

...

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Promax Premier Indonesia pertama kali berdiri pada tanggal 20 Juni 2024 di bawah kepemimpinan Dr. Rini Inthalasari, yang memang sudah lama berkecimpung di dunia manajemen properti. Awal terbentuknya perusahaan ini muncul dari kebutuhan pasar yang semakin meningkat terhadap layanan properti yang tidak hanya fokus ke penjualan, akan tetapi juga ke pengelolaan dan branding yang profesional. Pada saat itu, penulis menanyakan dengan tim internal saat magang, dan dari situ penulis mengetahui bahwa keputusan untuk mendirikan Promax Premier adalah salah satunya didorong dengan pesatnya perkembangan kawasan *BSD City* dan Gading Serpong. Dua wilayah ini udah jadi salah satu pusat pertumbuhan properti paling aktif di Tangerang dan sekitarnya. Gading Serpong sekarang sudah dihuni lebih dari 20.000 kepala keluarga, dengan pengembangan lahan mencapai 2.000 hektar (Kompas, 2023). Harga tanah di kawasan ini pun udah melonjak cukup signifikan, bahkan sempat naik sampai 24,5% di kuartal ketiga tahun 2022. Begitu juga dengan *BSD City*, yang di tahun 2023 mencatatkan penjualan properti mencapai Rp9,5 triliun, menurut laporan resmi dari BSD City (2024). Melihat kondisi tersebut semakin banyak masyarakat yang mulai tertarik untuk masuk ke dunia properti, baik sebagai agen, investor, maupun bikin perusahaan sendiri. Akan tetapi, karena persaingan semakin ketat, dibutuhkan brand yang bisa tampil lebih terpercaya dan profesional. Oleh karena itu, dari sini Promax Premier hadir, dengan fokus membangun layanan manajemen properti yang berbeda dari yang lain lebih strategis, terarah, dan mengutamakan hubungan jangka panjang dengan klien.

...



Gambar 2.1 Visualisasi Gading Serpong Boulevard

Sumber: Paramountland.com

Hal ini membuat permintaan properti juga semakin meningkat. Dengan perkembangan infrastruktur, fasilitas, komunikasi dan produksi yang semakin pesat serta pengembangan yang berkelanjutan (Putra,2024), membuat properti di Gading Serpong dan sekitarnya menjadi cepat laku terjual. Sehingga karena fenomena ini membuat calon agent properti semakin berdatangan untuk memperkenalkan produk-produk dari Gading Serpong yang membuat persaingan antar marketing untuk memasarkan properti menjadi meningkat. Oleh karena itu semakin banyak yang membangun *brand* dari *agent* atau management properti yang ingin tampil lebih profesional dan juga terpercaya. Sampai saat ini, Promax Premier belum terdapat cabang.

...



Gambar 2.2 Logo Promax Premier

Sumber : website

Perusahaan agent properti dan juga perusahaan ini berfokus kepada Properti dan kepengurusan, perawatan, dan kenyamanannya. fokus untuk meningkatkan nilai jual properti, menyewakan dan menjual perumahan, rumah, bangunan, dll. Properti dari Promax Premier Indonesia untuk menyediakan properti yang terbaik, dengan mencari produk yang konsumen inginkan. Promax Premier Indonesia ini berlokasi di Ruko Northridge Business Center, Jl. BSD Raya Utama No.12 Blok A2, Lengkong Kulon, Kec. Pagedangan, Kabupaten Tangerang, Banten. Promax Premier Indonesia mempunyai 2 tim yaitu promax premier dan promax estate. Promax premier tentang edukasi dan Promax Estate tentang produk yang akan dipasarkan di Indonesia. Dengan sudah bersertifikasi, mencari produk dan juga berdedikasi. Tujuan promax yaitu meningkatkan nilai properti dan juga kenyamanan dalam konsumen mencari properti.

2.1.1 Visi Misi

Visi dari perusahaan Promax Premier Indonesia adalah menjadi pilihan utama sebagai mitra terpercaya dalam pengelolaan properti yang unggul, menyediakan solusi inovatif, dan menciptakan nilai berkelanjutan bagi klien dan pemangku kepentingan.

Misi dari perusahaan Promax Premier Indonesia adalah yang pertama berkomitmen secara penuh untuk meningkatkan nilai investasi properti dari *klien* melalui strategi manajemen yang cerdas, pemeliharaan rutin, dan pembaruan yang tepat waktu.

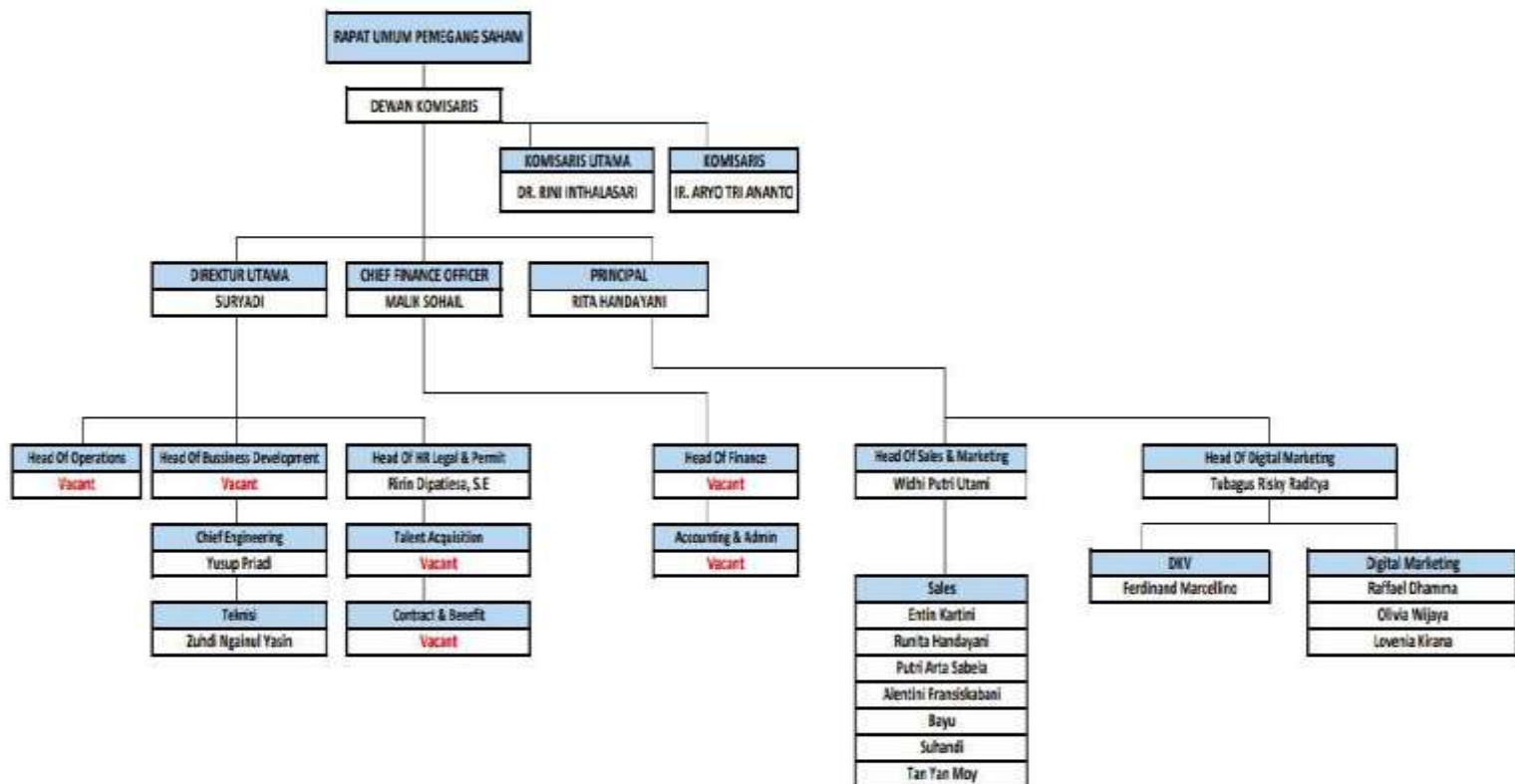
...

Yang kedua, mengintegrasikan teknologi terkini dalam setiap aspek manajemen properti untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan pengalaman modern bagi klien. Yang ketiga, mengembangkan tim yang berkualitas tinggi melalui pelatihan berkelanjutan, pemberdayaan, dan penerapan praktik manajemen sumber daya manusia yang adil. Dengan kepercayaan dan pengembangan yang diberikan terhadap Promax Premier Indonesia, perusahaan ini menawarkan sesuatu yang berbeda dengan memberikan layanan yang berpusat pada keinginan pelanggan dan memahami serta memenuhi kebutuhan pelanggan. Dengan menghubungkan dunia digital serta fisik untuk menciptakan pengalaman yang luar biasa. Fokus dari perusahaan adalah menciptakan kepuasan, loyalitas, dan advokasi pelanggan melalui kombinasi teknologi yang inovatif dan keahlian profesional. Selain itu, Promax Premier Indonesia juga mendukung pembelian, pengembangan, hunian dan investasi dalam berbagai jenis properti, mulai dari real estate industri hingga properti hunian, apartemen dan hotel. Sebagai manajemen properti, kami memberikan solusi yang komprehensif untuk memastikan pertumbuhan investasi properti anda berjalan dengan lebih baik serta optimal sehingga mendapatkan profit.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Promax Premier Indonesia memiliki struktur organisasi yang memiliki peran dan juga tim yang memiliki peranannya masing-masing. Sehingga seluruh tim mempunyai tujuan dan tugas yang saling berkaitan satu sama lain dengan beberapa pilar serta divisi agar dapat mengarahkan tim. Berikut ini merupakan struktur dari organisasi perusahaan Promax Premier Indonesia.

...



Gambar 2.3 Struktur Organisasi PT Promax Premier Indonesia

Sumber : Internal PT Promax Premier Indonesia, (2025)

Pada bagan struktur organisasi perusahaan Promax dibagi menjadi 3 pilar yaitu Direktur Utama, *Chief Finance Officer*, dan *Principal* yang berada di bawah pimpinan dewan komisaris yang dipegang oleh Dr. Rini Inthalasari sebagai komisaris utama dan Ir. Aryo Tri Ananto sebagai komisaris. Untuk Direktur Utama dipegang oleh Suryadi yang merupakan pimpinan sekaligus penanggung jawab dari seluruh kegiatan dan juga operasional perusahaan. Dibawahnya terbentuk 3 tim yang mengelola perusahaan yaitu Divisi pertama adalah *Head of Operations* yang posisinya belum ditempatkan dan memiliki jabatan untuk bertanggung jawab atas kelancaran operasional perusahaan. Selanjutnya Divisi kedua ada *Head of Business Development* yang posisinya belum ditempatkan dan memiliki jabatan untuk pengembangan bisnis dan bertanggung jawab

...

atas perencanaan, implementasi dan koordinasi strategi bisnis yang akan dijalankan di masa yang akan datang, dibawahnya terdapat 2 tim yang mengkoordinasikan yaitu *Chief Engineering* yang dipegang oleh Yusuf Priadi yang bertanggung jawab untuk mengontrol dan mengatur serta melaksanakan segala kegiatan yang berkaitan dengan peralatan teknik dan dibawahnya terdapat teknisi yang dipegang oleh Zuhdi Ngainul Yasin yang bertugas untuk merancang, memelihara, memperbaiki dan menguji sistem. Dan untuk Divisi terakhir adalah *Head of HR Legal & Permit* yang dipegang oleh Ririn Dipatiesa, S.E yang mempunyai tanggung jawab untuk mengatur, menangani kebutuhan legal dan perizinan perusahaan mulai dari dokumen, ketenagakerjaan dan lain sebagainya. Untuk divisi ini memiliki 2 tim yaitu *Talent Acquisition* dan *Contract and Benevit* yang belum ditempati dan memiliki tugas untuk proses strategis dalam perekrutan karyawan yang berfokus dalam menemukan talenta terbaik untuk kebutuhan perusahaan dan manajemen sumber daya manusia (SDM). Pilar selanjutnya adalah *Chief Finance Officer* yang dipegang oleh Malik Sohail yang memiliki tanggung jawab atas keuangan perusahaan dan dapat mengelola dengan secara efektif dan juga bijak sehingga mendatangkan keuntungan. Selanjutnya pilar ini dibagi menjadi 1 Divisi yaitu *Head Of Finance* yang belum ditempati dan memiliki tugas untuk manajer keuangan sehingga bertanggung jawab atas kinerja keuangan perusahaan agar, dibawah divisi ini terdapat tim *Accounting & Admin* yang belum ditempati dan memiliki tugas untuk mengelola dan mencatat setiap transaksi keuangan dalam perusahaan mulai dari pendapatan dan pengeluaran. Pilar terakhir adalah Principal yang dipegang oleh Rita Handayani yang seorang pimpinan dari penjualan produk properti dan merupakan sebuah broker atau perantara yang menghubungkan pembeli dan penjual dalam bertransaksi. Dibawah Principal terdapat 2 Divisi yang mengatur dan memiliki timnya masing-masing yaitu yang pertama adalah *Head of Sales & Marketing* yang dipegang oleh Widhi Putri Utami yang memiliki tugas untuk mengelola strategi penjualan dan pemasaran dan bertanggung jawab untuk memberikan perkembangan pada suatu perusahaan. Selanjutnya terdapat tim sales untuk membantu Divisi *Head of Sales & Marketing* yang memiliki tugas untuk dapat menjual produk kepada konsumen dan dapat berkomunikasi serta dapat menjelaskan produk dengan baik, tim Sales memiliki 7 anggota yaitu Entin Kartini, Runita Handayani, Putri

...

Arta Sabela, Alentini Fransiska bani, Bayu, Suhandi dan Tan Yan Moy. Divisi yang ke 2 adalah *Head Of Digital Marketing* yang dipegang oleh Tubagus Risky Raditya yang memiliki tugas untuk memasarkan properti dan konten secara digital dan memimpin kampanye pemasaran, kemudian bertanggung jawab untuk membangun brand awareness dan berkomunikasi dengan konsumen secara digital. Dibawahnya terdapat tim internship yaitu DKV dan juga menjalankan dan memberikan ide konten untuk dapat direlasasikan secara digital agar menarik perhatian masyarakat digital yang terdiri dari 3 tim Digital Marketing, yaitu Raffael Dhamma, Olivia Wijaya, dan Lovenia Kirana

