

BAB II

Tinjauan Umum Tentang Perusahaan

2.1 Sejarah Perusahaan

PT Kreasi Handal Selaras adalah perusahaan yang bergerak di bidang survei dan pemetaan, perencanaan kota dan pengembangan kebijakan publik, arsitektur dan manajemen konstruksi.

PT Kreasi Handal Selaras didirikan pada tahun 1992 dan didukung oleh karyawan senior yang sudah berpengalaman dan karyawan muda yang inovatif yang memiliki tekad untuk dapat memberikan kontribusi yang positif untuk pembangunan negara.

Pada tahun 2015 perusahaan melaksanakan Proyek Survei dan Lidar yang pertama kali, serta menjadi salah satu perusahaan perintis yang memiliki unit UAV Lidar di Indonesia. Kemudian tahun 2019, perusahaan memulai ekspansi bisnis dari Survei, Pemetaan, dan penyemprotan. Proyek pertama spraying di HTI wilayah Sumatera. Sampai saat ini perusahaan menjalankan bisnis pemetaan Drone, Survey Lidar, dan Penyemprotan untuk memfasilitasi proses mekanisasi di Perkebunan.

Adapun layanan jasa perusahaan, sebagai berikut:

- Layanan Drone Survey dan Mapping

merupakan layanan yang diberikan oleh perusahaan untuk membantu klien dalam melakukan survey dan pemetaan. Salah satu manfaat dari survei mapping adalah untuk mengetahui dimensi tanah dan luasnya, serta memudahkan dalam mendapatkan batas tanah. Dalam layanan Drone Survey dan Mapping ini akan memberikan informasi menggunakan teknologi fotogrametri dan lidar. Dimana fotogrametri ini akan memberikan informasi berupa data visual yang akurat, sedangkan lidar akan memberikan informasi mengenai data ketinggian yang tepat dan akurat. Jadi, dengan menggabungkan kedua teknologi tersebut maka akan mencapai akurasi yang tinggi dalam

pemodelan geometri 3D dan pemodelan medan. Manfaat menggunakan drone untuk survey, yaitu:

- Lebih hemat waktu dan biaya
Efisiensi dan kecepatan teknologi dalam pengumpulan data dapat menghasilkan penghematan biaya dari waktu ke waktu karena berkurangnya tenaga kerja dan durasi proyek yang lebih singkat.
- Fleksibilitas dan aksesibilitas
Drone dapat mengakses tempat yang sulit dijangkau, beradaptasi dengan lanskap, dan memastikan cakupan yang menyeluruh bahkan di lingkungan yang menantang.
- Efisien
Berkurangnya pekerjaan lapangan dan waktu penyelesaian proyek yang lebih cepat dapat membantu mengendalikan biaya proyek.
- Dampak terhadap lingkungan
Kombinasi data visual dan elevasi memungkinkan penilaian lingkungan yang lebih menyeluruh.

- Layanan Drone Spraying

Merupakan layanan jasa yang disediakan oleh perusahaan untuk membantu perusahaan yang memiliki perkebunan dengan cara menyirami cairan pembasmi hama penyakit maupun penyiraman untuk menghilangkan gulma yang ada di perkebunan sebelum melakukan penanaman. Manfaat dari layanan drone spraying, yaitu:

- Hemat waktu dan biaya
- Efisien
- Lebih sedikit tenaga kerja
- Distribusi penyemprotan lebih merata
- Resiko paparan racun lebih sedikit terhadap tenaga kerja.

Akses marketing yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menawarkan produk mereka adalah dengan melalui sosial media (instragram), linkedin, website, dan email. Perusahaan telah berjalan selama 34 tahun dan telah menjalankan sebanyak 523 proyek, mempunyai 123 karyawan, dan menjalin hubungan yang baik dengan 10 negara, serta memiliki banyak kerjasama dengan mitra dan klien.

2..1.1 Logo Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan

Sumber: handaselaras.com

2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

VISI

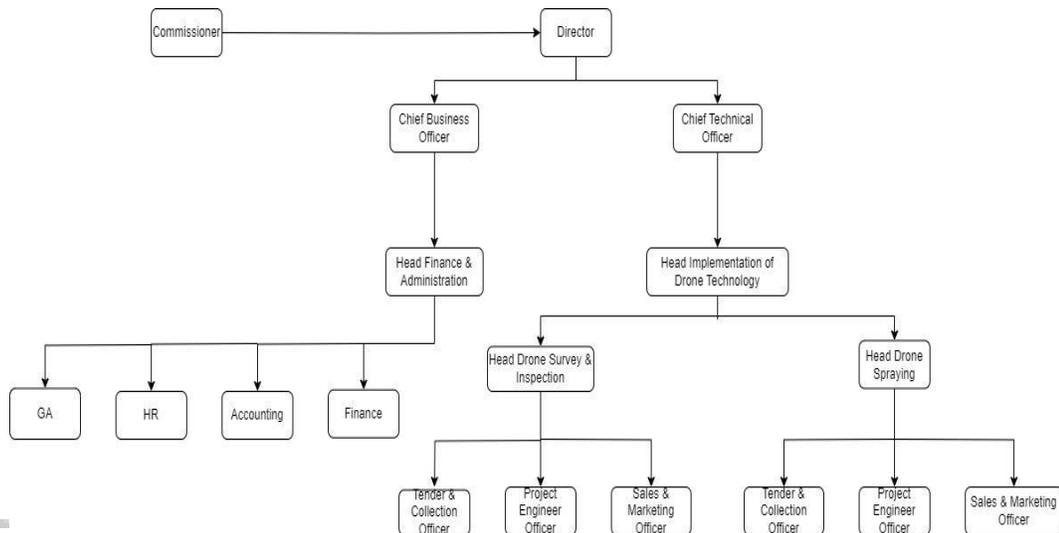
Menjadi perusahaan konsultan teknik dan kontruksi yang berkembang dengan project management yang baik dan juga aktif berkontribusi dalam pembangunan Negara Republik Indonesia

MISI

1. Memberikan pelayanan prima kepada klien dan mitra kerja.
2. Memberikan pelayanan yang optimal dengan melalui harga yang terjangkau, bermutu, dan waktu yang disiplin.
3. Mendorong dalam penggunaan teknologi tepat dan penerapam inovasi yang tanpa batas.
4. Mendorong riset dan diklat sebagai sarana untuk peningkatan kapasitas SDM.
5. Menjalिन hubungan baik dengan pemerintah pusat dan daerah.

6. Aktif dalam mengikuti keberjalanan pembangunan di Indonesia dari pusat sampai ke daerah.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi

Sumber: Perusahaan Kreasi Handal Selaras

Commissioner

Merupakan jabatan tertinggi perusahaan yang mana, komisaris merupakan orang yang ditunjuk dan dipilih oleh pemegang saham atau sebagainya untuk melakukan tugas. Tugas utamanya yaitu terkait pada kebijakan dan mengelola perusahaan. Komisaris merupakan orang yang ikut andil dalam pencapaian kesuksesan suatu perusahaan, karena beliau merupakan orang yang memberikan nasihat atau masukan kepada direksi beserta bawahannya.

Director

Direktur merupakan jabatan tertinggi dalam perusahaan, sama seperti komisaris, namun yang membedakannya adalah komisaris lebih fokus terhadap pengawasan, laporan keuangan, dan perlindungan saham. Sedangkan, untuk direktur lebih fokus terhadap pengelolaan operasional, mengarahkan, pencapaian tujuan

perusahaan, pengambilan keputusan taktis, dan melakukan penyusunan strategi perusahaan. Direktur memiliki tanggung jawab dalam menentukan, merumuskan, dan memutuskan sebuah kebijakan yang ada di perusahaan, atas kerugian maupun keuntungan yang dihadapi perusahaan, dan mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan yang ada di perusahaan.

Chief Business Officer

CBO merupakan jabatan manajemen fungsional tertinggi. CBO bekerjasama dengan CEO, direktur, dan dewan direksi perusahaan untuk mengawasi berbagai aspek dan juga pengembangan perusahaan. Peran utama CBO yaitu untuk memastikan bahwa kelompok – kelompok yang berbeda dapat bekerja sama dengan baik dan memastikan agar hasilnya menjadi lebih efektif untuk dapat mencapai tujuan perusahaan. Tugas lainnya, seperti melakukan penilaian terhadap kinerja bisnis perusahaan yaitu termasuk produktivitas dan efisiensi, meninjau laporan keuangan, serta untuk memastikan bahwa perusahaan mematuhi undang-undang yang berlaku.

Head Finance & Administration

kepala keuangan dan administrasi adalah orang yang bertanggung jawab dalam membantu perencanaan pada bisnis dan pengambilan keputusan dengan memberikan nasihat keuangan dan administrasi yang sesuai. Selain itu, berperan untuk mengkoordinasikan serta mengontrol perencanaan, pelaporan, pembayaran wajib pajak perusahaan, dan juga merencanakan penyusunan anggaran keuangan perusahaan. Begitupun kepala administrasi, berperan dalam menyusun rencana kegiatan bagian administrasi yang nantinya akan digunakan sebagai pedoman dalam pelaksanaan tugas, menyusun anggaran administrasi, serta membagi tugas kepada sub-administrasi.

Finance

Finance merupakan divisi yang berkaitan dengan pengelolaan dan penggunaan dana yang dilakukan dengan bijaksana dan menjadi keuangan yang sehat. Tujuan utamanya yaitu, untuk mencapai efisiensi dalam menggunakan dana

pada perusahaan, mampu manajemen risiko, analisis modal, mengelola modal, dan kebijakan keuangan dalam perusahaan.

Accounting

Accounting merupakan divisi yang berhubungan dengan keuangan, tetapi pada divisi ini lebih fokus untuk memeriksa dan melakukan verifikasi transaksi keuangan perusahaan, serta melakukan pencatatan, dokumentasi dan penyusunan laporan keuangan yang akurat.

HR(Human Resource)

HR(Human Resource) merupakan divisi yang mengelola dan membina sumber daya manusia atau karyawan. Tugas dan tanggung jawabnya yaitu, melakukan rekrutmen dan seleksi, training atau program pelatihan yang dilakukan setelah proses rekrutmen, menjalankan prose penggajian, perencanaan karir, dan menyusun dan memperbarui kebijakan.

GA(General Affair)

GA merupakan divisi yang mendukung kebutuhan operasional pada kantor berkaitan dengan fasilitas, administrasi, dan manajemen aset. Dengan memiliki tugas dan tanggung jawab yaitu untuk membuat prioritas anggaran, mengkoordinasi pihak luar yang menyangkut kerja sama dengan perusahaan dan mengelola aset perusahaan.

Chief Technical Officer

Chief Technical Officer merupakan divisi yang mendapat tanggung jawab untuk dapat membuat keputusan yang terkait seluruh infrastruktur teknologi. Tugasnya yaitu mengikuti tren teknologi industri, mengidentifikasi kebutuhan teknologi perusahaan, serta mengimplementasikannya.

Head Implementation of Drone Officer

Head Implementation of Drone Officer merupakan divisi yang mengelola, memelihara, dan mengembangkan rencana proyek implementasi dan peningkatan, serta membantu memodifikasi SOP (*Standard Operating Procedure*) maupun panduan program tertentu.

Head Drone Survey & Inspection

Head Drone Survey & Inspection merupakan divisi yang memiliki tugas untuk handle seluruh kegiatan yang ada pada divisi survey. Seperti, penjadwalan kerja, operasional harian, sampai pada pembayaran project.

Head Drone Spraying

Head Drone Spraying merupakan divisi yang memiliki tugas untuk handle seluruh Kegiatan di Divisi Drone Spraying termasuk Tender Project, Operasional Harian, Drone Maintenance, Penjadwalan Kerja, Pembayaran Project hingga Isu Tenaga Kerja yang ada di Divisi tersebut.

Sales & Marketing Officer

Sales & Marketing officer merupakan divisi yang memiliki tugas untuk memperkenalkan informasi layanan perusahaan kepada target klien, melakukan riset pasar untuk mengetahui perusahaan yang memerlukan jasa layanan tersebut, menjalin hubungan baik bersama klien. Keberhasilan ditentukan dari seberapa efektifnya divisi ini melakukan strateginya.

Project Engineer Officer

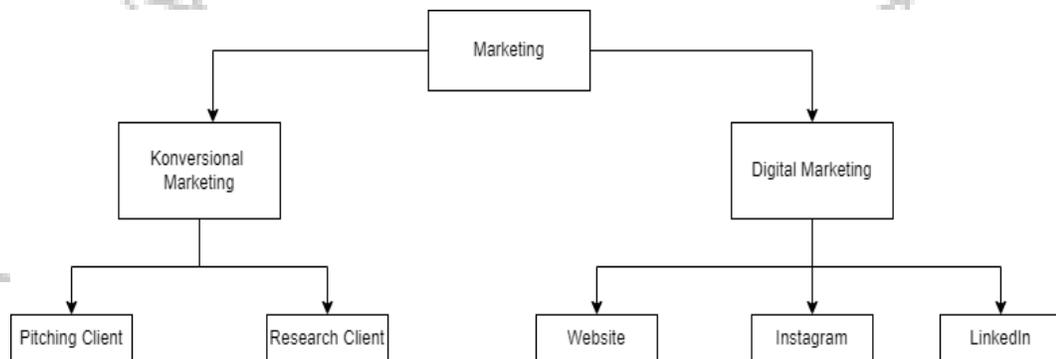
Project Engineer Officer merupakan divisi yang memiliki tugas dan tanggung jawab untuk dapat mengelola proses industri agar mencapai target yang kompleks. Bertanggung Jawab untuk mempersiapkan tim, material yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah project. Dengan merencanakan, mengawasi, dan melaksanakan uji coba teknis untuk memastikan kualitas dan kinerja sistem atau produk.

Tender & Collection Officer

Tender & Collection Officer merupakan divisi yang memiliki tugas untuk mengingatkan konsumen untuk membayar utangnya, Membuat laporan aktivitas kunjungan harian, mingguan dan bulanan sesuai format laporan yang sudah ditentukan.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Alur kerja pada divisi marketing PT Kreasi Handal Selaras ada 2(dua), yaitu:



Gambar 2.3.1 Alur Divisi Marketing

Sumber: Perusahaan Kreasi Handal Selaras

Pada gambar 2.3.1 diatas merupakan Alur divisi pada PT Kreasi Handal Selaras, divisi marketing mempunyai beberapa akses yang mereka gunakan untuk melakukan penawaran kepada klien melalui digital marketing, diantaranya yaitu:

- Instagram

Menurut Joseph (2011:32) Digital Marketing merupakan suatu keadaan dimana pemasar harus dapat menguasai tiga hal dari konsumen yaitu hati, pikiran dan semangat yang nantinya akan mengacu terhadap pemasaran yang bersifat elektronik yang berbasis internet. Salah satunya yaitu, Instagram yang merupakan akses pemasaran melalui media sosial yang semua masyarakat menggunakan aplikasi tersebut. Jadi, perusahaan semakin mudah untuk mengenalkan produk jasa yang mereka punya kepada target pasar diluar sana.

- LinkedIn

LinkedIn adalah media sosial berbasis internet yang memiliki orientasi pada bisnis dan biasanya digunakan oleh jejaring profesional. LinkedIn juga dapat dijadikan sebagai sarana untuk mendemonstrasikan dan menunjukkan keahlian dan identitas diri melalui konten yang diposting oleh penggunanya (Saliem,2017).

- Website

Website merupakan kumpulan dari berbagai halaman web yang terhubung antara satu dengan yang lain. Dengan kata lain, website dapat diakses dan dilihat oleh pengguna internet. Saat ini hampir semua masyarakat menggunakan internet, maka semakin tinggi juga potensi pasar.

- Email

Email adalah layanan untuk mengirim pesan secara instan. Email dapat digunakan untuk menjangkau pasar dengan sebelumnya melakukan pengumpulan email sebanyak-banyaknya.

Sedangkan untuk konvensional marketing dilakukan dengan cara, yaitu

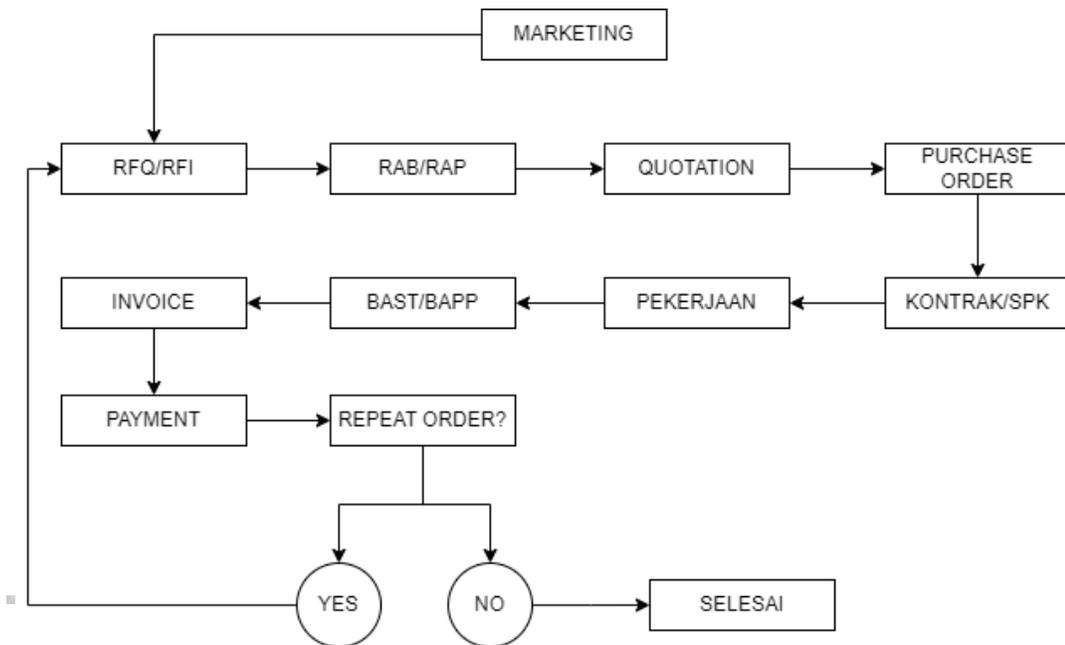
- *Pitching Client*

Merupakan aktivitas seorang marketing yang dilakukan untuk membuat klien tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dan meyakinkan mereka, bahwa produk maupun jasa tersebut sangat bermanfaat bagi mereka.

- *Research Client*

Merupakan cara yang dilakukan seorang marketing untuk mengaji informasi mengenai klien. Hal ini berfungsi bagi perusahaan untuk mengetahui target klien potensial dan mengetahui kebutuhan mereka. Dengan begitu, perusahaan akan lebih mudah dalam mendapatkan klien yang sesuai dengan target pasar yang potensial.

Kemudian, hasil dari proses marketing jika telah mendapat klien atau customer yang potensial, maka tahap berikutnya adalah sebagai berikut:



Gambar 2.3.2 Tahapan Marketing

Sumber: Perusahaan Kreasi Handal Selaras

Pada gambar 2.3.2 diatas dapat dijelaskan bahwa hasil yang diperoleh jika klien tersebut tertarik dengan perusahaan setelah melakukan penawaran melalui marketing konvensional dan digital marketing yaitu adalah RFI(Request For Information) yang kemudian berlanjut ke tahap berikutnya. Berikut penjelasannya berdasarkan urutan tahapan:

- RFI(Request For Information) / RFQ(Request For Quotation)

RFI(Request For Information) Merupakan permintaan informasi perusahaan yang lebih jelas dan detail oleh klien yang tertarik dengan penawaran sebelumnya, yang dilakukan melalui marketing konvensional atau digital marketing. Sedangkan RFQ(Request For Quotation) merupakan permintaan informasi terkait dengan penawaran harga jasa perusahaan. Laporan ini bertujuan untuk memberikan

informasi kepada klien yang tertarik untuk menggunakan jasa perusahaan.

- RAB(Rencana Anggaran Biaya) / RAP (Rencana Anggaran Pelaksanaan)

RAB(Rencana Anggaran Biaya) merupakan laporan perencanaan estimasi anggaran biaya secara rinci untuk sebuah *project*. RAP(Rencana Anggaran Pelaksanaan) merupakan laporan perencanaan estimasi anggaran secara rinci yang disusun oleh pihak kontraktor dan dibuat setelah tersedianya laporan RAB(Rencana Anggaran Biaya). Laporan ini bertujuan untuk penawaran kerjasama kepada klien dan sebagai alat negosiasi antara klien dan perusahaan.

- *QUOTATION*

Quotation merupakan sebuah laporan yang berisi terkait penawaran harga jasa/produk yang disesuaikan dengan permintaan klien. Laporan ini bertujuan untuk memberikan informasi terkait harga beserta syarat dan ketentuannya.

- *PURCHASE ORDER*

Pada tahap ini dilakukan setelah pemberian estimasi harga kepada klien. Purchase order merupakan laporan yang dibuat oleh klien yang telah menentukan jasa yang mereka butuhkan untuk perusahaannya. Bertujuan untuk mengkonfirmasi kepada perusahaan mengenai jasa yang akan mereka gunakan.

- KONTRAK / SPK(Surat Perintah Kerja)

SPK(Surat Perintah Kerja) merupakan surat yang dibuat setelah terjadinya kesepakatan antara klien dan perusahaan mengenai harga beserta syarat dan ketentuannya. Surat ini dibuat dengan kesepakatan bersama antara kedua belah pihak. Di dalamnya

terlampir secara jelas mengenai rincian pekerjaan yang harus dilakukan beserta dengan jadwal kerjanya. Surat ini bertujuan sebagai bukti adanya perjanjian kerjasama antara klien dan perusahaan.

- **PEKERJAAN**

Tahap ini merupakan tahap pelaksanaan pekerjaan yang telah dicantumkan pada surat perintah kerja/ kontrak. Tahap ini bertujuan untuk menyelesaikan semua pekerjaan yang telah disepakati di awal.

- **BAST (Berita Acara Serah terima) / BAPP(Berita Acara Penyelesaian Pekerjaan)**

BAST(Berita Acara Serah Terima) merupakan dokumen legalitas yang berisikan berita penyerahan dari hasil pekerjaani penyedia barang atau jasa kepada pemberi kerja. Sedangkan, BAPP(Berita Acara Penyelesaian Pekerjaan) merupakan dokumen legalitas yang digunakan sebagai bukti bahwa pekerjaan telah selesai dilakukan. Tujuan dari kedua berita acara yaitu untuk memberikan informasi dan bukti bahwa pekerja telah menyelesaikan pekerjaan yang telah diberikan.

- **INVOICE**

Merupakan dokumen atau faktur yang diberikan oleh perusahaan kepada klien sebagai bukti penagihan. Dokumen penagihan ini berisikan data yang spesifik terkait transaksi yang ingin ditagih beserta syarat dan ketentuan yang telah disepakati. Bertujuan sebagai bentuk pembayaran yang dapat memudahkan penyusunan laporan keuangan.

- **PAYMENT**

Tahap ini merupakan tahap terakhir yang dilakukan, yaitu tahap proses pembayaran dari invoice yang telah diberikan sebelumnya. Tahap ini

merupakan tahap yang dapat menentukan bahwa klien tersebut puas atau tidaknya dari jasa yang telah diberikan oleh perusahaan. Jika klien merasa puas, maka mereka akan melakukan repeat order dan tahapnya akan kembali pada tahap RFI(Request For Information) atau RFQ(Request For Quotation). Tetapi, jika klien tidak puas maka tahap akan selesai.

