

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo PT Promax Premier Indonesia

Sumber : PT Promax Premier Indonesia (2024)

PT Promax Premier Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manajemen properti dan pengelolaan gedung. Sejak didirikannya PT Promax Premier Indonesia, perusahaan ini memiliki komitmen untuk memberikan layanan dengan kualitas tinggi dalam pengelolaan berbagai jenis properti, termasuk perkantoran, apartemen, pusat perbelanjaan, hingga properti campuran. Dengan pengalaman yang luas dan tim yang profesional, PT Promax Premier Indonesia terus berkembang untuk memenuhi kebutuhan klien dalam manajemen properti secara komprehensif.

Sejak awal berdiri, PT Promax Premier Indonesia memiliki prinsip customer-centric dimana kepuasan pelanggan menjadi fokus utama dalam setiap layanan yang diberikan. Perusahaan ini juga terus berinovasi dengan

mengintegrasikan teknologi digital ke dalam sistem pengelolaannya, sehingga dapat memberikan pengalaman yang lebih efisien dan modern bagi klien.

Dalam perjalanan bisnisnya, PT Promax Premier Indonesia telah mendapatkan berbagai sertifikasi yang mengukuhkan kualitas layanan yang diberikan. PT Promax Premier Indonesia juga membangun kemitraan yang strategis dengan berbagai pihak untuk memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan standar dalam industri pengelolaan properti di Indonesia.

Dengan bisi untuk menjadi mitra yang terpercaya dalam pengelolaan properti unggul, PT Promax Premier Indonesia juga terus berkomitmen untuk memberikan solusi inovatif dan menciptakan nilai berkelanjutan bagi klien serta para pemangku kepentingan. Melalui strategi manajemen yang baik, penerapan teknologi terkini, serta pengembangan sumber daya manusia yang profesional, PT Promax Premier Indonesia siap menghadapi tantangan dan peluang di industri properti yang semakin berkembang.

Hingga saat ini, PT Promax Premier Indonesia bermitra dengan Arebi, Haluoleo Group, The CEO Building Office Tower, Inthaland Group, Sinarmas Land, Paramount Land, Paramount Petal, Summarecon, Lippo, Ciputra, Modernland, Alam Sutera, Suvarna Sutera, Lavon, Astra Land Indonesia, Springhill Yume Lagoon, Bank Mandiri, Bank OCBC, Panin Bank, Permata Bank, dan Bank BTN.

2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang properti, PT Promax Premier Indonesia memiliki harapan besar untuk dapat membantu dan menjadi mitra terpercaya dalam pengelolaan properti. Dengan begitu, PT Promax Premier Indonesia memiliki visi dan misi sebagai berikut :

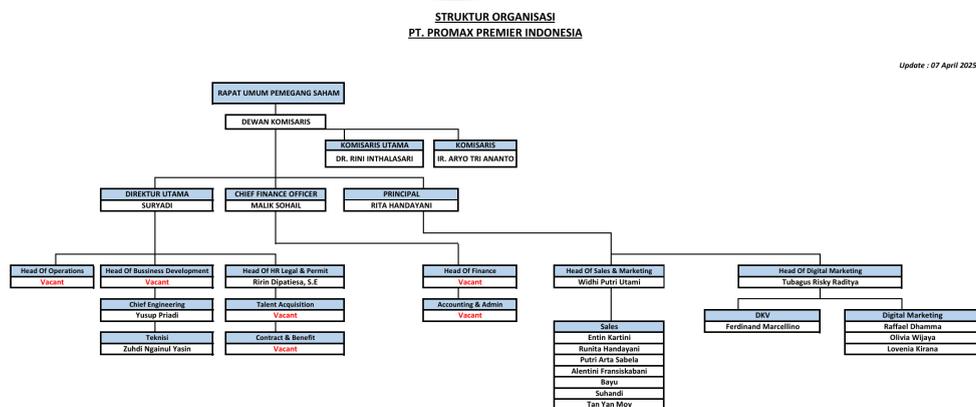
1. Visi Perusahaan

Menjadi pilihan utama sebagai mitra terpercaya dalam pengelolaan properti unggul, memberikan solusi inovatif, dan menciptakan nilai berkelanjutan bagi klien dan stakeholders.

2. Misi Perusahaan

- Berkomitmen untuk meningkatkan nilai investasi properti klien melalui strategi manajemen cerdas, pemeliharaan rutin, dan pembaruan tepat waktu.
- Mengintegrasikan teknologi terkini dalam setiap aspek pengelolaan properti untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan pengalaman modern bagi klien.
- Mengembangkan tim berkualitas tinggi melalui pelatihan berkelanjutan, pemberdayaan dan penerapan praktik pengelolaan sumber daya manusia yang adil.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



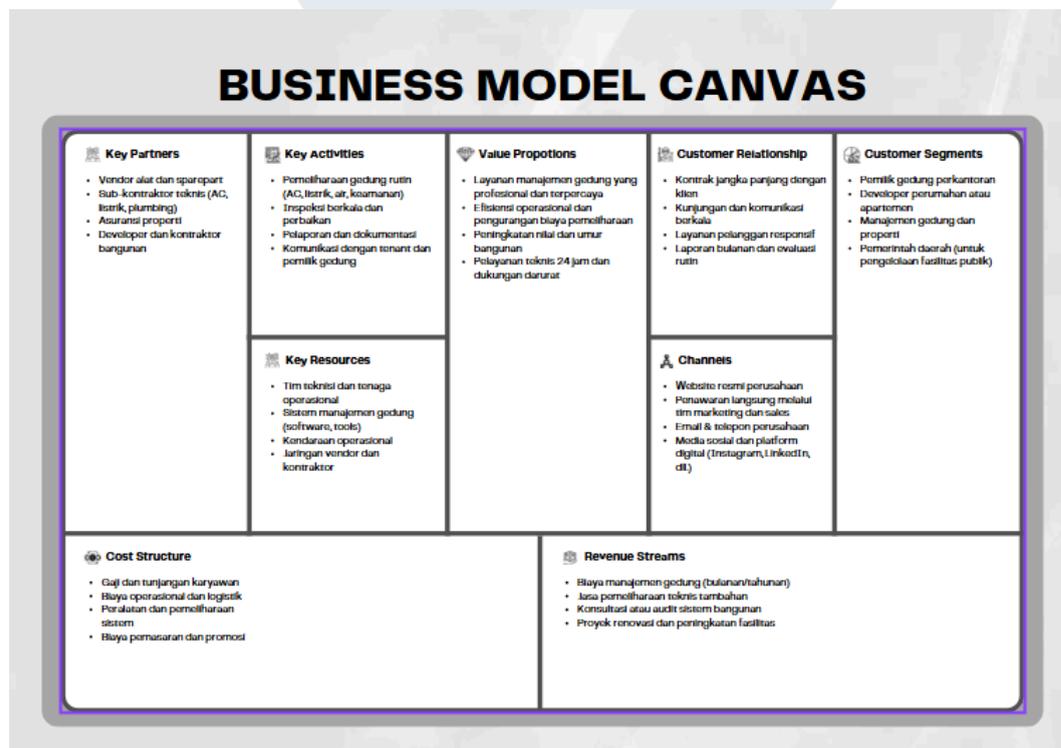
Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Promax Premier Indonesia

Sumber : Internal PT Promax Premier Indonesia, (2025)

PT Promax Premier Indonesia memiliki struktur organisasi yang terdiri dari beberapa bagian yaitu Direktur Utama, *Chief Finance Officer*, dan *Principal* yang dipimpin langsung oleh Dewan Komisaris. PT Promax Premier Indonesia juga memiliki beberapa departemen seperti *Head of Operations*, *Head of Business*

Development, dan Head of Legal & Permit yang dipimpin langsung oleh Direktur Utama. Head of Finance yang dipimpin langsung oleh Chief Finance Officer. Head of Sales & Marketing dan Head of Digital Marketing yang dipimpin langsung oleh Principal. Head of Business Development sendiri terdiri dari 2 bagian yaitu Chief Engineering dan Teknisi, Head of HR Legal & Permit terdiri dari Talent Acquisition dan Contract & Benefit, Head of Finance terdiri dari Accounting & Admin, Head of Sales & Marketing terdiri dari Sales, dan Head of Digital Marketing terdiri dari Digital Marketing dan Design. Penulis berada di bagian Digital Marketing yang dipimpin langsung oleh Head of Digital Marketing, Bapak Tubagus Risky Raditya selaku supervisor penulis.

2.3 Kajian Validasi Model Bisnis di PT Promax Premier Indonesia



Gambar 2.3 Business Model Canvas PT Promax Premier Indonesia

Sumber : Penulis, (2025)

PT Promax Premier Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa manajemen gedung, yang melayani berbagai segmen pelanggan dengan kebutuhan pengelolaan properti dan fasilitas bangunan yang beragam. Segmen pelanggan utama perusahaan ini meliputi pemilik gedung perkantoran yang membutuhkan pengelolaan gedung yang efisien dan terintegrasi, developer perumahan maupun apartemen yang ingin memastikan kualitas dan perawatan properti mereka terjaga, manajemen gedung dan properti yang membutuhkan mitra terpercaya dalam operasional sehari-hari, serta pemerintah daerah yang memerlukan jasa pengelolaan fasilitas publik agar berjalan optimal dan aman.

Untuk memberikan nilai tambah kepada para pelanggan, PT Promax Premier Indonesia menawarkan layanan manajemen gedung yang profesional, terpercaya, dan berorientasi pada kepuasan klien. Perusahaan berfokus pada peningkatan efisiensi operasional sehingga dapat membantu mengurangi biaya pemeliharaan gedung secara signifikan. Selain itu, layanan ini juga dirancang untuk meningkatkan nilai properti dan memperpanjang umur gedung melalui pemeliharaan rutin yang tepat dan penggunaan teknologi modern. Perusahaan juga menyediakan layanan teknis 24 jam, termasuk dukungan darurat untuk memastikan keamanan dan kenyamanan para penghuni dan pengguna gedung setiap saat.

Dalam hal saluran distribusi dan komunikasi dengan pelanggan, PT Promax Premier Indonesia memanfaatkan berbagai media yang efektif dan mudah dijangkau. Website resmi perusahaan menjadi sarana utama untuk memberikan informasi layanan dan melakukan kontak awal dengan pelanggan. Selain itu, penawaran dan negosiasi kontrak dilakukan langsung melalui tim marketing dan sales yang profesional. Perusahaan juga memanfaatkan email, telepon, serta media sosial seperti Instagram dan LinkedIn sebagai sarana komunikasi aktif untuk membangun hubungan yang lebih personal dan responsif dengan pelanggan.

Hubungan perusahaan dengan pelanggan dijaga dengan sangat baik melalui sistem kontrak jangka panjang yang mengikat secara legal, serta

komunikasi dan kunjungan berkala untuk memastikan layanan berjalan sesuai harapan. Selain itu, layanan pelanggan yang responsif terhadap keluhan dan permintaan sangat diutamakan, sehingga dapat memberikan solusi cepat dan memuaskan. Laporan rutin dan evaluasi berkala juga dilakukan untuk memberikan transparansi dan memperbaiki kualitas layanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Sumber pendapatan PT Promax Premier Indonesia berasal dari berbagai lini usaha yang beragam. Pendapatan utama adalah dari biaya manajemen gedung yang dibebankan secara bulanan atau tahunan kepada klien. Selain itu, perusahaan juga memperoleh pendapatan dari jasa pemeliharaan teknis tambahan seperti perbaikan sistem AC, kelistrikan, dan plumbing. Jasa konsultasi dan audit sistem bangunan juga menjadi bagian dari penawaran layanan yang menghasilkan pendapatan tambahan. Tidak kalah penting, proyek renovasi dan peningkatan fasilitas gedung menjadi salah satu sumber pemasukan yang signifikan, terutama dalam menjaga daya saing dan kualitas properti klien.

Untuk menjalankan semua aktivitas tersebut, PT Promax Premier Indonesia mengandalkan berbagai sumber daya utama yang mendukung operasional secara efektif. Tim teknisi dan tenaga operasional yang terlatih dan berpengalaman menjadi aset penting dalam memberikan layanan berkualitas tinggi. Perusahaan juga memanfaatkan sistem manajemen gedung berbasis software khusus dan berbagai alat teknis modern untuk memantau dan mengatur berbagai aspek gedung secara efisien. Kendaraan operasional yang memadai memungkinkan mobilitas tim teknisi agar dapat merespon kebutuhan pemeliharaan dengan cepat. Selain itu, jaringan vendor dan kontraktor terpercaya turut menjadi kunci keberhasilan dalam melaksanakan berbagai pekerjaan teknis dan pemeliharaan.

Aktivitas utama yang dilakukan oleh perusahaan meliputi pemeliharaan gedung secara rutin, yang mencakup perawatan sistem pendingin udara, listrik, air, dan keamanan. Selain itu, inspeksi berkala dan perbaikan preventif menjadi

kegiatan yang terus berjalan guna mencegah kerusakan lebih lanjut dan memastikan kondisi gedung selalu optimal. Perusahaan juga menjalankan proses pelaporan dan dokumentasi yang rapi dan terstruktur, sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada klien. Komunikasi yang intensif dan berkesinambungan dengan tenant maupun pemilik gedung juga menjadi prioritas agar setiap kebutuhan dan permasalahan dapat segera diatasi.

Dalam menjalankan bisnisnya, PT Promax Premier Indonesia menjalin berbagai kemitraan strategis yang sangat penting untuk mendukung layanan. Vendor alat dan suku cadang menjadi partner utama dalam penyediaan komponen teknis yang berkualitas dan tepat waktu. Perusahaan juga bekerja sama dengan sub-kontraktor teknis khusus seperti jasa AC, listrik, dan plumbing untuk menangani pekerjaan yang memerlukan keahlian khusus. Selain itu, perusahaan bermitra dengan perusahaan asuransi properti untuk memberikan perlindungan terhadap risiko kerusakan atau kehilangan aset. Developer dan kontraktor bangunan juga menjadi mitra penting dalam proyek renovasi dan pembangunan fasilitas baru.

Dalam hal struktur biaya, PT Promax Premier Indonesia mengeluarkan biaya signifikan yang berhubungan dengan operasional perusahaan. Gaji dan tunjangan bagi karyawan menjadi pos utama, mengingat tenaga kerja yang kompeten dan berpengalaman sangat krusial dalam menjaga kualitas layanan. Biaya operasional dan logistik seperti bahan bakar kendaraan, peralatan kerja, dan kebutuhan harian lainnya juga memerlukan pengelolaan yang baik agar efisiensi tetap terjaga. Peralatan dan sistem manajemen gedung perlu dijaga dan diperbarui secara berkala agar selalu dalam kondisi prima. Selain itu, perusahaan juga mengalokasikan anggaran untuk kegiatan pemasaran dan promosi guna meningkatkan brand awareness dan menarik lebih banyak klien baru.