

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Gema Citra Persada merupakan perusahaan swasta nasional yang bergerak di bidang solusi perlindungan teknis (*technical protection*) untuk infrastruktur dan peralatan industri berat, khususnya pada sektor *anti-corrosion engineering*. Sejak awal berdirinya, perusahaan ini berkomitmen untuk menjadi mitra utama industri dalam menyediakan jasa pelapisan (*lining*) dan pelindung (*coating*) permukaan yang berkualitas tinggi, guna menunjang keberlanjutan dan efisiensi proses produksi di berbagai sektor manufaktur dan pertambangan.

PT Gema Citra Persada pertama kali beroperasi di wilayah Tangerang dan secara bertahap tumbuh menjadi salah satu penyedia jasa *rubber lining* dan *coating* industri yang kompeten dan terpercaya. Latar belakang pendiriannya tidak terlepas dari kebutuhan pasar industri yang semakin besar terhadap sistem pelindung untuk peralatan logam yang rentan terhadap korosi, abrasi, dan degradasi kimia.

Dalam operasionalnya, PT Gema Citra Persada memiliki spesialisasi pada berbagai layanan teknis seperti rubber lining, epoxy coating, ceramic coating, FRP lining, PU rubber roller molding, hingga konversi dan perakitan sistem konveyor industri. Keberagaman layanan ini menjadikan perusahaan sebagai penyedia solusi komprehensif dalam bidang pelapisan industri (*industrial lining and coating service provider*).

Perusahaan ini juga berkomitmen untuk menerapkan prinsip kerja yang mengedepankan keselamatan, kualitas, dan ketepatan waktu pengerjaan, yang selaras dengan kebutuhan sektor *Business to Business (B2B)*. PT Gema Citra Persada melayani berbagai perusahaan industri berskala menengah hingga besar, seperti industri kimia, petrokimia, pertambangan, pupuk, dan energi, di mana kebutuhan akan perlindungan antikorosi sangat vital.

Gambar 2.1. *Workshop area PT Gema Citra Persada*



Sumber: Gema Citra Persada Website, 2024.

Salah satu tonggak penting dalam sejarah perusahaan adalah keberhasilannya dalam mengembangkan sistem pelapisan berbasis karet alam (*natural rubber*) dan sintetis (*synthetic rubber*) untuk tangki kimia dan pipa distribusi, yang terbukti mampu memperpanjang umur peralatan hingga 5-10 tahun lebih lama dibandingkan peralatan tanpa perlindungan lining. Kemampuan ini menjadi daya tarik utama bagi klien B2B yang mengedepankan efisiensi biaya jangka panjang.

Selain mengandalkan teknologi dan material unggulan, PT Gema Citra Persada juga menekankan pada aspek sumber daya manusia. Perusahaan secara rutin mengembangkan pelatihan internal bagi para teknisi dan staf pemasaran untuk meningkatkan pemahaman teknis, komunikasi klien, serta efektivitas dalam penyusunan proposal penawaran yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Hal ini membuktikan bahwa perusahaan bukan hanya berfokus pada produk akhir, tetapi juga pada proses layanan yang profesional dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.

Gambar 2.2. Layanan Rubber Lining untuk tangki kimia industri



Sumber: Gema Citra Persada Website, 2024.

Di samping itu, perusahaan juga telah melakukan diversifikasi dalam layanan. Salah satu inovasi yang signifikan adalah pengembangan layanan FRP (Fiberglass Reinforced Plastic) lining untuk lingkungan ekstrem, serta ceramic coating yang mampu meningkatkan ketahanan abrasi dalam sistem perpipaan dan peralatan berbasis logam berat. Seluruh solusi ini dirancang

untuk mendukung operasi klien yang tidak hanya beroperasi di lingkungan korosif, tetapi juga memiliki intensitas kerja tinggi secara terus menerus.

Berdasarkan data yang dihimpun dari internal perusahaan, PT Gema Citra Persada telah menangani lebih dari 500 proyek industri sejak awal berdiri hingga tahun 2024, dengan sebaran proyek di wilayah Jabodetabek, Kalimantan, dan Sumatera. Capaian ini menjadikan perusahaan sebagai salah satu pionir jasa perlindungan antikorosi berbasis *custom solution* di Indonesia.

Sebagai bentuk komitmen jangka panjang, perusahaan terus meningkatkan kapasitas produksi dan penyimpanan material, serta memperluas fasilitas *workshop* mereka di kawasan industri strategis. Hal ini bertujuan untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat, terutama dalam sektor energi dan pengolahan mineral.

Gambar 2.3. *Conveyor System PT Gema Citra Persada*



Sumber: Gema Citra Persada Website, 2024.

Secara keseluruhan, PT Gema Citra Persada terus mengukuhkan reputasinya sebagai penyedia layanan industri yang inovatif dan adaptif terhadap perkembangan zaman. Kualitas layanan, kekuatan teknis, dan pendekatan *customer-centric* menjadi pilar utama dalam menjaga loyalitas klien dan pertumbuhan bisnis jangka panjang.

PT Gema Citra Persada memegang filosofi bisnis bahwa kualitas bukan hanya berasal dari produk akhir, melainkan dari proses keseluruhan, mulai dari tahap konsultasi hingga layanan purna jual. Hal ini terefleksi dari pendekatan perusahaan yang selalu menyesuaikan setiap layanan dengan kondisi lapangan serta spesifikasi teknis masing-masing klien. Dalam konteks pasar B2B, pendekatan personalisasi semacam ini menjadi nilai tambah yang sangat berharga karena klien industri biasanya memiliki standar operasi dan kebutuhan teknis yang sangat spesifik.

Sebagai perusahaan jasa teknis, keunggulan PT Gema Citra Persada juga terlihat dari kemampuannya dalam melakukan integrasi antar sistem perlindungan, misalnya penerapan kombinasi *rubber lining* pada bagian dalam dan *ceramic coating* pada permukaan luar pipa atau tangki. Pendekatan teknis seperti ini menunjukkan pemahaman yang mendalam terhadap tantangan industri, serta komitmen terhadap hasil kerja yang tidak hanya fungsional tetapi juga tahan lama.

Dalam aspek manajerial, struktur organisasi perusahaan dirancang secara ramping namun efektif. Perusahaan dipimpin oleh seorang Direktur Utama, dengan pembagian divisi berdasarkan fungsi utama: Operasional, Pemasaran, Keuangan, dan Sumber Daya Manusia. Divisi Operasional bertanggung jawab atas pelaksanaan teknis proyek, termasuk penyusunan jadwal kerja, koordinasi tim lapangan, hingga pengawasan mutu. Divisi Pemasaran menjalankan fungsi *business development*, termasuk dalam proses pencarian klien baru, presentasi produk, serta penyusunan penawaran teknis dan komersial. Divisi Keuangan dan SDM mendukung keberlangsungan administratif dan pengelolaan sumber daya yang berkelanjutan.

Komitmen terhadap mutu juga terlihat dari sertifikasi dan prosedur standar kerja yang diadopsi oleh perusahaan. PT Gema Citra Persada secara konsisten mengacu pada standar industri seperti ASTM, ISO, dan SNI dalam pelaksanaan setiap proyek. Seluruh material yang digunakan dalam layanan pelapisan juga telah melalui uji kualitas dan ketahanan sesuai standar internasional, baik untuk jenis karet alam maupun sintetis, resin epoxy, atau material fiberglass.

Selain itu, perusahaan juga menerapkan sistem manajemen keselamatan kerja dan lingkungan hidup (*Health, Safety, and Environment/HSE*) secara ketat. Setiap tenaga kerja di lapangan dibekali dengan pelatihan keselamatan dan penggunaan alat pelindung diri sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hal ini penting mengingat sebagian besar proyek perusahaan dilakukan di lingkungan industri berat yang memiliki risiko tinggi seperti pabrik kimia, tambang, dan pembangkit listrik.

Untuk memperkuat posisi bisnis di masa depan, PT Gema Citra Persada juga melakukan investasi pada pengembangan sistem digital dan pengelolaan informasi. Perusahaan sedang dalam proses integrasi sistem informasi berbasis ERP (*Enterprise Resource Planning*) untuk mengelola data proyek, logistik material, jadwal pengerjaan, hingga pelaporan keuangan. Hal

ini diharapkan dapat meningkatkan transparansi dan efisiensi dalam manajemen proyek secara menyeluruh.

Dalam hal pemasaran, perusahaan aktif mengikuti berbagai pameran dan forum industri baik di tingkat nasional maupun regional. Melalui partisipasi ini, perusahaan tidak hanya memperluas jaringan mitra bisnis, tetapi juga memantau perkembangan teknologi terkini yang dapat diadopsi untuk peningkatan layanan. Selain itu, perusahaan juga mulai menerapkan strategi pemasaran digital melalui situs resmi dan media sosial untuk menjangkau klien potensial secara lebih luas.

Penting untuk dicatat bahwa PT Gema Citra Persada juga membina hubungan jangka panjang dengan klien-klien utamanya melalui sistem *service agreement* dan kontrak tahunan. Melalui pendekatan ini, perusahaan tidak hanya menangani proyek jangka pendek tetapi juga memberikan layanan pemeliharaan berkala untuk memastikan kualitas pelapisan tetap optimal dalam jangka panjang.

Di bidang inovasi, perusahaan tengah mengembangkan teknologi pelapisan berbasis *nano-ceramic* untuk aplikasi di lingkungan ekstrem seperti reaktor kimia suhu tinggi dan saluran limbah industri dengan tingkat asam tinggi. Jika berhasil, inovasi ini akan menjadi keunggulan kompetitif tersendiri bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan global.

Dengan seluruh capaian dan inovasi tersebut, PT Gema Citra Persada menargetkan untuk menjadi pemimpin pasar nasional dalam layanan perlindungan industri berbasis pelapisan dalam lima tahun ke depan. Visi tersebut disokong oleh misi perusahaan yaitu memberikan layanan sepenuh hati dengan hasil yang melebihi harapan pelanggan, serta membangun hubungan kerja jangka panjang yang dilandasi kepercayaan dan profesionalisme.

Tabel 2.1 Waktu Pelaksanaan Magang di PT Gema Citra Persada

No	Kegiatan	Tanggal Pelaksanaan	Keterangan
1	Pengajuan surat permohonan magang	Desember 2024	Ke kampus dan perusahaan
2	Proses seleksi dan penempatan	Januari 2025 awal	Seleksi oleh HRD perusahaan
3	Awal pelaksanaan magang	17 Januari 2025	Mulai aktif masuk kerja

4	Pelaksanaan kegiatan magang	Jan – Mei 2025	Fokus di divisi pemasaran
5	Penyusunan laporan dan penutupan magang	17 Mei 2025	Penyerahan laporan akhir

Sumber: Olahan penulis, 2025.

2.2 Visi dan Misi

Setiap perusahaan yang berorientasi pada pertumbuhan jangka panjang dan keberlanjutan membutuhkan fondasi nilai serta arah strategis yang jelas. Hal ini diwujudkan melalui rumusan visi dan misi yang menjadi acuan dalam seluruh aspek operasional perusahaan. PT Gema Citra Persada, sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelapisan dan perlindungan industri (*industrial lining and coating*), memiliki visi dan misi yang merefleksikan komitmen terhadap kualitas, kepercayaan pelanggan, serta daya saing teknis di sektor industri nasional.

Visi Perusahaan

“Menjadi perusahaan penyedia jasa pelapisan pelindung industri terbaik dan terpercaya di Indonesia yang memberikan pelayanan sepenuh hati dan hasil kerja yang melebihi harapan pelanggan.”

Visi tersebut mencerminkan orientasi perusahaan yang tidak hanya mengejar pencapaian teknis, tetapi juga mengutamakan kualitas hubungan dengan pelanggan (*customer centricity*), dedikasi dalam setiap proyek, serta hasil kerja yang bernilai tambah tinggi. Dalam konteks industri B2B, pelayanan yang “melebihi ekspektasi” menjadi kunci dalam mempertahankan kepercayaan jangka panjang dan membedakan diri dari kompetitor.

Misi Perusahaan

Untuk mewujudkan visi tersebut, PT Gema Citra Persada merumuskan beberapa misi strategis yang menjadi panduan dalam pelaksanaan kegiatan operasional, sebagai berikut:

1. Memberikan layanan teknis berkualitas tinggi melalui proses pelapisan dan perlindungan permukaan industri yang sesuai dengan standar internasional.
2. Menghadirkan solusi pelindung industri yang inovatif, efisien, dan disesuaikan dengan kebutuhan klien di sektor-sektor utama seperti pertambangan, kimia, energi, dan pengolahan limbah.
3. Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui ketepatan waktu, responsivitas komunikasi, dan hasil kerja yang tahan lama.

4. Mengembangkan sumber daya manusia yang profesional dan berintegritas tinggi melalui pelatihan berkala, pelibatan aktif dalam proyek, serta pembinaan budaya kerja yang positif.
5. Memastikan keselamatan kerja dan menjaga tanggung jawab lingkungan dalam setiap proyek yang dilaksanakan, baik di dalam workshop maupun di lokasi klien.

Visi dan misi ini tidak hanya dipublikasikan dalam materi promosi atau dokumen perusahaan, tetapi secara aktif ditanamkan dalam budaya kerja harian melalui pengarahan pimpinan, sesi *briefing* proyek, serta sistem evaluasi kinerja tim. Dengan demikian, seluruh elemen organisasi terlibat dalam pencapaian arah strategis perusahaan secara konsisten dan terukur.

2.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi perusahaan merupakan aspek fundamental dalam mengatur sistem kerja, alur tanggung jawab, dan koordinasi antarunit kerja. Dalam konteks perusahaan jasa teknis seperti PT Gema Citra Persada, struktur organisasi bukan hanya memuat bagan formal, tetapi juga merepresentasikan keterhubungan antara fungsi-fungsi yang sangat bergantung pada kerja tim, efisiensi komunikasi, dan fleksibilitas pengambilan keputusan di lapangan.

PT Gema Citra Persada mengadopsi struktur organisasi fungsional-hierarkis, yang artinya tugas-tugas utama dibagi ke dalam beberapa divisi berdasarkan fungsi kerja spesifik seperti produksi, pemasaran, keuangan, hingga sumber daya manusia. Setiap divisi memiliki tanggung jawab operasional yang terdefinisi dengan baik, namun tetap terkoordinasi secara vertikal kepada pucuk pimpinan perusahaan.

Struktur ini bertujuan agar setiap kegiatan dalam perusahaan, baik yang bersifat administratif maupun teknis, dapat berjalan secara sistematis dan terintegrasi, mendukung tujuan perusahaan untuk memberikan layanan *rubber lining*, *coating*, dan jasa pelindung industri lainnya secara optimal.

1. Presiden Direktur

Posisi tertinggi dalam struktur organisasi ditempati oleh Presiden Direktur. Jabatan ini memiliki otoritas strategis dalam mengarahkan kebijakan perusahaan, menetapkan prioritas jangka panjang, serta mengawasi pencapaian misi perusahaan secara menyeluruh. Presiden Direktur juga berperan penting dalam menjaga hubungan eksternal, baik dengan mitra industri, lembaga pemerintah, maupun klien strategis.

Fungsi kunci Presiden Direktur meliputi:

- a. Menyusun dan menetapkan strategi bisnis secara makro.
- b. Menyetujui alokasi sumber daya untuk proyek-proyek utama.
- c. Mengawasi kepatuhan terhadap visi, misi, dan nilai perusahaan.
- d. Menjadi pengambil keputusan akhir dalam situasi krisis atau kondisi mendesak.

Sebagai pimpinan tertinggi, Presiden Direktur juga menjadi panutan dalam penerapan nilai-nilai profesionalisme, integritas, dan inovasi dalam setiap aspek bisnis perusahaan.

2. Direktur

Berada langsung di bawah Presiden Direktur adalah posisi Direktur, yang bertindak sebagai jembatan antara kebijakan strategis dan implementasi teknis-operasional di lapangan. Direktur memiliki tanggung jawab luas dalam mengawasi fungsi lintas divisi, memastikan target operasional tercapai, dan mengkoordinasikan proses evaluasi kinerja departemen.

Secara praktis, Direktur:

- a. Memimpin rapat koordinasi antardivisi.
- b. Melakukan evaluasi rutin terhadap hasil kerja departemen.
- c. Menyusun kebijakan operasional jangka menengah.
- d. Memberikan supervisi atas kegiatan proyek berskala besar.
- e. Menjadi penghubung antara manajemen dan tim teknis dalam menyampaikan umpan balik, instruksi kebijakan, atau pengambilan keputusan taktis.

3. Divisi Sumber Daya Manusia (SDM)

Divisi SDM bertanggung jawab dalam hal rekrutmen, pengelolaan tenaga kerja, pelatihan, serta evaluasi kinerja karyawan. Sebagai perusahaan jasa teknis yang sangat mengandalkan keahlian tenaga kerja lapangan, keberadaan divisi ini sangat vital untuk memastikan kompetensi dan produktivitas seluruh sumber daya manusia di perusahaan.

Tugas utama SDM meliputi:

- a. Melakukan seleksi dan perekrutan tenaga kerja berdasarkan kebutuhan proyek.
- b. Menyusun program pelatihan dan sertifikasi teknis seperti pelapisan karet (*rubber lining*), pengelasan, dan keselamatan kerja.
- c. Mengelola data personalia, absensi, dan administrasi ketenagakerjaan.
- d. Menerapkan sistem penilaian kinerja berkala untuk staf kantor dan lapangan.

- e. Menyusun kebijakan internal terkait disiplin kerja, budaya organisasi, serta kesejahteraan karyawan.

Divisi ini juga memiliki peran dalam mengembangkan potensi individu dan menciptakan lingkungan kerja yang produktif, sehat, dan selaras dengan regulasi ketenagakerjaan nasional.

4. Divisi Pemasaran

Divisi Pemasaran bertugas membangun dan menjaga relasi dengan pelanggan korporat, menyusun strategi promosi jasa, serta menjadi penghubung antara kebutuhan teknis klien dengan layanan yang disediakan oleh perusahaan. Dalam lingkungan pasar Business-to-Business (B2B), pemasaran tidak hanya menyampaikan nilai produk, tetapi juga mencakup edukasi klien, presentasi solusi teknis, dan proses penawaran yang kompleks.

Subdivisi penting di bawahnya adalah:

- a. Tim Pemasaran, yang berperan dalam mengembangkan prospek klien baru, menyusun materi presentasi dan profil perusahaan, serta melakukan pendekatan proaktif terhadap perusahaan manufaktur dan industri berat.
- b. Penyusunan proposal dan dokumen teknis penawaran (*quotation*), yang harus mencerminkan kebutuhan spesifik pelanggan dan kondisi proyek aktual.

Fungsi tambahan dari divisi ini mencakup:

- a. Melakukan *follow-up* terhadap permintaan penawaran yang sudah dikirimkan.
- b. Mengelola strategi komunikasi digital melalui situs web, katalog, dan media sosial.
- c. Menjalin kemitraan jangka panjang melalui kontrak layanan tahunan.

5. Divisi Keuangan

Divisi Keuangan berperan dalam pengelolaan seluruh transaksi keuangan perusahaan, baik yang berkaitan dengan biaya proyek, penggajian, pengeluaran rutin, hingga pengawasan arus kas. Divisi ini memastikan bahwa setiap pengeluaran sesuai dengan anggaran yang telah direncanakan serta mendukung keberlanjutan operasional.

Subbagian di dalamnya antara lain:

Keuangan dan Pajak, yang menangani penyusunan laporan keuangan, perpajakan bulanan dan tahunan, pembayaran vendor, serta pengajuan biaya proyek dari divisi operasional.

Fungsi divisi ini juga meliputi:

- a. Perencanaan anggaran tahunan dan realisasi anggaran proyek.
- b. Penyusunan laporan laba-rugi dan evaluasi kesehatan finansial.

- c. Penanganan audit internal dan eksternal.
- d. Penyusunan proyeksi pembiayaan proyek dalam skala besar.

6. Divisi Produksi

Divisi Produksi adalah ujung tombak operasional teknis di lapangan. Divisi ini bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pelaksanaan proyek yang melibatkan pemasangan *rubber lining*, *epoxy coating*, *ceramic coating*, serta layanan teknis lainnya sesuai spesialisasi PT Gema Citra Persada. Divisi ini juga mengelola alur kerja dari tahap persiapan material hingga finishing dan serah terima hasil pekerjaan kepada klien.

Fungsi utama Divisi Produksi mencakup:

- a. Perencanaan pekerjaan proyek, termasuk identifikasi kebutuhan alat, bahan, dan tenaga kerja untuk setiap proyek yang akan dilaksanakan.
- b. Koordinasi lapangan dengan tim teknis, supervisor lapangan, dan pihak klien dalam menyusun jadwal kerja serta pembagian tugas teknis di lokasi proyek.
- c. Pengawasan mutu pelaksanaan teknis, memastikan bahwa setiap proyek dikerjakan sesuai standar yang telah ditetapkan (misalnya ASTM, ISO, atau SNI).
- d. Dokumentasi hasil kerja teknis, termasuk pembuatan laporan lapangan, foto kegiatan, dan catatan hasil inspeksi akhir.

Divisi ini juga bertanggung jawab terhadap manajemen alat berat dan perlengkapan teknis seperti mesin lem panas (*vulcanizer*), roller epoxy, spray gun, sistem ventilasi proyek, hingga pengamanan tempat kerja yang memadai.

Subdivisi penting dalam struktur produksi adalah Tim Produksi, yang terdiri dari teknisi senior, teknisi lapangan, serta pengawas (foreman) yang telah memiliki pengalaman di berbagai proyek besar. Tim ini bekerja secara fleksibel, baik di workshop internal perusahaan maupun di lokasi proyek pelanggan (onsite).

Komunikasi antara Tim Produksi dengan divisi lain seperti Pemasaran dan Keuangan sangat penting agar semua rencana proyek dapat terlaksana secara efisien dan sesuai tenggat waktu yang disepakati. Oleh karena itu, Divisi Produksi juga terlibat dalam rapat pra-proyek untuk membahas teknis pelaksanaan bersama tim lain.

7. Divisi Purchasing

Divisi Purchasing memegang peran penting dalam keberhasilan proyek dengan menjamin ketersediaan bahan dan peralatan kerja secara tepat waktu, sesuai spesifikasi, dan efisien dari

segi biaya. Dalam industri berbasis proyek seperti PT Gema Citra Persada, keterlambatan atau ketidaksesuaian material dapat berdampak besar pada keterlambatan proyek, menurunkan kepercayaan pelanggan, hingga menimbulkan kerugian finansial.

Tugas utama dari Divisi Purchasing antara lain:

- a. Melakukan pengadaan bahan baku teknis, seperti karet mentah dan sintesis, resin epoxy, fiberglass, bahan abrasif, serta alat pendukung proyek lainnya.
- b. Menjalin hubungan dengan supplier terpercaya, melakukan negosiasi harga, serta menyeleksi vendor yang dapat memenuhi spesifikasi teknis dengan kualitas terbaik.
- c. Mengatur logistik pengiriman material ke lokasi proyek, baik dalam maupun luar kota, dengan mempertimbangkan efisiensi waktu dan biaya.
- d. Menyusun sistem inventaris gudang yang terstruktur agar seluruh peralatan dapat ditelusuri dengan akurat saat dibutuhkan.
- e. Bekerja sama dengan divisi keuangan dalam menyusun anggaran pembelian serta memastikan pembayaran dilakukan sesuai ketentuan kontrak vendor.

Divisi ini sering bekerja secara paralel dengan Divisi Produksi, terutama ketika proyek dikerjakan secara simultan di berbagai lokasi. Dengan sistem pengadaan yang efisien dan andal, keberhasilan pelaksanaan proyek dapat lebih terjamin.

Struktur organisasi yang diterapkan oleh PT Gema Citra Persada mencerminkan fleksibilitas dan fokus yang sesuai dengan karakteristik bisnis perusahaan sebagai penyedia jasa pelapisan industri. Beberapa keunggulan dari struktur organisasi ini antara lain:

1. Kejelasan Fungsi dan Wewenang

Setiap posisi dalam struktur organisasi memiliki peran dan tanggung jawab yang terdefinisi dengan baik. Dengan adanya pembagian fungsi yang jelas antar divisi, potensi tumpang tindih wewenang dapat diminimalisir. Setiap manajer divisi memahami batas tanggung jawabnya serta saluran koordinasi formal yang harus ditempuh.

2. Kolaborasi Antar Divisi yang Efisien

Struktur ini mendorong kolaborasi horizontal yang intensif, terutama antara divisi pemasaran, produksi, dan purchasing. Dalam pelaksanaan proyek, sinergi antar tim menjadi kunci sukses karena membutuhkan respons cepat terhadap perubahan spesifikasi, penyesuaian waktu pengerjaan, serta evaluasi kebutuhan di lapangan.

3. Skalabilitas Operasional

Struktur ini memungkinkan perusahaan untuk berkembang tanpa harus mengubah sistem secara menyeluruh. Ketika proyek bertambah atau klien meningkat, unit tambahan dapat dibentuk di bawah divisi yang relevan. Misalnya, pembentukan unit *After Sales Service* dalam Divisi Pemasaran untuk layanan pelanggan pasca-instalasi.

4. Pengambilan Keputusan Cepat

Dengan jalur koordinasi langsung dari Direktur ke masing-masing kepala divisi, keputusan dapat diambil dengan cepat berdasarkan laporan dan data aktual dari lapangan. Hal ini sangat penting dalam proyek-proyek berskala besar dan deadline ketat.

5. Dukungan terhadap Sistem Pengawasan dan Evaluasi

Struktur ini juga memudahkan proses monitoring dan evaluasi karena setiap divisi memiliki sistem pelaporan internal. Dengan menggunakan laporan mingguan dan bulanan dari masing-masing kepala divisi, Direksi dapat mengevaluasi performa secara kuantitatif dan kualitatif.