi *Human Resources & General Affairs* dipimpin oleh ibu Lusia Aliftiani yaitu berperans sebagai pembimbing kerja praktikan dalam melaksanakan kegiatan kerja profesi. Tugas *Team Leader* pada divisi ini adalah memimpin tim, mengkoordinasikan kegiatan tim sehingga komunikasi berjalan baik, dapat mengatasi konflik – konflik yang muncul, dapat mengevaluasi berbagai kinerja



karyawan tim, dapat mengambil keputusan signifikan dalam melaksanakan tugas, dapat mewakili tim pada saat pertemuan, presentasi atau negosiasi dengan pihak penting.

Tugas *Staff Human Resources* yaitu membantu dalam pelaksanaan kegiatan sumber daya manusia, termasuk rekrutmen, administrasi kepegawaian, dan program pelatihan.

Tugas seorang Legal yaitu bertanggung jawab untuk mengelola semua aspek hukum perusahaan, termasuk memberi nasihat hukum, memastikan kepatuhan terhadap regulasi, dan menangani permasalahan hukum yang mungkin timbul. Sedangkan, seorang *General Affairs* bertanggung jawab untuk mengelola kebutuhan administratif dan fasilitas umum perusahaan, termasuk pengelolaan kantor, peralatan, dan inventaris kantor.



**Gambar 2. 7 Karyawan Divisi *Human Resources & General Affairs* pada kegiatan *Gathering PT. EPIC***

Dalam kegiatan *gathering* yang dapat dilihat pada gambar 2.7 merupakan kegiatan rutin kantor yang diselenggarakan oleh kantor setiap dua bulan sekali. Tujuan awal dari kegiatan *Gathering* ini adalah untuk mempererat hubungan antara karyawan dan para leader dalam organisasi. Kegiatan seperti ini sangat

penting dalam membangun kesatuan tim, meningkatkan moral, dan mendukung lingkungan kerja yang kolaboratif dan harmonis. Selain itu, kegiatan gathering ini juga memberikan kesempatan bagi karyawan dan leader untuk berinteraksi di luar konteks kerja formal memungkinkan mereka untuk saling mengenal lebih dekat secara pribadi dan profesional. Ini juga merupakan kesempatan untuk berbagi pengalaman, ide baru, serta memberikan umpan balik konstruktif, yang bisa berkontribusi pada peningkatan kinerja dan inovasi di tempat kerja. *Gathering* ini biasanya mencakup berbagai aktivitas seperti permainan tim, makan bersama, atau sesi informal lainnya yang dirancang untuk mempromosikan kerja sama dan komunikasi tim yang lebih baik. Kegiatan ini juga sering kali dijadikan sebagai momen untuk mengakui dan merayakan pencapaian karyawan serta membahas perkembangan terkini dalam organisasi. Dengan demikian, gathering ini menjadi bagian integral dari strategi pengelolaan sumber daya manusia untuk menjaga dan meningkatkan keterikatan karyawan serta memperkuat budaya perusahaan.

## 2.7 Kegiatan Umum *General Affairs*

Adapun kegiatan umum yang dilakukan praktikan sebagai karyawan *General Affairs* yaitu:

1. Kegiatan sehari – hari



Gambar 2. 8 Absensi / *Finger Print* Karyawan EPIC

- a. Absensi / *Finger Print* dilakukan pada saat jam kedatangan dan pulang kantor, untuk jam kedatangan karyawan dimulai pada pukul 08.30 pagi sampai jam 10.15 siang hari. Dan jam pulang kantor mulai dari 17.30 sampai dengan 19.15 (*Fleksibel*) disesuaikan dengan jadwal kedatangan.
  - b. Menyediakan keperluan staff (ID Card, Kartu Nama, *Starter Pack*, ATK, Seragam)
  - c. Pembelian kebutuhan kantor (Jamuan *Meeting*, percetakan, bensin mobil operasional, Papan Bunga)
  - d. Memastikan kebersihan dan kenyamanan kantor
  - e. Menerima dokumen dan paket kiriman
  - f. Mengelola jadwal pemakaian ruang meeting kantor.
2. Kegiatan Mingguan
    - a. Pengajuan budget Divisi *Human Resources & General Affairs*
    - b. Membuat laporan *purchase* untuk *finance*
    - c. Menghandle vendor perbaikan aset
    - d. *Announcement Rented & Sold*
    - e. *Announcement Birthday Staff.*
  3. Kegiatan Bulanan
    - a. Melakukan pembayaran rutin (WIFI, PDAM, IPL, Listrik, Paket data, Pulsa, Tagihan Telephone)
    - b. Mengelola Inventaris kantor
    - c. *Announcement sales of the month*
    - d. Rekap data jadwal pameran sales project
    - e. Report Monthly *General Affairs*

## 2.8 Budaya Perusahaan

- a. *Excellent In Service*

Mengacu pada komitmen perusahaan untuk menyediakan layanan pelanggan yang berkualitas tinggi dan melebihi ekspektasi. Ini mencakup pendekatan yang berorientasi pada pelanggan, di mana setiap anggota tim berusaha untuk memahami dan memenuhi kebutuhan klien dengan cara yang

efisien dan efektif. Budaya layanan prima ini tidak hanya terbatas pada interaksi langsung dengan pelanggan, tetapi juga tercermin dalam perhatian terhadap detail, kecepatan respons, dan kemampuan untuk menawarkan solusi kreatif dan personal kepada setiap pelanggan. Budaya ini membantu membangun reputasi yang kuat dan kepercayaan jangka panjang dengan klien yang merupakan aset berharga dalam industri yang sangat kompetitif.

b. *Professional On Duty*

Menekankan pada pentingnya profesionalisme dalam setiap aspek bisnis properti. Ini berarti setiap karyawan dari agen penjualan hingga manajer proyek diharapkan untuk menjalankan tugasnya dengan etika kerja yang tinggi keahlian yang terus menerus diperbarui dan sikap yang bertanggung jawab. Profesionalisme ini tercermin dalam komunikasi yang jelas dan tepat, pemecahan masalah yang sistematis, dan dedikasi untuk memenuhi standar industri yang tertinggi. Dengan menjunjung tinggi profesionalisme, perusahaan properti memastikan bahwa semua proyek dan transaksi dilakukan dengan transparansi dan integritas yang pada gilirannya memperkuat kepercayaan dan kepuasan klien.

c. *Inovative In Bussiness*

Budaya "*Innovative In Business*" dalam industri properti menyoroti pentingnya adaptasi dan pembaruan konstan untuk tetap relevan di pasar yang selalu berubah. Inovasi ini meliputi pengembangan produk properti yang unik, pemanfaatan teknologi terkini dalam pemasaran dan manajemen properti, serta penerapan metode-metode baru dalam penjualan dan layanan pelanggan. Inovasi juga mencakup pendekatan berkelanjutan dan ramah lingkungan dalam pengembangan properti yang tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar saat ini tetapi juga bertanggung jawab terhadap lingkungan. Dengan mengutamakan inovasi, perusahaan properti dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan baik untuk klien maupun untuk komunitas yang lebih luas.

d. *Competitive In Market*

Memiliki budaya "*Competitive In Market*" berarti perusahaan secara proaktif berusaha untuk memahami, menyesuaikan, dan memimpin dalam pasar yang sangat kompetitif. Ini melibatkan analisis pasar yang cermat, pemahaman mendalam tentang tren dan preferensi pelanggan, serta penerapan strategi yang membedakan perusahaan dari pesaingnya. Kompetisi di pasar tidak hanya tentang harga, tetapi juga tentang kualitas layanan, keunikan produk, dan efektivitas strategi pemasaran. Dengan fokus pada kompetisi yang sehat dan inovatif, perusahaan dapat tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang, membangun pangsa pasar yang kuat dan reputasi yang dihormati di industri.

