

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Usaha Jaya Primatek, disingkat PT. UJP, adalah perusahaan yang mengimpor dan mendistribusikan alat-alat teknik, perangkat, dan suku cadang untuk berbagai industri seperti otomotif dan konstruksi. PT. UJP memiliki visi dan misi dalam memajukan perusahaan. Visi PT. UJP adalah untuk memajukan perusahaan, untuk menjadi yang paling terpercaya dalam bidang peralatan industri dan suku cadang.

Dan misi PT. UJP adalah membuat produk yang dapat dipercaya dengan harga yang bersaing, serta mempertahankan praktek yang adil dan terpercaya kepada para pemasok barang, pelanggan dan para pelanggan Perusahaan PT. UJP (Usaha Jaya Primatek, nd.).



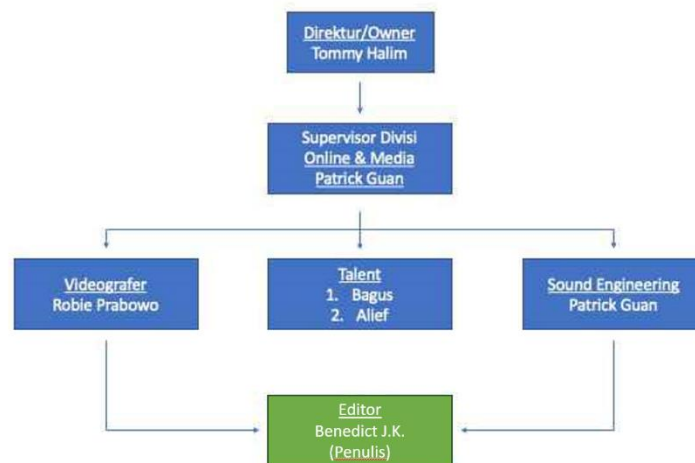
PT. USAHA JAYA PRIMATEK

Gambar 2.1 Logo PT. USAHA JAYA PRIMATEK
(Sumber: Dokumentasi Perusahaan)

PT. UJP juga memiliki target market pengguna atau segmentasi untuk seluruh usia tetapi diutamakan diatas 18 tahun. Dimana dalam *channel* YouTube PT. UJP menyuguhkan banyak topik untuk masyarakat mengenai penggunaan produk dan juga bagaimana, mengutamakan keselamatan dalam penggunaan produk mereka. (Usaha Jaya Primatek, nd.).

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

PT. UJP sendiri memiliki bagan atau struktur magang, dimana kita bisa tahu bentuk posisi dalam masa kerja magang di PT. UJP. Berikut adalah struktur kerja magang yang ada pada PT. UJP dalam kelangsungan kerja magang:



Gambar 2.2 Struktur Magang
(Sumber: Dokumentasi Pribadi)

Tentunya dalam kerja sebagai *video editor* di PT. UJP ini terdapat pimpinan yang bekerja serta menjadi supervisor *editor* yaitu Patrick Guan sebagai supervisor *Online* dan media. Supervisi *Online* dan media menjadi supervisor yang bertanggung jawab atas setiap konten yang diberikan untuk proyek PT. UJP.

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

2.2.1 Analisa SWOT perusahaan PT. Usaha Jaya Primatek

Tabel 2.2.1 Tabel SWOT perusahaan PT. Usaha Jaya Primatek
(Sumber: Dokumentasi Perusahaan)

Strengths:	Weaknesses:
<p>1. Kualitas produk : PT. UJP fokus pada merek-merek internasional terkemuka membantu memastikan kualitas dan performa yang baik bagi pelanggan.</p> <p>2. Jaringan: Perusahaan mempunyai hubungan baik dengan pabrik-pabrik penyedia barang dalam skala internasional.</p> <p>3. Pelayanan pelanggan : Responsif terhadap kebutuhan pelanggan dan kemampuan untuk memberikan solusi yang tepat.</p> <p>4. Cangkupan produk yang luas: Jaringan produk yang luas memungkinkan PT. UJP untuk memenuhi berbagai kebutuhan industri, seperti otomotif, konstruksi, dll.</p>	<p>1. Ketergantungan pada mitra luar negeri : Meskipun memiliki jaringan yang luas dengan pabrik-pabrik penyedia barang secara internasional, juga memiliki resiko seperti perubahan aturan, naik turunnya nilai mata uang, dll.</p> <p>2. Kompetisi dengan produk lokal: Menghadapi persaingan pasar lokal yang memiliki harga yang lebih murah, dengan barang yang serupa dapat menjadi tantangan untuk perusahaan PT. UJP.</p> <p>3. Ketergantungan pada Merek Tertentu: Ketergantungan pada merek tertentu juga memiliki resiko, berupa perubahan pada kualitas produk merek tersebut.</p> <p>4. Kesesuaian produk dengan Kebutuhan Pasar Lokal: Produk-produk yang diimpor tidak selalu sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan pasar lokal.</p> <p>5. Biaya : Mengimpor produk dari luar negeri selalu memakan biaya yang tinggi, dikarenakan dapat berubah peraturan pengiriman barang atau impor yang akan memakan biaya lebih.</p>

<i>Opportunities:</i>	<i>Threats:</i>
<p>1. Memperluas pasar : Dengan jaringan yang sudah ada dengan pabrik-pabrik penyedia barang, PT. UJP memiliki peluang untuk memperluas jangkauan pasar ke wilayah-wilayah baru di Indonesia atau bahkan ke pasar internasional.</p> <p>2. Memproduksi banyak produk : Perusahaan dapat memperluas jajarannya dengan menambahkan produk-produk baru yang sesuai dengan tren dan permintaan pasar.</p> <p>3. Mengikuti teknologi terkini : Terus mengikuti perkembangan teknologi terbaru akan memungkinkan PT. UJP untuk menghadirkan solusi terkini kepada pelanggan. Sehingga dapat meningkatkan daya tarik perusahaan di pasar.</p> <p>4. Pendidikan dan pelatihan : Menawarkan layanan pendidikan dan pelatihan kepada pelanggan tentang penggunaan produk dan teknik-teknik terbaru dalam industri, seperti DIY melalui platform YouTube dapat menjadi peluang untuk meningkatkan nilai tambah perusahaan.</p>	<p>1. Pesaing lokal : Perusahaan dapat menghadapi persaingan yang ketat dari pesaing lokal yang menawarkan produk serupa dengan harga yang lebih rendah.</p> <p>2. Perubahan peraturan perdagangan : Perubahan dalam peraturan perdagangan internasional atau ekonomi dalam negeri dapat berdampak pada biaya impor dan ekspor.</p> <p>3. Teknologi dan inovasi : Kemajuan teknologi dalam industri teknik dapat menjadi ancaman jika PT. UJP tidak dapat mengikuti perkembangan tersebut. Pesatnya kemunculan produk baru dapat membuat produk lama menjadi tidak bersaing.</p> <p>4. Kondisi perekonomian global : Ketidakstabilan ekonomi global, seperti mata uang, dapat berdampak negatif pada pembelian dan permintaan produk.</p> <p>5. Risiko ketergantungan pada pemasok : Bergantung pada pemasok dari berbagai negara untuk memasok produk dapat menjadi risiko jika terjadi gangguan dalam proses pemasokan, seperti bencana alam, atau masalah kualitas dari pemasok.</p>

2.2.2 Bentuk Bisnis Model Canvas perusahaan PT. Usaha Jaya Primatek

Tabel 2.2.2 Tabel Bisnis Model Canvas perusahaan PT. Usaha Jaya Primatek
(Sumber: Dokumentasi Perusahaan)

Mitra Kunci:	Kegiatan Utama:	Proposisi Nilai:
Mitra kunci yang bekerja sama dengan PT. UJP seperti Togawa, Nippon Resibon, Bridgestone, Morris, Klinger, UKL, Xtraseal, NCR, Vital, dll.	Importing dan perdagangan alat-alat teknik, perangkat & suku cadang untuk otomotif, konstruksi, dll.	Memasok produk – produk yang berkualitas. Menjaga hubungan yang baik dari pabrik penyedia barang, distributor dan konsumen.

Hubungan Pelanggan:	Jangkauan:	Sumber Kunci:
Sosial media : YouTube, Instagram. Dan bertemu secara langsung atau <i>offline</i> .	Sumatera hingga Sulawesi. Maka produk PT. UJP dapat ditemui di seluruh Indonesia.	-Sponsor -Sumber daya manusia seperti Editor, Talent, Videographer.

Struktur Biaya:	Aliran Pendapatan:	Segmen:
Biaya listrik dan air, gaji karyawan, gaji editor video, biaya importing barang dagang.	penjualan produk	Masyarakat, terutama orang dewasa berusia 18+

UIN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA