

BAB II

GAMBARAN UMUM TEMPAT PKL

2.1 Profil PT. Vansa Nusa Properti



Gambar 2.1 Logo PT. Vansa Nusa Properti

PT. Vansa Nusa Properti adalah sebuah entitas bisnis yang berdedikasi dalam bidang pengembangan dan pemasaran properti, sebuah sektor yang secara fundamental membentuk lanskap perkotaan dan memenuhi kebutuhan esensial akan hunian serta ruang usaha. Perusahaan ini telah menancapkan jejaknya dalam industri properti sejak didirikan pada tahun 2020, Berlokasi strategis di Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang.

Perusahaan ini berkomitmen untuk menyediakan hunian berkualitas dan peluang investasi properti yang menjanjikan. Dengan fokus pada pengembangan kawasan hunian modern dan strategis, PT. Vansa Nusa Properti tidak hanya mengedepankan kualitas bangunan, tetapi juga kenyamanan, aksesibilitas, serta nilai investasi jangka panjang bagi konsumennya.

Salah satu proyek unggulan yang saat ini menjadi fokus utama perusahaan ini adalah Vansaland. Proyek ini merupakan *Website* untuk menghubungkan PT. Vansa Nusa Properti dengan Konsumen. yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan akan hunian ideal di lokasi yang terus berkembang. *Website* Vansaland ini merupakan *Website* pertama yang dimiliki oleh perusahaan PT. Vansa Nusa

Properti.

Dalam menjalankan operasionalnya, PT. Vansa Nusa Properti didukung oleh tim manajemen dan staf profesional yang berpengalaman di bidang properti, Serta berdedikasi tinggi. Perusahaan ini terus berinovasi dalam desain dan fasilitas untuk memastikan setiap proyeknya dapat menjawab kebutuhan pasar dan memberikan nilai lebih bagi penghuninya.

Visi PT. Vansa Nusa Properti adalah menjadi perusahaan properti terkemuka yang inovatif dan terpercaya, berkontribusi dalam peningkatan kualitas hidup masyarakat melalui pembangunan properti yang berkelanjutan. Misi perusahaan mencakup pembangunan properti berkualitas tinggi, pelayanan konsumen yang prima, penciptaan lingkungan hunian yang nyaman dan aman, serta pengembangan sumber daya manusia yang profesional.

Dengan filosofi bisnis yang mengutamakan kepuasan pelanggan dan pembangunan jangka panjang, PT. Vansa Nusa Properti berupaya menjadi mitra terpercaya bagi setiap individu yang mencari properti idaman.

2.2 Visi dan Misi PT. Vansa Nusa Properti

PT. Vansa Nusa Properti memiliki visi dan misi yang kuat, menjadi pondasi utama dalam setiap langkah strategis dan operasional perusahaan. Visi ini menjadi pedoman jangka panjang, sementara misi merinci langkah-langkah konkret untuk mencapai cita-cita tersebut.

2.2.1 Visi

"Menjadi penyedia properti terpercaya dan pilihan utama bagi masyarakat yang ingin berinvestasi di bidang ini." Visi ini merefleksikan aspirasi PT. Vansa Nusa Properti untuk tidak hanya menjadi pemain dalam industri properti, tetapi menjadi otoritas yang diyakini dan referensi pertama bagi individu maupun keluarga yang berencana untuk berinvestasi di sektor properti. Frasa "penyedia properti terpercaya" mengandung makna mendalam tentang komitmen perusahaan terhadap integritas, transparansi, dan kualitas yang tidak diragukan lagi dalam setiap produk properti yang ditawarkan.

Kepercayaan ini dibangun melalui pengalaman positif pelanggan dan reputasi yang solid di pasar. Selanjutnya, menjadi "pilihan utama"

menunjukkan ambisi untuk meraih posisi puncak di benak konsumen, di mana PT. Vansa Nusa Properti adalah nama yang pertama kali muncul ketika seseorang mempertimbangkan investasi properti, baik itu untuk hunian pribadi, aset masa depan, maupun pengembangan bisnis.

Visi ini mendorong perusahaan untuk terus berinovasi, memberikan nilai tambah yang konsisten, dan membangun hubungan jangka panjang dengan setiap pelanggannya.

2.2.2 Misi

Untuk mewujudkan visi yang ambisius tersebut, PT. Vansa Nusa Properti mengimplementasikan serangkaian misi yang terdefinisi dengan jelas dan terukur, yaitu:

1. Memberikan layanan terbaik dengan proses pembelian yang mudah dan aman.

Misi ini menekankan pada pengalaman pelanggan yang superior sejak awal. PT. Vansa Nusa Properti berkomitmen untuk memastikan setiap tahap dalam proses pembelian properti—mulai dari konsultasi awal, peninjauan lokasi, pemilihan unit, hingga penandatanganan kontrak dan serah terima kunci—berlangsung dengan kemudahan maksimal. Ini berarti menghilangkan birokrasi yang rumit, menyediakan informasi yang jelas dan transparan, serta memberikan dukungan penuh dari tim penjualan yang responsif dan profesional. Aspek "aman" menjamin bahwa seluruh transaksi dilakukan secara legal, terlindungi secara hukum, dan bebas dari segala bentuk keraguan, memberikan ketenangan pikiran bagi para investor.

2. Menyediakan pilihan properti yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran pelanggan.

Pemahaman mendalam akan diversitas kebutuhan pasar adalah inti dari misi ini. PT. Vansa Nusa Properti tidak hanya menawarkan satu jenis properti, melainkan berusaha menghadirkan portofolio yang variatif, mulai dari tipe unit, lokasi, hingga kisaran harga. Perusahaan berupaya untuk mendengarkan dan memahami secara seksama aspirasi serta batasan finansial setiap calon pembeli. Dengan demikian, setiap pelanggan dapat menemukan properti yang tidak hanya memenuhi kriteria fungsional dan

estetika mereka, tetapi juga selaras dengan kemampuan finansial yang dimiliki, memastikan bahwa investasi properti menjadi keputusan yang cerdas dan berkelanjutan.

3. Membantu masyarakat dalam merencanakan investasi yang menguntungkan.

Misi ini menegaskan peran PT. Vansa Nusa Properti sebagai konsultan investasi properti, bukan sekadar penjual. Perusahaan berkomitmen untuk mendampingi dan mengedukasi masyarakat mengenai potensi keuntungan jangka panjang dari investasi properti. Ini melibatkan penyediaan analisis pasar yang akurat, proyeksi nilai investasi, serta panduan strategis yang membantu pelanggan membuat keputusan yang paling menguntungkan. Melalui pendampingan ini, PT. Vansa Nusa Properti berupaya memberdayakan masyarakat untuk melihat properti sebagai instrumen investasi yang solid dan produktif, mendukung tercapainya tujuan finansial mereka di masa depan.

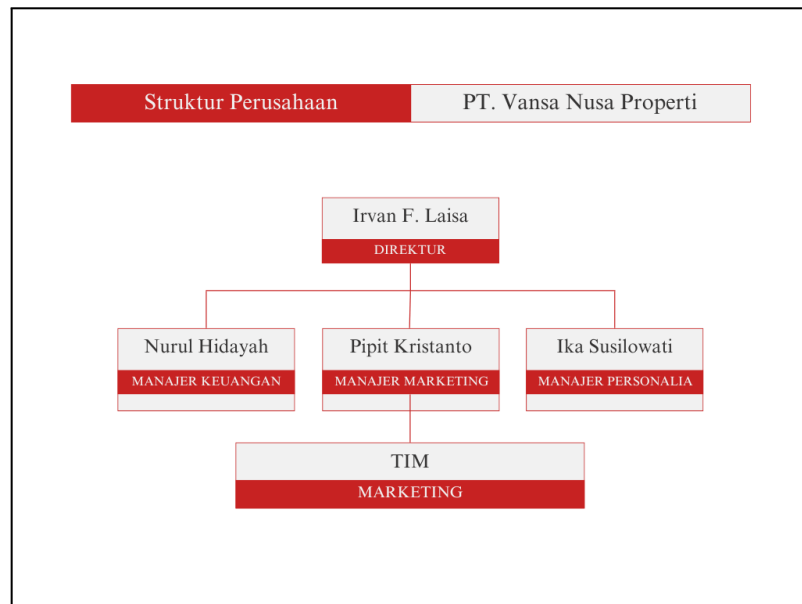
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan PT. Vansa Nusa Properti

Struktur organisasi merupakan salah satu elemen penting dalam suatu usaha karena menggambarkan susunan jabatan serta hubungan kerja antar bagian di dalamnya. Dengan adanya struktur organisasi, pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab setiap individu dalam lingkungan kerja menjadi lebih jelas dan terarah. Hal ini sangat berperan dalam menciptakan sistem kerja yang tertib, efisien, serta memudahkan koordinasi antar bagian untuk mencapai tujuan bersama.

Selain itu, struktur organisasi juga berfungsi sebagai pedoman dalam alur komunikasi dan pengambilan keputusan. Setiap lini kerja memiliki atasan dan bawahan yang terhubung secara hierarkis, sehingga proses penyampaian informasi dapat berjalan lebih lancar dan mengurangi risiko terjadinya miskomunikasi. Dengan alur yang terstruktur, perusahaan mampu menjaga disiplin kerja sekaligus meningkatkan produktivitas tim.

Oleh karena itu, perusahaan ini menerapkan struktur organisasi yang sistematis guna mendukung kelancaran operasional sehari-hari serta memastikan setiap peran dapat dijalankan secara optimal. Dengan struktur

yang jelas, setiap karyawan dapat memahami posisi dan tanggung jawabnya, sehingga tercipta sinergi kerja yang solid dalam upaya mencapai visi dan misi perusahaan.



Gambar 2.2 Struktur Perusahaan PT. Vansa Nusa Properti

Bagan yang disajikan menampilkan "Struktur Perusahaan" dari PT. Vansa Nusa Property. Ini adalah representasi visual dari hierarki, alur wewenang, dan pembagian tanggung jawab di dalam perusahaan tersebut. Dilihat dari desainnya yang formal dengan penggunaan warna merah dan abu-abu, struktur ini menunjukkan sebuah organisasi yang ingin menegaskan profesionalisme dan kejelasan peran.

Struktur ini berbentuk hirarki fungsional, sebuah model organisasi yang umum digunakan di banyak perusahaan, termasuk yang bergerak di bidang properti. Model ini mengelompokkan karyawan berdasarkan fungsi atau spesialisasi pekerjaan mereka. Dengan demikian, setiap divisi memiliki peran dan tanggung jawab yang jelas sesuai bidang masing-masing, sehingga koordinasi kerja dapat lebih terarah.

Pendekatan hirarki fungsional memberikan keuntungan dalam hal spesialisasi, efisiensi, dan pengawasan yang lebih mudah dilakukan oleh pimpinan. Namun, struktur ini juga perlu diimbangi dengan komunikasi antar divisi agar tidak terjadi keterbatasan koordinasi. Dengan penerapan yang baik, PT. Vansa Nusa Property dapat menjaga profesionalisme sekaligus mendukung

efektivitas operasional di setiap lini organisasi.

1. Puncak Pimpinan: Direktur

Di posisi tertinggi dalam struktur ini adalah **Irvan F. Laisa** yang menjabat sebagai Direktur.

a. Peran dan Wewenang:

Sebagai Direktur, Irvan F. Laisa adalah pemimpin tertinggi dalam operasional harian perusahaan. Ia memegang wewenang tertinggi dalam pengambilan keputusan strategis. Semua departemen di bawahnya bertanggung jawab dan melapor secara langsung kepadanya. Garis vertikal yang menghubungkannya ke level manajerial di bawahnya secara tegas menunjukkan posisinya sebagai pusat komando.

b. Tanggung Jawab Utama:

1. Menetapkan visi, misi, dan tujuan jangka panjang perusahaan.
2. Membuat keputusan strategis terkait proyek-proyek properti, investasi, ekspansi pasar, dan kebijakan umum perusahaan.
3. Mengawasi kinerja seluruh manajer di bawahnya untuk memastikan setiap departemen berjalan selaras dengan tujuan perusahaan.
4. Bertindak sebagai representasi utama perusahaan dalam hubungan dengan pihak eksternal, seperti investor, mitra bisnis, pemerintah, dan klien besar.
5. Memastikan kesehatan finansial dan operasional perusahaan secara keseluruhan.

Posisi Direktur di sini bersifat sentral, menunjukkan bahwa PT. Vansa Nusa Property kemungkinan besar mengadopsi pendekatan kepemimpinan yang terpusat, dimana keputusan-keputusan kunci disetujui atau dibuat oleh satu orang.

2. Lini Manajerial: Para Kepala Departemen Fungsional

Langsung di bawah Direktur, terdapat tiga posisi manajerial yang masing-masing memimpin satu fungsi vital perusahaan. Mereka adalah pilar-pilar yang menopang operasional perusahaan dan melapor langsung

kepada Direktur.

a. Nurul Hidayah - Manajer Keuangan

Peran dan Tanggung Jawab: Nurul Hidayah bertanggung jawab atas seluruh aspek keuangan perusahaan. Departemen keuangan adalah jantung dari perusahaan properti, yang mengelola aliran dana besar terkait pembelian lahan, biaya konstruksi, dan penjualan unit. Tanggung jawab spesifiknya meliputi:

1. Pengelolaan Arus Kas (Cash Flow): Memastikan ketersediaan dana untuk operasional dan proyek.
2. Penganggaran (Budgeting): Menyusun anggaran untuk setiap proyek dan departemen serta mengontrol penggunaannya.
3. Pelaporan Keuangan: Menyiapkan laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas secara berkala untuk Direktur dan pemangku kepentingan lainnya.
4. Perpajakan: Memastikan kepatuhan perusahaan terhadap semua peraturan pajak yang berlaku.
5. Analisis Investasi: Menganalisis kelayakan finansial dari proyek-proyek baru.

b. Pipit Kristanto - Manajer Pemasaran (Marketing)

Peran dan Tanggung Jawab: Pipit Kristanto memimpin departemen pemasaran, yang merupakan ujung tombak perusahaan dalam menghasilkan pendapatan. Dalam industri properti yang kompetitif, peran manajer pemasaran sangat krusial. Tanggung jawabnya meliputi:

1. Strategi Pemasaran: Merancang dan mengimplementasikan strategi untuk mempromosikan produk properti perusahaan (misalnya, perumahan, apartemen, ruko).
2. Riset Pasar: Menganalisis tren pasar, harga kompetitor, dan preferensi konsumen.
3. Branding dan Promosi: Membangun citra merek PT. Vansa Nusa Property dan melaksanakan kegiatan promosi melalui berbagai kanal (digital, pameran, media cetak).
4. Penjualan: Menetapkan target penjualan dan memimpin tim untuk

mencapainya.

5. Manajemen Tim: Mengawasi dan mengarahkan "Tim Marketing" yang berada di bawahnya.

c. Ika Susilowati - Manajer Personalia

Peran dan Tanggung Jawab: Ika Susilowati bertanggung jawab atas pengelolaan sumber daya manusia (SDM) atau personalia. Aset terpenting perusahaan setelah modal adalah manusianya. Peran manajer personalia adalah memastikan perusahaan memiliki tenaga kerja yang kompeten, produktif, dan sejahtera. Tanggung jawabnya mencakup:

1. Perekrutan dan Seleksi: Mencari dan mempekerjakan karyawan baru sesuai kebutuhan perusahaan.
2. Pelatihan dan Pengembangan: Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan menyelenggarakan program untuk meningkatkan kompetensi karyawan.
3. Kompensasi dan Tunjangan: Mengelola sistem penggajian, bonus, dan tunjangan lainnya.
4. Manajemen Kinerja: Mengembangkan dan menerapkan sistem penilaian kinerja karyawan.
5. Hubungan Industrial: Menjaga hubungan yang harmonis antara manajemen dan karyawan serta menangani keluhan atau masalah kepegawaian.

3. Lini Pelaksana: Tim Pemasaran

Di bawah Manajer Marketing, Pipit Kristanto, terdapat satu unit kerja yang disebut Tim Marketing.

a. Struktur dan Peran:

Ini menunjukkan adanya sekelompok staf atau eksekutif pemasaran yang bekerja bersama untuk menjalankan tugas-tugas operasional pemasaran. Mereka adalah tim pelaksana yang berada di lapangan.

b. Tugas-tugas Potensial:

1. Menghubungi calon pembeli potensial (leads).
2. Melakukan presentasi produk kepada klien.

3. Menyelenggarakan acara open house atau pameran properti.
4. Mengelola akun media sosial dan platform pemasaran digital perusahaan.
5. Menangani administrasi penjualan hingga proses akad.
6. Melaporkan hasil kerja dan data penjualan harian/mingguan kepada Manajer Pemasaran.