

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Deskripsi Perusahaan

PT Solusi Rumah Teknologi atau yang lebih dikenal dengan sebutan TapHomes Indonesia adalah suatu *startup* yang bergerak dibidang properti. TapHomes Indonesia telah berdiri sejak tahun 2019 yang didirikan oleh Glenn Haryanto selaku *Founder* dan Victor Kwan selaku *Co-Founder* dengan menawarkan solusi kepemilikan rumah yang fleksibel serta mudah.

Pada tahun 2019, TapHomes Indonesia didirikan oleh 5 tim pionir mempunyai suatu misi untuk memungkinkan lebih banyak keluarga di Indonesia dapat membeli rumah impian tanpa KPR. TapHomes Indonesia berinisiatif untuk mengubah cara pandang generasi muda mengenai kepemilikan rumah secara rent-to-own atau sewa dulu baru beli. Dengan rent-to-own, penyewa mempunyai opsi untuk membeli rumah yang disewa setelah jangka waktu sewa tertentu sehingga tidak perlu membelinya secara langsung. Kemudian selama pandemi tahun 2020, TapHomes Indonesia terus berkembang untuk dapat memenuhi tuntutan baru bisnis rumah dengan program rentback hingga mengembangkan tampilan website TapHomes dengan visual yang menarik dengan harapan TapHomes dapat membantu keluarga Indonesia dalam mengakses dana dari rumah mereka melalui pengenalan TapHomes real estate grading system yang unik. TapHomes Indonesia antusias dalam menjalankan kemitraan startegis. Inovasi TapHomes Indonesia mendapat pengakuan dari institusi keuangan terkemuka dan pengembangan properti ternama. Selanjutnya, di pertengahan 2023, TapHomes berhasil meraih sertifikasi ISO 27001:2022 untuk kemandirian siber serta privasi.

##### 2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan

TapHomes Indonesia mempunyai Visi yang telah tercantum dalam *Company Profile*, yaitu “*To build open, fair, and accessible homeownership solution*” yang dalam konteks ini untuk membangun solusi kepemilikan

rumah yang terbuka, adil, dan mudah untuk dapat diakses. Dalam mewujudkan visi tersebut TapHomes Indonesia mempunyai misi “*To create a fast and simple way to finance your home*” yang berarti untuk menciptakan cara yang cepat dan sederhana untuk membiayai rumah Anda.

### 2.1.2 Logo perusahaan

Logo TapHomes Indonesia dibuat secara minimalis dengan jenis *logotype*, penempatan *icon* berbentuk rumah beserta kaca pembesar di depan kata “TapHomes”. *Icon* rumah pada logo TapHomes menggambarkan fokus usaha dan identitas bahwa TapHomes merupakan perusahaan yang bergerak di bidang properti. Kemudian *icon* kaca pembesar pada logo TapHomes mencerminkan pencarian dan keunggulan dalam inovasi yang selalu mencari solusi lebih baik dan terus berkembang.

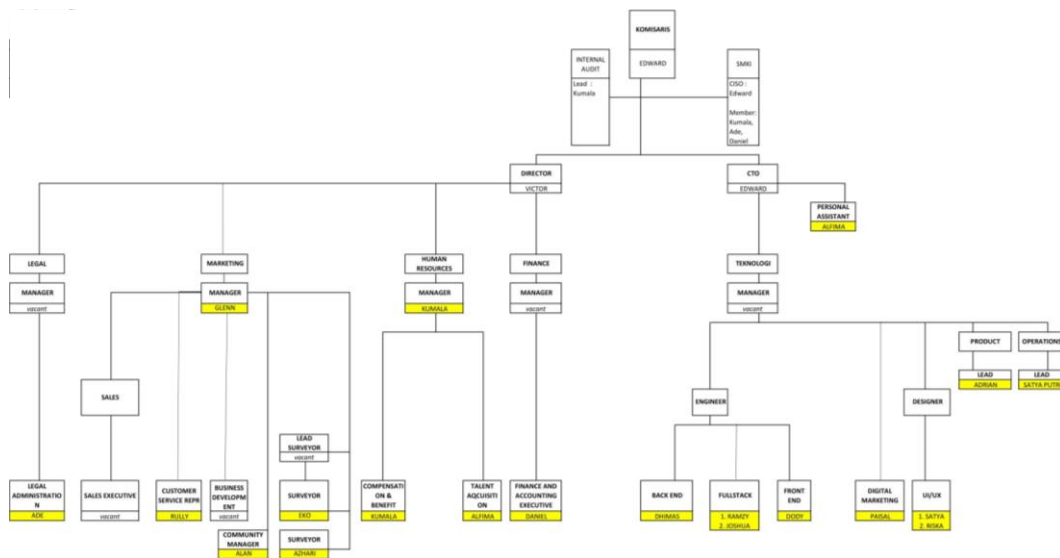


Gambar 2.1 Logo TapHomes Indonesia  
Sumber: Data Internal TapHomes (2023)

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

TapHomes Indonesia memiliki struktur organisasi untuk menentukan peran serta kedudukan masing-masing anggota dalam perusahaan. Struktur organisasi dirancang untuk memfasilitasi sistem dan alur pengoperasian kerja secara efisien dan terjangkau. Tim dalam TapHomes terbagi menjadi dua, yaitu tim *business* dan tim *product*. Diagram struktur organisasi perusahaan TapHomes, sebagai berikut:

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

*Product Lead* bertanggung jawab menjadi pemimpin tim dengan memastikan bahwa *engineering*, *marketing*, *sales* dan *customer service* memenuhi visi perusahaan. *Operations Lead* bertanggung jawab dalam mengembangkan strategi operasional dalam jangka panjang dan pendek sehingga dapat mencapai tujuan operasional. *Digital Marketing* sebagai pembimbing penulis, bertanggung jawab dalam mempromosikan atau mengenalkan TapHomes kepada masyarakat luas menggunakan media digital sehingga visi perusahaan dapat tercapai. *UI/UX Designer* bertanggung jawab dalam merancang pengalaman pengguna yang baik untuk website TapHomes Indonesia. *Graphic Designer* bertanggung jawab dalam pembuatan elemen visual sebagai bentuk komunikasi secara visual dibawah bimbingan *Digital Marketing*.

### 2.3 Portfolio Perusahaan

Selama 4 tahun berdiri, TapHomes Indonesia telah menjangkau 97% area yang paling diminati di Indonesia, berhasil terakses 600 juta dalam satu pengajuan, kurang lebih terdapat 6.000 pengajuan dari keluarga Indonesia, berhasil berkolaborasi dengan kurang lebih 10 lembaga keuangan unggulan dan kurang lebih berkolaborasi dengan 40 penggiat *real estate* terkemuka. TapHomes Indonesia juga telah menghasilkan beberapa program dengan tujuan untuk

meningkatkan kepemilikan rumah yang potensinya masih terbilang rendah di Indonesia. Kedua program tersebut, sebagai berikut:

### 2.3.1 Rent-to-own

TapHomes Indonesia memahami bahwa kendala terbesar dalam membeli rumah merupakan tidak adanya atau tidak cukupnya yang muka. Pasalnya, uang muka merupakan syarat mutlak saat mengajukan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Sewa dapat menjadi pilihan bagus jika seseorang tidak mampu secara finansial atau tidak mampu memenuhi persyaratan untuk mengajukan pembiayaan rumah dari perbankan konvensional.



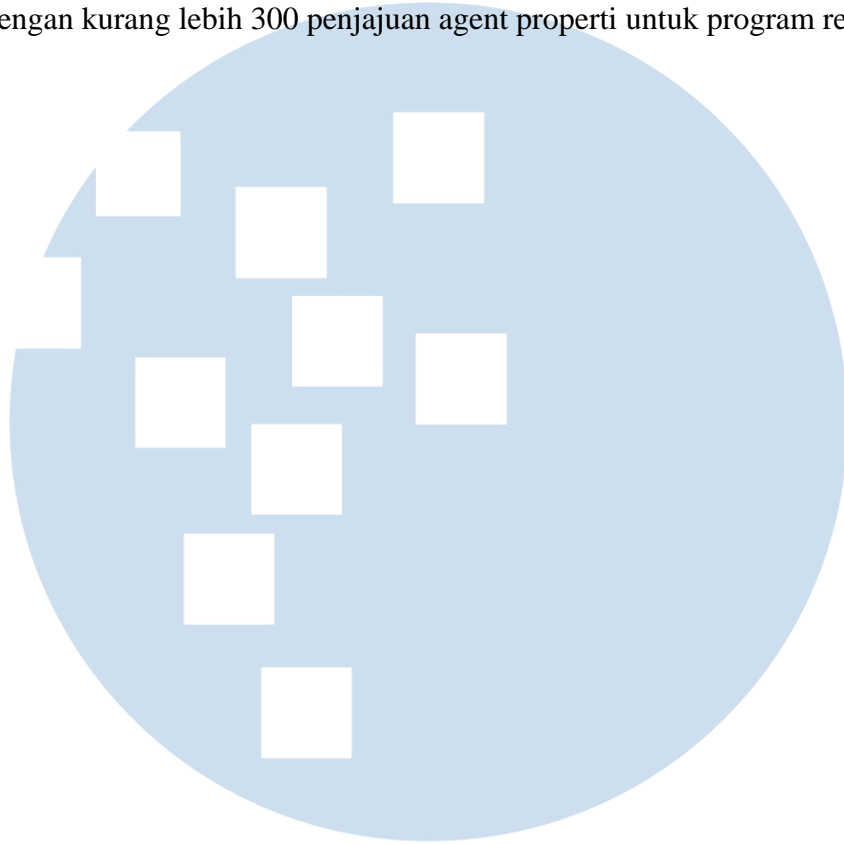
Gambar 2.3 Rent-to-own TapHomes Indonesia

Dengan rent-to-own seseorang dapat langsung menghuni rumah impian mereka, mendapatkan DP murah mulai dari 5%, proses KPR lebih murah dan membeli rumah menjadi lebih hemat.

### 2.3.2 Rentback

Rentback merupakan solusi alternatif mendapatkan uang dari properti rumah tinggal. TapHomes Indonesia akan membeli rumah yang diajukan dan pemilik rumah asli dapat tetap menjadi penyewa dengan opsi untuk membeli kembali nanti. Proses jual. Beli ini akan dilakukan bersama dengan notaris yang mempunyai pengalaman sehingga aman sepanjang prosesnya. Selanjutnya, dana tunai akan dikirim secepatnya 5 hari setelah proses administrasi terpenuhi. Saat ini, TapHomes sudah mendapatkan

kurang lebih 3000 pengajuan individual properti untuk program rentback  
dengan kurang lebih 300 pengajuan agent properti untuk program rentback.



# UMMN

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A