

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan

Sumber : Data Perusahaan, 2025

PT. Alfascale Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan alat ukur laboratorium dan industri, termasuk timbangan presisi, moisture analyzer, pH meter, centrifuge, dan berbagai alat pengujian lainnya yang memiliki tingkat akurasi tinggi. Perusahaan ini adalah bagian dari Almega Group, sebuah grup usaha yang telah berdiri sejak tahun 1998 dan dikenal dengan fokus bisnisnya di bidang agen eksklusif instrumen teknis.

Didirikan pada tahun 2002, PT. Alfascale Indonesia hadir dengan tujuan untuk mendukung pertumbuhan pesat berbagai sektor industri di Indonesia, terutama dalam hal penyediaan alat ukur yang digunakan di laboratorium maupun di lapangan. PT. Alfascale Indonesia juga dikenal sebagai agen resmi dari brand OHAUS, sebuah merek alat timbang terkemuka di dunia yang sudah digunakan secara luas di sektor industri, pendidikan, hingga penelitian ilmiah.

Tidak hanya menjual produk, PT. Alfascale Indonesia juga menyediakan layanan after-sales support yang komprehensif. Layanan ini mencakup instalasi, pelatihan penggunaan alat, kalibrasi, perawatan berkala, serta perbaikan alat, menjadikan perusahaan ini mitra andalan bagi berbagai instansi yang membutuhkan dukungan teknis dan pelayanan purna jual berkualitas.

Dengan komitmen tinggi terhadap kualitas dan kepuasan pelanggan, PT. Alfascale Indonesia terus mengembangkan pelayanannya untuk memastikan setiap kebutuhan klien dapat terpenuhi dengan solusi yang tepat, cepat, dan profesional.

Untuk mendukung kelancaran operasional dan distribusi produk ke beberapa wilayah Indonesia, PT. Alfascale Indonesia memiliki 3 kantor cabang yang tersebar di beberapa kota besar. Berikut adalah keterangan data lokasi kantor cabang :

Office	Address
Jakarta	Jl. Gading Batavia Blok LC 9 No. 23&25, Kelapa Gading Permai, 14240
Surabaya	Jl. Sumatra No. 33 Surabaya
Yogyakarta	Ruko Kuantan Square Mlati Kavling R10 Jl. Dr Wahidin Sudirohusodo Mlati Krajan, Sendangadi, Mlati

Tabel 2.1 Data Kantor Cabang PT. ASI

Sumber : Data Olahan Peneliti, 2025

2.1.1 Visi Misi

2.1.1.1 Visi Perusahaan

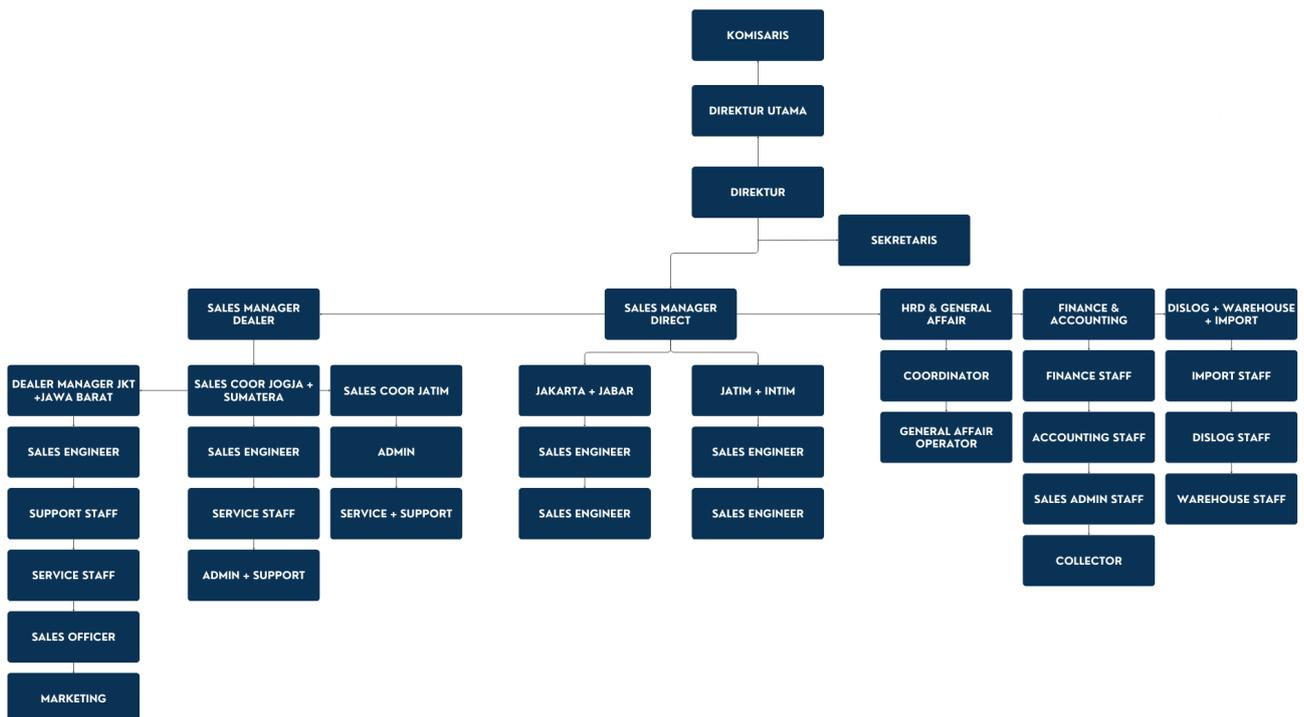
Menjadi penyedia utama dan paling terpercaya dalam bidang instrumen pengukuran dan pengujian laboratorium serta industri di Indonesia.

Perusahaan berkomitmen untuk menjadi pilihan utama bagi pelanggan dengan terus meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan.

2.1.1.2 Misi Perusahaan

PT. Alfascala Indonesia menjalankan misi dengan memberikan solusi terbaik bagi kebutuhan pelanggan, melalui produk-produk yang unggul serta pelayanan pelanggan yang berstandar tinggi. Perusahaan senantiasa menjunjung tinggi profesionalisme dalam setiap proses bisnis, demi mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang maksimal di bidang instrumen pengukuran dan pengujian laboratorium maupun industri.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT. ASI

Sumber : Data Perusahaan, 2025

PT Alfascale Indonesia memiliki struktur organisasi yang terdiri dari berbagai divisi dan departemen yang saling terintegrasi untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan secara menyeluruh. Pada posisi tertinggi terdapat seorang Komisaris yang berperan dalam memberikan arahan strategis dan melakukan pengawasan terhadap jalannya perusahaan. Di bawahnya, Direktur Utama bertanggung jawab atas pengambilan keputusan manajerial dan operasional, yang didampingi oleh seorang Direktur dalam pengelolaan perusahaan sehari-hari.

Struktur organisasi ini mencakup beberapa divisi utama. Divisi Penjualan Dealer dipimpin oleh Sales Manager Dealer dan terbagi dalam beberapa wilayah, seperti Jakarta & Jawa Barat yang dikoordinatori oleh Dealer Manager, wilayah Yogyakarta & Sumatera yang dikelola oleh Sales Coordinator, serta wilayah Jawa Timur yang juga ditangani oleh Sales Coordinator. Masing-masing wilayah tersebut diperkuat oleh tim yang terdiri dari Sales Engineer, Service Staff, Support Staff, Admin, dan Marketing, guna memastikan kelancaran proses penjualan dan pelayanan kepada pelanggan.

Sementara itu, Divisi Penjualan Direct dipimpin oleh Sales Manager Direct, yang mengelola wilayah Jakarta & Jawa Barat, serta Jawa Timur dan Indonesia Timur. Wilayah-wilayah ini ditangani oleh tim Sales Engineer yang bertanggung jawab dalam aktivitas penjualan langsung kepada konsumen akhir.

Dalam aspek internal, Divisi HRD & General Affair bertanggung jawab atas pengelolaan sumber daya manusia dan operasional umum perusahaan. Divisi ini dipimpin oleh seorang Koordinator dan didukung oleh General Affair Operator. Selanjutnya, Divisi Finance & Accounting mencakup posisi Finance Staff, Accounting Staff, Sales Admin Staff, dan Collector yang bertugas dalam hal pengelolaan keuangan, pencatatan akuntansi, dan proses penagihan.

Untuk kegiatan logistik dan pengadaan, terdapat Divisi Dislog + Warehouse + Import, yang menangani aktivitas distribusi, penyimpanan, dan pengadaan alat melalui tim Import Staff, Dislog Staff, serta Warehouse Staff.

Seluruh aktivitas perusahaan didukung secara administratif oleh seorang Sekretaris yang membantu kelancaran tugas-tugas Direksi.

2.3 Kajian Validasi Model Bisnis

Dalam menghadapi dinamika pasar dan perilaku konsumen yang terus berubah, PT Alfascale Indonesia perlu secara berkelanjutan mengevaluasi dan memvalidasi model bisnisnya. Salah satu kerangka kerja yang efektif untuk tujuan ini adalah *Business Model Canvas* (BMC). Berikut adalah uraian *Business Model Canvas* untuk PT Alfascale Indonesia :

a. Customer Segments

- Industri farmasi
- Universitas dan institusi pendidikan
- Laboratorium penelitian
- Perusahaan kosmetik dan makanan
- Distributor dan dealer alat laboratorium/industri

b. Value Propositions

- Produk Berkualitas Tinggi dan Akurat: Menyediakan alat ukur laboratorium dan industri (termasuk timbangan OHAUS) yang dikenal memiliki akurasi tinggi dan standar internasional.
- Solusi Lengkap: Menawarkan berbagai jenis alat ukur presisi seperti moisture analyzer, pH meter, centrifuge, dan alat laboratorium lainnya.
- Layanan Purna Jual Komprehensif: Menyediakan layanan instalasi, pelatihan penggunaan, kalibrasi, perawatan berkala, dan perbaikan alat, yang memastikan dukungan teknis berkelanjutan.
- Agen Resmi OHAUS: Sebagai agen resmi, menjamin keaslian produk dan dukungan teknis langsung dari produsen.

c. Channels

- Pendekatan Langsung (Konvensional): Tim sales mengunjungi langsung perusahaan target (farmasi, universitas, kosmetik, dll.).

- Media Sosial (Instagram, Facebook, WhatsApp): Untuk promosi, penyajian konten produk, interaksi dengan audiens, dan pemantauan leads.
- Pameran dan Event Industri (ISPE, Seminar, Lab Indo): Partisipasi dalam acara untuk presentasi produk dan membangun jaringan.
- Telepon dan Email: Untuk komunikasi langsung dengan pelanggan dan leads.
- Kantor Cabang: Jakarta, Surabaya, Yogyakarta sebagai titik kontak fisik dan distribusi.

d. Customer Relationships

- Bantuan Personal: Melalui tim sales yang memberikan konsultasi dan layanan purna jual.
- Dukungan Teknis: Layanan instalasi, kalibrasi, dan perbaikan.
- Komunikasi Aktif: Melalui pemantauan dan tindak lanjut leads harian (Instagram, email, WhatsApp).
- Apresiasi: Pemberian hampers atau gimmick marketing kepada dealer dan user.
- Pelatihan Penggunaan Alat: Memastikan pelanggan dapat mengoptimalkan penggunaan produk.

e. Revenue Streams

- Penjualan Alat Ukur Laboratorium dan Industri: Pendapatan utama dari penjualan timbangan OHAUS, moisture analyzer, pH meter, centrifuge, dan alat laboratorium lainnya.
- Jasa Layanan Purna Jual: Pendapatan dari instalasi, kalibrasi, perawatan, dan perbaikan alat.

f. Key Resources

- Sumber Daya Manusia: Tim marketing, tim sales, tim servis, general affair, dislog + warehouse+import, human resource development, dan finances & accounting
- Produk (Inventori): Ketersediaan stok alat ukur OHAUS dan produk lainnya.
- Hak Keagenan Resmi OHAUS: Kemitraan eksklusif dengan merek global.

- Infrastruktur Fisik: Kantor pusat dan tiga kantor cabang (Jakarta, Surabaya, Yogyakarta), gudang penyimpanan produk.
- Infrastruktur Digital: Situs web, akun media sosial, sistem file sharing antar cabang.
- Pengetahuan dan Keahlian Teknis: Pemahaman mendalam tentang produk dan aplikasinya di berbagai industri.

g. Key Activities

- Manajemen Rantai Pasok: Pengadaan produk dari OHAUS
- Pemasaran dan Penjualan: Melakukan pendekatan langsung, mengelola media sosial, membuat konten digital, mengikuti pameran.
- Manajemen Hubungan Pelanggan: Memantau leads, menindaklanjuti permintaan, dan menjaga komunikasi.
- Manajemen Keuangan dan Administrasi: Penginputan DO, penyusunan BAP, pengelolaan vendor, penyimpanan sertifikat kalibrasi, pembuatan AO, penyusunan LPO dan PO.

h. Key Partnerships

- OHAUS: Mitra utama sebagai produsen dan pemasok alat timbang.
- Dealer : mitra saluran penjualan dan perpanjangan tangan perusahaan.
- Vendor: Pemasok untuk kebutuhan gimmick marketing dan keperluan perusahaan lainnya.

i. Cost Structure

- Biaya Pembelian Produk: Biaya alat ukur dari OHAUS
- Biaya Pemasaran dan Promosi: Biaya pembuatan konten digital,, partisipasi event, gimmick marketing.
- Biaya Operasional Karyawan: Gaji tim marketing, sales, teknisi, dan staf lainnya.
- Biaya Bonus Sales : insentif finansial yang dirancang untuk mendorong tim sales mencapai atau melampaui target penjualan
- Biaya Operasional Kantor: Sewa kantor, utilitas, perawatan fasilitas, makan bersama kantor
- Biaya Logistik: Biaya pengiriman dan distribusi produk.

- Biaya Layanan Purna Jual: Biaya suku cadang, kalibrasi, transportasi teknisi.
- Biaya Infrastruktur Digital: Pemeliharaan situs web, langganan platform canva.
- Biaya Pelatihan dan Pengembangan: Untuk peningkatan keterampilan karyawan.