

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Elite Pro

Sumber: PT ElitPro Gading Perkasa (2025)

Perusahaan Elite Pro merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang jasa real estat dengan fokus utama atas pemasaran hunian serta properti komersial berkualitas tinggi pada wilayah Tangerang dan Jakarta Barat. Berdiri mulai tahun 2013 dengan nama PT Elite Makmur Sejahtera, perusahaan ini secara konsisten mengembangkan layanannya untuk menjangkau pasar properti yang kompetitif. Dalam perjalanannya, Elite Pro mencatat sejumlah pencapaian penting yang menunjukkan pertumbuhan secara signifikan. Salah satu pencapaian terbesar adalah keberhasilan memasarkan 150 unit apartemen T-Plaza pada tahun 2015 dengan perolehan omzet mencapai Rp120 miliar. Tidak hanya itu, perusahaan juga berhasil memasarkan proyek Myza Cosmohouse di BSD sejumlah 30 unit rumah dengan omzet hingga Rp50 miliar (Elite Pro, 2025).

## Our Successful Project



T Plaza - Central Jakarta  
Apartment Project  
Developed By PT Prima Kencana  
Achievement : Sold 150 Unit - Omzet IDR 120 Bio.



Gambar 2.2 Penjualan Apartemen T-Plaza

Sumber: PT ElitPro Gading Perkasa (2025)

## Our Successful Project



Myza Cosmohouse - BSD  
Apartment Project  
Developed By Sinar Mas Land  
Achievement : Sold 30 Unit - Omset IDR 50 Bio.



Gambar 2.3 Penjualan Myza Cosmohouse

Sumber: PT ElitPro Gading Perkasa (2025)

Pertumbuhan Elite Pro tidak berhenti pada pencapaian awal yang telah diraih. Menyadari potensi pasar properti yang terus meningkat dan dinamis, perusahaan mengambil langkah strategis dengan mendirikan cabang kedua pada tahun 2017 yang diberi nama PT ElitPro Gading Perkasa. Kehadiran perusahaan ini difokuskan untuk menjangkau wilayah dengan prospek pasar tinggi, seperti Jakarta, Bekasi, Tangerang, dan Bogor. Melalui ekspansi ini, perusahaan berupaya menyesuaikan diri dengan kebutuhan pasar yang semakin kompleks, baik dalam pengelolaan properti residensial ataupun komersial, yang tetap mengedepankan inovasi serta orientasi pada kepuasan pelanggan (Elite Pro, 2025).

Reputasi dan keberhasilan Elite Pro semakin kokoh berkat dukungan tim internal yang berpengalaman luas serta profesionalisme tinggi di industri properti.

Konsistensi dalam memberikan layanan yang terbaik menjadikan perusahaan diakui sebagai salah satu agen properti terpercaya di Indonesia. Pengakuan tersebut tercermin dari berbagai penghargaan bergengsi yang berhasil diraih dalam perjalanan bisnisnya. Beberapa penghargaan yang pernah diraih Elite Pro antara lain (Elite Pro, 2025):

1. *Great Selling Performance Property Agent Office by Prioritas Land Indonesia (2015).*
2. *Best Selling Properti Ageng by The Crest@West Vista.*
3. *Authorized Superpro Agent by Paramount Land.*
4. *Top Performing Agency North Jakarta by Rumah.com Summit (2017).*
5. Top 2 Kantor Agent dengan Penjualan Terbaik by Citaville Parung Panjang (2019).
6. *Best Agent Office by Apartment Daan Mogot City (2021).*
7. *Top #11 Agent Coordinator of Gangnam District Phase 1 by Pollux.*
8. *Preferred Partners Sales Agency Office by Modern Land (2022).*

## **2.2 Visi dan Misi**

### **2.2.1 Visi**

Menjadi perusahaan agen properti profesional yang selalu bertumbuh, berkembang dan mengedepankan integritas dengan kreatif, inovatif, dan dinamis untuk menghasilkan solusi yang menguntungkan bagi para *stakeholder* secara berkesinambungan.

### **2.2.2 Misi**

1. Memberikan layanan terbaik dalam jual, beli, dan sewa properti dengan cara pemasaran yang terencana dan profesional.
2. Membangun hubungan baik jangka panjang dengan klien melalui komunikasi yang efektif dan pelayanan yang cepat tanggap.

3. Menyediakan solusi properti yang fokus pada kebutuhan dan kepuasan setiap klien.
4. Terus berinovasi dalam pemasaran digital dan pengelolaan properti untuk meningkatkan kualitas perusahaan.
5. Menjadi mitra strategis bagi pengembang properti untuk meningkatkan nilai proyek dan pencapaian target penjualan.
6. Mendukung pertumbuhan perusahaan dengan membangun tim kerja yang ahli, jujur, dan berorientasi pada hasil.

### **2.3 Profil Produk dan Jasa Elite Pro**

Elite Pro menyediakan jasa di bidang real estat yang meliputi konsultasi penjualan, pembelian, serta penyewaan properti. Produk properti yang ditangani mencakup hunian residensial seperti rumah dan apartemen, serta properti komersial seperti ruko dan ruang usaha. Dalam praktiknya, Elite Pro berperan sebagai perantara antara pemilik properti dan calon pembeli atau penyewa dengan fokus pada optimalisasi nilai properti yang dipasarkan (Elite Pro, 2025).

Selain layanan pemasaran properti, Elite Pro juga memberikan konsultasi terkait strategi penjualan, penentuan harga, serta penyajian informasi properti melalui media digital. Layanan ini dirancang untuk membantu klien memahami potensi properti sekaligus mempermudah proses transaksi (Elite Pro, 2025).

### **2.4 Segmentasi Target Pasar**

Elite Pro menargetkan segmen pasar menengah hingga menengah atas yang berlokasi di wilayah Tangerang, Jakarta, Bogor, dan Bekasi. Target konsumen perusahaan meliputi individu atau keluarga yang mencari hunian untuk ditempati, investor properti yang berorientasi pada nilai aset jangka panjang, serta pelaku usaha yang membutuhkan properti komersial (Elite Pro, 2025).

Segmentasi ini memengaruhi pendekatan komunikasi pemasaran Elite Pro, khususnya dalam penyusunan konten digital yang menekankan aspek kredibilitas, nilai investasi, serta kejelasan informasi properti.

## 2.5 Peran Digital Channel dalam Funnel Penjualan Elite Pro

Dalam mendukung proses pemasaran dan penjualan, Elite Pro memanfaatkan berbagai kanal digital seperti media sosial, *website*, dan *platform* properti *online* sebagai bagian dari funnel penjualan perusahaan. *Digital channel* berperan pada tahap awal untuk meningkatkan *awareness* melalui penyajian konten visual dan informatif, kemudian mendorong ketertarikan dan pertimbangan calon konsumen melalui informasi detail mengenai *listing* properti.

Pada tahap selanjutnya, *digital channel* digunakan untuk mengarahkan audiens agar melakukan kontak langsung dengan perusahaan, sehingga menghasilkan *leads* yang berpotensi untuk dikonversi menjadi transaksi. Peran digital channel ini menjadikan strategi komunikasi pemasaran berbasis konten sebagai elemen penting dalam mendukung kinerja penjualan Elite Pro.

## 2.6 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.4 Struktur Perusahaan

Sumber: PT ElitPro Gading Perkasa (2025)

### 1. Sales & Marketing

Departemen *Sales & Marketing* bertanggung jawab utama dalam merancang sekaligus melaksanakan strategi pemasaran yang efektif untuk mendukung penjualan properti. Divisi ini berperan dalam membangun hubungan dan menjaga hubungan dengan klien, termasuk memberikan informasi mengenai produk yang ditawarkan. Kegiatan yang dilakukan meliputi pengaturan jadwal presentasi, pendampingan dalam kunjungan lokasi (*site visit*), serta memastikan setiap proses

transaksi berlangsung dengan lancar. Selain itu, divisi ini juga melakukan riset pasar guna mengidentifikasi peluang baru, memahami tren, dan menyesuaikan penawaran dengan kebutuhan pelanggan.

## **2. *Finance, Acc & Tax***

Departemen *Finance, Acc & Tax* ini bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan. Tugasnya mencakup pencatatan setiap transaksi, penyusunan laporan keuangan, hingga penyampaian laporan pajak sesuai ketentuan yang berlaku. Selain itu, tim ini bertanggung jawab memastikan arus kas tetap stabil dan melaksanakan audit internal secara rutin untuk menjamin transparansi dan ketepatan data keuangan perusahaan.

## **3. *Creative & Marketing Communication Department***

Departemen ini memiliki peran penting dalam merancang, memproduksi, dan mengelola berbagai kegiatan kreatif perusahaan yang mendukung strategi pemasaran digital. Tim kreatif berfokus pada pembuatan materi visual serta video, penulisan teks promosi, serta perancangan kampanye yang nantinya dipublikasikan pada berbagai *platform* media sosial. Sementara itu, tim *marketing communication* (*marcom*) berperan dalam menjaga konsistensi identitas merek dan memastikan setiap pesan yang disampaikan bisa diterima secara baik atas audiens. Kolaborasi antara kedua tim ini membuat setiap kampanye digital yang dijalankan tidak hanya menarik dari visual, namun juga efektif untuk membangun citra positif perusahaan.

## **4. *Recruitment & Human Resources Department***

Divisi *Recruitment* bertanggung jawab untuk merancang dan melaksanakan strategi perekrutan guna menarik kandidat terbaik sekaligus mengelola administrasi karyawan. Divisi ini akan bekerja sama dengan departemen lainnya terkait untuk memahami kebutuhan SDM, serta melakukan seleksi yang ketat untuk memastikan

kandidat yang diterima memiliki kemampuan dan nilai yang selaras atas visi dan misi perusahaan. Tidak hanya itu, departemen ini pula menyelenggarakan program pelatihan, melakukan evaluasi kinerja, serta membuat lingkungan kerja yang kondusif untuk mendukung pengembangan karyawan.

### **5. Legal Department**

Tim *Legal* bertugas untuk memastikan semua kegiatan dan transaksi perusahaan berjalan sesuai dengan hukum yang berlaku. Lingkup tanggung jawabnya meliputi penyusunan dan pengecekan kontrak kerja sama, penanganan masalah hukum yang terkait dengan properti dan bisnis perusahaan, dan pemberian nasihat hukum kepada manajemen. Selain itu, departemen ini turut berperan dalam melindungi aset dan kepentingan perusahaan, mendukung pengambilan keputusan strategis, dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi serta peraturan perundang - undangan yang relevan.

