

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Tentang Trinitil Land

2.1.1 Sejarah dan Awal Perjalanan Trinitil Land



Gambar 2.1 Logo Perusahaan

Sumber: Dokumen Perusahaan

PT Trinitil Garam Properti Tbk, atau yang lebih dikenal dengan nama Trinitil Land, merupakan salah satu perusahaan pengembang properti terkemuka di Indonesia yang didirikan pada tahun 2009. Perusahaan ini didirikan oleh empat pengusaha visioner, yaitu Septian Starlin, Matius Jusuf, Bong Chandra, dan Yohanes L. Andayaprana, yang memiliki visi untuk menciptakan proyek-proyek properti berkualitas tinggi dengan konsep inovatif dan berkelanjutan.

Trinitil Land memulai perjalanannya dengan proyek Ubud Village, sebuah kawasan hunian eksklusif yang dikembangkan di atas lahan seluas 5 hektar. Proyek ini berhasil menarik minat banyak konsumen karena menghadirkan konsep perumahan yang nyaman dengan desain yang terinspirasi dari keindahan dan ketenangan Ubud, Bali. Keberhasilan proyek ini menjadi pijakan awal bagi Trinitil Land untuk terus berkembang di industri properti Indonesia.

2.1.2 Ekspansi dan Proyek - Proyek Prestisius

Sejak tahun 2014, Trinita Land semakin agresif dalam mengembangkan berbagai proyek properti, baik di segmen hunian maupun komersial. Beberapa proyek unggulan yang telah berhasil dikembangkan meliputi:

- **Brooklyn Apartment**, sebuah apartemen premium yang berlokasi di Alam Sutera, Tangerang, dengan memiliki konsep yang modern serta fasilitasnya yang lengkap.
- **Springwood Residence**, merupakan sebuah apartemen yang menawarkan hunian nyaman dengan akses yang mudah ke pusat perbelanjaan dan fasilitas umum, dikarenakan lokasinya yang berada di jalan raya.
- **Yukata Suites**, merupakan proyek apartemen premium eksklusif yang terinspirasi dari desain dan budaya Jepang, Yukata menghadirkan nuansa hunian yang memiliki kesan mewah dan juga elegan.
- **The Smith**, sebuah apartemen dan perkantoran yang ditujukan untuk kalangan profesional muda dengan konsep **SOHO** (*Small Office Home Office*).
- **Collins Boulevard**, merupakan salah satu dari proyek terbesar Trinita Land yang menggabungkan hunian vertikal, pusat bisnis, serta area komersial, dengan lokasi yang strategis di jalan raya.
- **Sequoia Hills**, sebuah kawasan hunian di Sentul yang mengusung konsep “*a Breathing City*”, dimana tempat ini mengintegrasikan ruang hijau dengan fasilitas modern untuk menciptakan lingkungan yang nyaman dan berkelanjutan.
- **Marc's Boulevard**, merupakan sebuah proyek superblok di Batam yang terdiri dari lima distrik kawasan dengan konsep integrasi antara hunian, komersial, dan ruang terbuka hijau.
- **District East Karawang**, sebuah kawasan properti terbaru oleh Trinita Land yang dikembangkan di Karawang, dirancang sebagai pusat industri, komersial, dan hunian untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang terus berkembang di kawasan industri terbesar di Indonesia.

- **Holdwell Business Park Lampung**, merupakan sebuah pusat bisnis dan komersial terbesar di Lampung yang dikembangkan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dan bisnis di wilayah Sumatera.

2.1.3 Pertumbuhan dan Keberhasilan Bisnis

Keberhasilan Triniti Land dalam mengembangkan proyek-proyeknya terlihat dari tingginya minat pasar. Saat ini, sebanyak 4 dari 5 proyek yang dikembangkan telah mencapai tingkat pemesanan hingga 90%, dengan total nilai penjualan mencapai ratusan juta US Dollar dalam waktu singkat.

Beberapa proyek besar yang menandai pertumbuhan pesat perusahaan antara lain:

- Collins Boulevard (2018) dengan investasi sebesar Rp 2,05 triliun.
- Marc's Boulevard di Batam (2018) dengan investasi Rp 5 triliun dan luas lahan 23 hektar.
- District East Karawang, yang menjadi pusat pertumbuhan baru untuk hunian dan industri.
- Holdwell Business Park Lampung (2021) yang dirancang sebagai pusat bisnis terbesar di Lampung.

Secara total, hingga saat ini Triniti Land telah mengembangkan proyek-proyek properti dengan nilai investasi mencapai Rp 9 triliun, mencakup lebih dari 7.000 unit hunian dan komersial, serta memiliki cadangan lahan seluas 100 hektar untuk pengembangan di masa depan.

2.1.4 Strategi Ekspansi dan Perubahan Manajemen

Pada tahun 2018, Triniti Land semakin memperkuat posisinya dengan bergabungnya Ishak Chandra, seorang profesional berpengaruh di industri properti Indonesia. Kehadirannya membawa dampak besar bagi strategi pengembangan perusahaan, termasuk menjadikan Triniti Land sebagai perusahaan publik serta memperluas cakupan bisnisnya ke berbagai wilayah potensial, seperti:

- Jabodetabek – Sebagai pusat bisnis utama, proyek Trinit Land di kawasan ini menarik banyak profesional dan pebisnis.
- Batam – Kota dengan pertumbuhan ekonomi yang pesat, menjadikannya sebagai target ekspansi strategis.
- Karawang – Dengan District East Karawang, Trinit Land memanfaatkan potensi besar kawasan industri terbesar di Indonesia.
- Lampung – Dengan Holdwell Business Park, Trinit Land berkontribusi dalam pengembangan ekonomi Sumatera.
- Surabaya & Medan – Kota-kota besar dengan permintaan tinggi untuk properti hunian dan komersial.

2.1.5 Kantor Pusat Trinit Land

Saat ini, Trinit Land berkantor pusat di Brooklyn Premium Office, Alam Sutera, Tangerang Selatan, Banten. Perusahaan memiliki visi untuk menjadi salah satu dari 10 pengembang properti terbaik dan terpercaya di Indonesia dengan menghadirkan proyek-proyek inovatif dan bernilai investasi tinggi.

Trinit Land berkomitmen untuk tidak hanya membangun properti berkualitas, tetapi juga menciptakan lingkungan yang berkelanjutan serta memberikan keuntungan optimal bagi pemegang saham dan konsumennya.

2.2 Visi Misi Trinit Land

Trinit Land merupakan perusahaan properti yang tentunya memiliki visi dan misi yang mencerminkan komitmen mereka dalam industri properti.

VISI:

Menjadi salah satu dari sepuluh pengembang properti terdepan dan paling terpercaya di Indonesia, dengan menetapkan standar unggulan dalam hal inovasi, ketepatan penyelesaian proyek, serta menciptakan nilai investasi maksimal bagi para pemegang saham dan konsumen.

MISI:

1. Bekerja sama dengan konsultan kelas dunia, arsitek, dan manajemen gedung untuk membangun proyek ikonik yang berkelanjutan bagi generasi mendatang.
2. Mengembangkan konsep hunian dan kawasan komersial yang inovatif serta menjadi pelopor tren baru di pasar properti, termasuk pasar umum, segmen khusus, dan generasi milenial.
3. Menyusun tim profesional yang kompeten, dengan memperhatikan kesejahteraan dan potensi pengembangan karier setiap individu dalam perusahaan.

2.3 Struktur Organisasi Trinita Land

PT Trinita Garam Properti (Trinita Land) merupakan salah satu perusahaan properti terkemuka di Indonesia yang telah mengukir prestasi dalam pengembangan hunian modern dan berkelas. Sejak awal berdirinya, Trinita Land telah menunjukkan komitmen tinggi dalam menghadirkan inovasi serta kualitas yang tinggi melalui pendekatan manajemen yang profesional, dengan memiliki struktur organisasi sebagai berikut:





Gambar 2.2 Struktur Organisasi Trinit Land

Sumber: Dokumen Perusahaan (2025)

Pada puncak struktur, Trinit Land memiliki peran sebagai induk perusahaan yang menetapkan visi dan misi strategis untuk seluruh kelompok usaha. Visi ini mencerminkan ambisi perusahaan untuk menjadi pelopor di industri properti dengan inovasi, kualitas, dan integritas. Pada level ini, ditetapkan pula kebijakan utama yang berkaitan dengan ekspansi bisnis, pengembangan portofolio properti, dan penciptaan nilai jangka panjang bagi pemangku kepentingan. Seluruh departemen dan entitas di bawah Trinit Land diarahkan untuk bekerja secara sinergis guna mewujudkan tujuan yang strategis.

Struktur organisasi Trinit Land dirancang dengan pembagian fungsi yang spesifik, memastikan bahwa setiap aspek operasional mendapatkan perhatian dan

pengelolaan yang tepat. Berikut merupakan uraian mendetail untuk masing-masing unit utama:

- **Direksi**

Pada tingkat korporat, direksi bertanggung jawab untuk pengambilan keputusan strategis serta pengawasan operasional sehari-hari. Mereka memastikan bahwa setiap kebijakan yang ditetapkan di puncak organisasi dijalankan secara efektif di seluruh lini bisnis. Dalam fungsi ini, Direksi juga mengkoordinasikan komunikasi lintas departemen untuk menjaga keselarasan dan efisiensi kerja.

- **Corporate Secretary & Investor Relation**

Divisi ini memainkan peran penting dalam menjaga transparansi dan komunikasi antara perusahaan dengan investor, pemegang saham, dan juga otoritas pasar modal. Mereka menyiapkan laporan berkala, mengelola pertemuan penting, dan memastikan bahwa seluruh informasi yang dibutuhkan oleh para pemangku kepentingan disampaikan secara akurat dan tepat waktu.

- **Operation**

Pada departemen operasional memiliki tugas untuk mengawasi pelaksanaan kegiatan harian perusahaan, memastikan bahwa proses bisnis berjalan efisien dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Kolaborasi erat antara operasional dan unit lain seperti proyek dan legal sangat penting untuk menjaga kestabilan dan kualitas operasional perusahaan.

- **Project**

Divisi ini bertugas untuk memimpin perencanaan, pengawasan, dan pelaksanaan proyek-proyek properti. Mereka bertanggung jawab

memastikan setiap proyek dirancang dengan perencanaan matang, dilaksanakan tepat waktu, sesuai anggaran, dan memenuhi standar kualitas. Kerja sama dengan *Procurement*, *Quantity Surveyor*, dan *Project Construction* menjadi kunci sukses dalam manajemen proyek.

- **Government and Community Relations**

Memiliki tugas untuk menjalin komunikasi dan hubungan yang konstruktif dengan instansi pemerintah serta masyarakat sekitar. Mereka mengelola perizinan, mengawasi kepatuhan terhadap regulasi, dan memastikan bahwa setiap proyek memiliki dampak sosial yang positif. Upaya ini mendukung citra perusahaan sebagai entitas yang peduli terhadap lingkungan dan masyarakat.

- **Human Capital and General Affair**

Pada divisi ini memiliki tanggung jawab atas pengelolaan sumber daya manusia, mulai dari proses rekrutmen, pelatihan, hingga pengembangan karir. Selain itu, mereka juga menangani administrasi umum, pemeliharaan fasilitas kantor, dan pengelolaan kegiatan internal untuk menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan produktif.

- **Asset Management**

Manajemen aset memiliki tanggung jawab untuk mengelola portofolio aset perusahaan dengan tujuan memaksimalkan nilai dan kinerja setiap aset. Divisi ini pada umumnya melakukan pemeliharaan, evaluasi, serta perencanaan investasi yang strategis agar aset perusahaan selalu berada dalam kondisi optimal dan mendukung pertumbuhan jangka panjang.

- **IT Automation & Management Information System**

Teknologi Informasi menjadi tulang punggung dalam pengelolaan data dan otomatisasi proses bisnis. Unit ini bertanggung jawab untuk mengembangkan,

memelihara, dan meningkatkan infrastruktur TI sehingga seluruh proses bisnis dapat berjalan lebih cepat, akurat, dan aman. Implementasi sistem informasi modern juga memudahkan pengambilan keputusan berbasis data.

- **Business Development**

Divisi ini berfokus pada identifikasi dan penciptaan peluang baru untuk ekspansi perusahaan. Melalui riset pasar yang mendalam dan analisis tren industri, unit ini menyusun strategi inovatif guna mendukung pertumbuhan usaha serta merespons dinamika pasar yang terus berubah.

- **Finance, Accounting & Tax**

Bagian keuangan ini mengelola seluruh aspek terkait arus kas, perencanaan anggaran, serta pelaporan keuangan perusahaan. Fungsi ini memastikan bahwa setiap keputusan bisnis didukung oleh data keuangan yang akurat dan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan serta standar akuntansi yang berlaku.

- **Procurement**

Departemen *Procurement* bertugas untuk mengatur seluruh proses pengadaan barang dan jasa yang diperlukan oleh perusahaan. Melalui proses negosiasi yang efektif dan evaluasi vendor yang ketat, unit ini berupaya memastikan bahwa pengadaan dilakukan secara efisien, tepat waktu, dan sesuai dengan standar kualitas yang diharapkan.

- **Quantity Surveyor**

Fungsi divisi ini adalah untuk berfokus pada perhitungan serta pengendalian biaya proyek konstruksi. Dengan melakukan estimasi yang akurat dan memonitor perubahan lingkup kerja, *Quantity Surveyor* membantu memastikan bahwa proyek tidak mengalami pembengkakan

biaya yang tidak terkendali dan tetap sesuai dengan anggaran yang telah disetujui.

- **Sales and Marketing**

Divisi *Sales and Marketing* bertanggung jawab untuk merancang dan melaksanakan strategi pemasaran serta penjualan properti. Mereka mengelola berbagai kampanye promosi, mengembangkan strategi branding, dan menjaga hubungan yang erat dengan pelanggan serta mitra bisnis. Pendekatan yang holistik dalam pemasaran juga membantu memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing perusahaan.

- **Legal, Permit & Licences**

Unit hukum ini bertugas untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan regulasi yang berlaku. Mereka menangani penyusunan kontrak, perjanjian, serta penyelesaian sengketa hukum. Pengurusan perizinan dan lisensi untuk proyek-proyek properti juga menjadi tugas penting untuk mendukung kelancaran operasional.

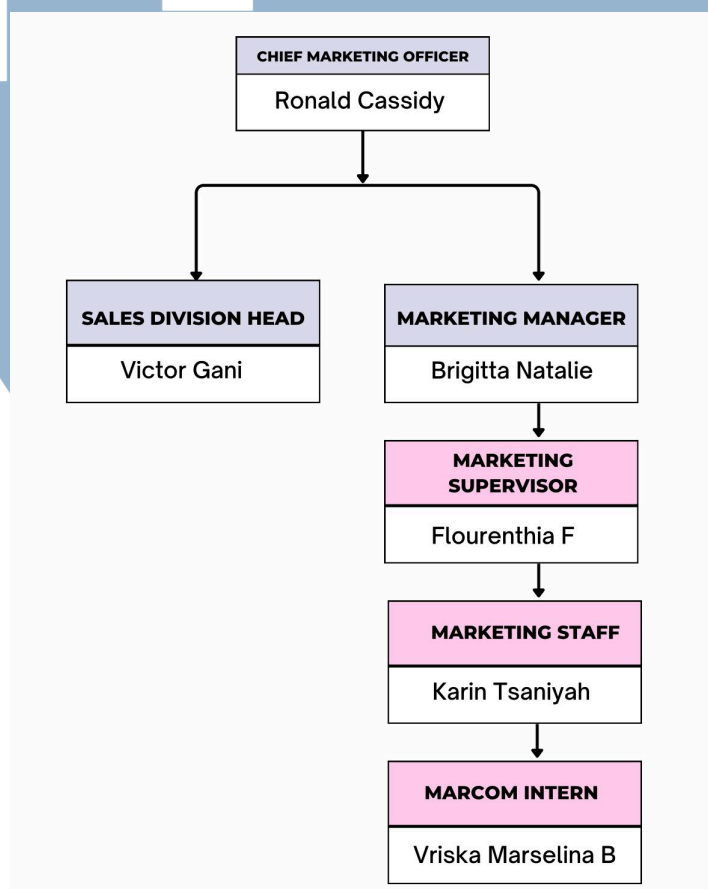
- **Project Construction**

Bagian ini bertugas untuk melaksanakan pembangunan proyek di lapangan, mulai dari tahap konstruksi hingga penyelesaian akhir. Dengan mengedepankan standar keselamatan, kualitas, dan ketepatan waktu, unit ini memastikan bahwa setiap proyek dibangun dengan cermat dan memenuhi spesifikasi teknis yang telah ditetapkan.

2.3.1 Tinjauan Khusus Departemen Sales and Marketing

Salah satu divisi yang memegang peranan strategis dalam pengembangan bisnis perusahaan adalah departemen *Sales and Marketing*. Departemen ini memiliki tanggung jawab dalam perencanaan dan pelaksanaan strategi pemasaran serta penjualan proyek Trinitas Land. Departemen ini terbagi

menjadi beberapa fungsi, termasuk *Chief Marketing Officer*, *Manager*, tim *marketing*, *supervisor*, hingga *intern* yang tentunya berdampak dalam menyelaraskan kerja sama departemen ini. Gambar 2.3 di bawah ini menunjukkan struktur organisasi internal pada Departemen *Sales & Marketing* di PT Triniti Garam Properti Tbk (Triniti Land):



Gambar 2.3 Struktur Departemen *Sales & Marketing*
Sumber: Olahan Penulis

Gambar 2.3 menunjukkan struktur organisasi Departemen *Sales & Marketing* di Triniti Land. Struktur ini terdiri atas dua jalur utama di bawah koordinasi **Chief Marketing Officer** (Ronald Cassidy), yaitu jalur *Sales* dan *Marketing*. Pada jalur *Sales*, posisi tertinggi adalah **Sales Division Head** yang dijabat oleh Victor Gani, bertanggung jawab terhadap pencapaian target penjualan dan koordinasi tim sales.

Sementara pada jalur *Marketing*, posisi tertingginya adalah **Marketing Manager**, dijabat oleh Brigitta Natalie, yang memimpin perencanaan dan pelaksanaan strategi komunikasi pemasaran. Selanjutnya, setelah manajer dibantu oleh **Marketing Supervisor** (Flourenthia F), yang berperan dalam mengkoordinasikan aktivitas harian tim *marketing* dan keperluan desain pemasaran.

Lalu, **Marketing Staff** (Karin Tsaniyah) melaksanakan tugas teknis seperti pembuatan materi promosi, serta perencanaan dan pelaksanaan acara. Pada posisi terbawah terdapat **Marcom Intern** (Vriska Marselina B) yang mendukung berbagai aktivitas pemasaran, khususnya dalam hal konten dan event.

Struktur ini menunjukkan alur koordinasi dari tingkat manajerial hingga pelaksana teknis, dengan pembagian tugas yang jelas dan jalur komunikasi vertikal yang terstruktur.

Berikut adalah detail uraian setiap jabatan pada departemen *Sales & Marketing*:

A. Chief Marketing Officer

Ronald Cassidy Yusuf, selaku pimpinan *Chief Marketing Officer* yang bertanggung jawab atas perumusan strategi penjualan dan pemasaran secara keseluruhan. Ia mengkoordinasikan berbagai tim di bawahnya agar target penjualan tercapai dan kampanye pemasaran berjalan efektif.

B. Sales & Marketing Division Head

Sales & Marketing Division Head yang dipimpin oleh Victor Gani, bertanggung jawab menangani proyek Sequoia Hills, dimana berperan dalam Menjalankan aktivitas penjualan (pameran, *event gathering*) serta memastikan tercapainya target penjualan di masing-masing proyek atau wilayah.

C. Marketing Manager

Brigitta Natalie selaku *Marketing Manager* bertanggung jawab dalam merancang strategi pemasaran secara keseluruhan, mengarahkan tim, serta memastikan bahwa semua kegiatan pemasaran berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan.

D. Marketing Supervisor

Mengawasi implementasi strategi *marketing*, terutama dalam hal desain komunikasi visual dan media sosial. Bertugas menjembatani arahan manajer dengan eksekusi tim di lapangan.

E. Marketing Staff

Marketing Staff sendiri memiliki peranan khusus dalam berfokus pada pelaksanaan teknis kegiatan pemasaran, khususnya *event dan sponsorship*. Menangani koordinasi acara, kebutuhan vendor, serta pelaporan hasil kegiatan.

F. Marketing Communication Intern

Pada posisi *intern*, penulis ditugaskan untuk membantu kegiatan operasional tim *marketing*, termasuk dalam perancangan konten, eksekusi acara, serta mendukung tim dalam komunikasi internal maupun eksternal.

