

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Berdikari Properti merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa perantara properti yang didirikan pada tahun 2007 oleh Tan Liliwati. Sejak awal berdirinya, perusahaan ini memiliki visi untuk menjadi agen properti yang terpercaya serta mampu memberikan kemudahan akses bagi masyarakat dalam menemukan hunian maupun investasi properti yang sesuai dengan kebutuhan mereka.



Gambar 2.1 Logo Berdikari Properti

(Sumber: Berdikari Properti)

Pada masa awal operasionalnya, Berdikari Properti memulai kegiatan usaha dengan skala yang relatif kecil, namun dengan komitmen yang kuat terhadap kualitas layanan. Fokus utama perusahaan tidak hanya pada aktivitas jual beli properti, tetapi juga memberikan solusi menyeluruh yang mencakup konsultasi, analisis kebutuhan klien, hingga pendampingan dalam proses transaksi. Pendekatan ini menjadi nilai tambah yang membedakan Berdikari Properti dari agen properti lainnya.

Seiring berjalannya waktu, Berdikari Properti mengalami pertumbuhan yang signifikan. Dalam kurun waktu lebih dari 8 tahun, perusahaan berhasil memperluas jangkauan bisnisnya dengan membuka 2 kantor cabang di berbagai lokasi strategis. Ekspansi ini dilakukan sebagai upaya untuk menjangkau lebih banyak pelanggan serta meningkatkan kualitas layanan secara langsung di berbagai wilayah. Selain pertumbuhan dari sisi jaringan kantor, Berdikari Properti juga menunjukkan perkembangan dalam hal sumber daya manusia. Perusahaan ini didukung oleh lebih dari 20 tenaga pemasaran profesional yang memiliki kompetensi dan pengalaman di bidang properti. Dengan dukungan tim yang solid, perusahaan mampu memberikan layanan yang responsif, informatif, dan terpercaya kepada para klien.

Dari segi pengalaman dan rekam jejak, Berdikari Properti telah berhasil membantu lebih dari 10.000 klien dalam menemukan properti yang sesuai dengan kebutuhan, baik untuk keperluan tempat tinggal maupun investasi. Kepercayaan yang diberikan oleh para klien ini menjadi bukti nyata atas kualitas layanan serta kredibilitas perusahaan di industri properti. Dengan mengedepankan inovasi dan profesionalisme, Berdikari Properti terus berupaya untuk beradaptasi dengan perkembangan pasar properti yang dinamis. Perusahaan tidak hanya berfokus pada pencapaian bisnis, tetapi juga berkomitmen untuk memberikan kontribusi positif bagi masyarakat melalui layanan yang transparan, aman, dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.

2.2 Visi Misi

Setiap perusahaan memiliki arah dan tujuan yang ingin dicapai dalam menjalankan kegiatan usahanya. Visi dan misi menjadi landasan utama dalam menentukan strategi, kebijakan, serta langkah-langkah operasional perusahaan. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa properti, Berdikari Properti menetapkan visi dan misi yang berfokus pada pelayanan terbaik, kepercayaan pelanggan, serta inovasi dalam memberikan solusi properti.

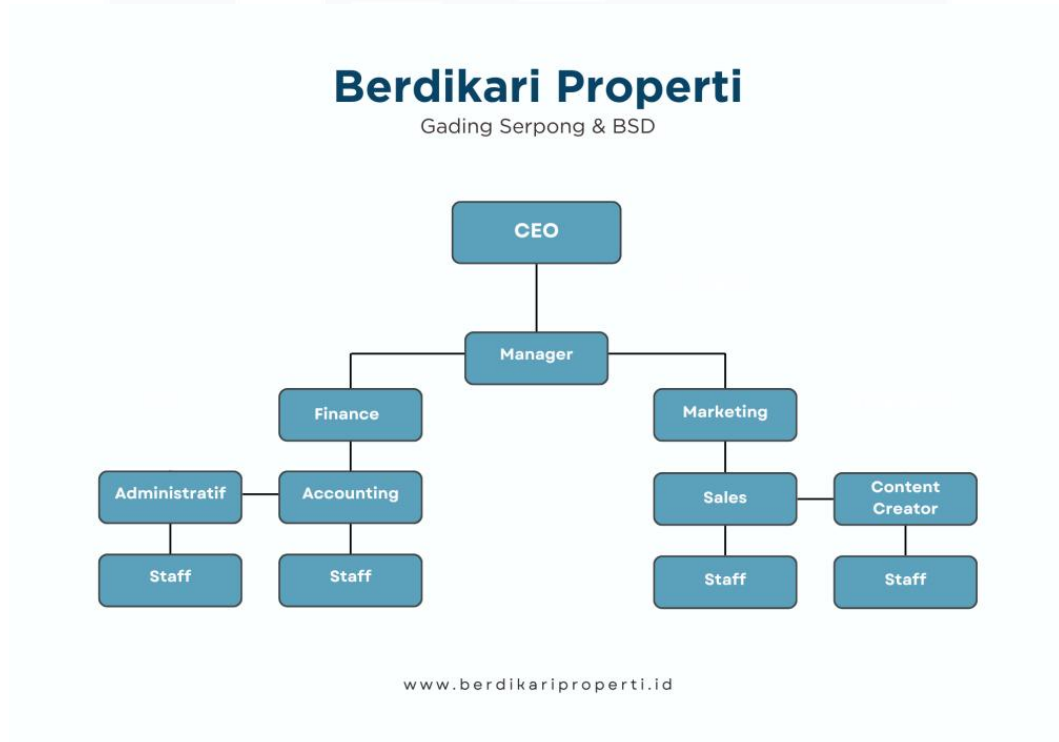
Berdikari Properti merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa properti yang memiliki komitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan menetapkan visi sebagai arah dan tujuan jangka panjang, yaitu menjadi perusahaan agen properti yang terpercaya dan terdepan dalam memberikan solusi pembelian dan penyewaan properti yang inovatif, profesional, serta berorientasi pada kepuasan pelanggan. Visi ini mencerminkan keinginan perusahaan untuk terus berkembang, meningkatkan kualitas layanan, serta menjaga kepercayaan klien dalam setiap transaksi yang dilakukan.

Untuk mewujudkan visi tersebut, Berdikari Properti menetapkan misi yang menjadi pedoman dalam menjalankan operasional perusahaan. Perusahaan berupaya memberikan layanan konsultasi properti yang profesional, transparan, dan terpercaya kepada setiap klien, sehingga mampu membantu mereka dalam menentukan pilihan properti yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan. Selain itu, perusahaan juga berfokus pada penyediaan solusi pembelian dan penyewaan properti yang inovatif dan efektif, tidak hanya sebatas transaksi, tetapi juga memberikan kemudahan dalam setiap proses yang dilalui oleh klien.

Dalam upaya meningkatkan kualitas layanan, Berdikari Properti juga menekankan pentingnya membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui pelayanan yang responsif dan berkualitas. Di sisi lain, pengembangan sumber daya manusia juga menjadi perhatian penting, di mana perusahaan terus meningkatkan kompetensi tenaga pemasaran agar mampu memberikan pelayanan yang profesional dan sesuai dengan perkembangan industri properti.

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi pada Berdikari Properti disusun secara sistematis untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan serta memperjelas pembagian tugas dan tanggung jawab setiap bagian. Pada struktur organisasi ini, posisi tertinggi ditempati oleh Chief Executive Officer (CEO) yang memiliki peran sebagai pemimpin utama dalam menentukan arah kebijakan, strategi, serta pengambilan keputusan perusahaan secara keseluruhan.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Berdikari Properti

(Sumber: Dokumen Internal Perusahaan)

Di bawah CEO terdapat Manager yang bertanggung jawab dalam mengelola kegiatan operasional sehari-hari perusahaan serta mengawasi kinerja setiap divisi. Manager berperan sebagai penghubung antara pimpinan dengan seluruh bagian yang ada di dalam perusahaan, sehingga memastikan setiap aktivitas berjalan

sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Selanjutnya, di bawah Manager terdapat dua divisi utama, yaitu divisi Finance dan divisi Marketing. Divisi Finance bertanggung jawab dalam pengelolaan keuangan perusahaan, termasuk pencatatan, pengelolaan anggaran, serta penyusunan laporan keuangan. Dalam divisi ini terdapat bagian Administrasi dan Accounting yang memiliki tugas spesifik. Bagian Administrasi berfokus pada pengelolaan dokumen, pengarsipan, serta kegiatan administratif lainnya, sedangkan bagian Accounting bertanggung jawab dalam pencatatan transaksi keuangan secara lebih rinci dan sistematis. Di bawah kedua bagian tersebut terdapat staff yang membantu pelaksanaan tugas operasional sehari-hari.

Sementara itu, divisi Marketing memiliki peran penting dalam kegiatan pemasaran dan penjualan properti. Divisi ini bertugas untuk menarik pelanggan, mempromosikan properti, serta meningkatkan penjualan perusahaan. Di dalam divisi Marketing terdapat bagian Agen atau Sales yang berinteraksi langsung dengan klien dalam proses penjualan maupun penyewaan properti. Selain itu, terdapat juga bagian Content Creator yang bertugas membuat konten promosi seperti foto, video, dan materi pemasaran digital untuk mendukung kegiatan promosi. Di bawah bagian Agen/Sales dan Content Creator terdapat staff yang membantu pelaksanaan tugas di lapangan maupun dalam kegiatan pemasaran.