

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Gambaran Umum PT. Abdi Bangun Pertiwi Surabaya

PT. Abdi Bangun Pertiwi adalah suatu Perusahaan yang telah berdiri sejak tahun 1997. Perusahaan ini berpengalaman dalam melakukan transaksi penjualan Perumahan khususnya Perumahan Palem Pertiwi Regency.

PT. Abdi Bangun Pertiwi dalam melakukan transaksi pada awalnya masih secara manual, baik dalam pencatatan data calon pembeli maupun data pembeli. Perkembangan zaman yang begitu pesat memaksa PT. Abdi Bangun Pertiwi untuk melakukan pencatatan data calon pembeli dan data pembeli secara terkomputerisasi.

Pengembangan suatu Teknologi Informasi dilakukan dengan mengacu berdasarkan pada permasalahan-permasalahan yang ada sebelumnya untuk memperbaiki kinerja dimasa yang akan datang. Pada awalnya Perusahaan menggunakan *Microsoft Excel*, dalam perkembangannya seringkali terjadi penyesuaian-penyesuaian yang telah dilakukan untuk memperantarai dalam memenuhi kebutuhan masing-masing subsistem.

2.2 Visi, Misi dan Tujuan

Visi :

Bersatu, Mempersembahkan yang terbaik

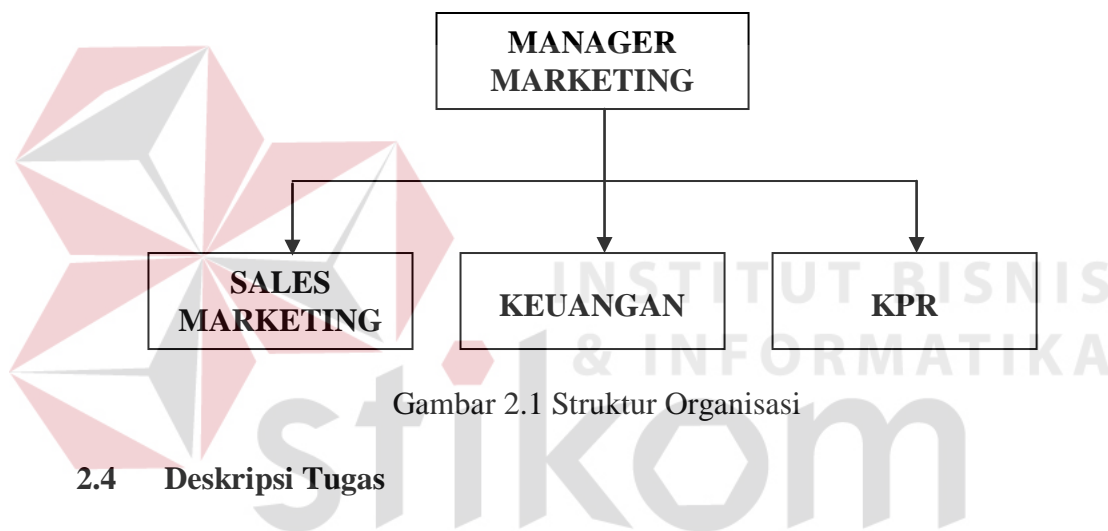
Misi :

Menghadirkan Hunian yang :

1. *Home for All*
2. *An Affordable luxury living*
3. *Valuable Investment*

2.3 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi ini merupakan sistem pengendali jalannya kegiatan dimana terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian pada organisasi tersebut. Bagan dibawah ini merupakan Struktur Organisasi sistem penjualan pada PT. Abdi Bangun Pertiwi Surabaya.



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

2.4 Deskripsi Tugas

	Peran	Tanggung Jawab
Manager Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetujui penjualan rumah yang dilakukan Sales Marketing. - Memantau penjualan yang dilakukan oleh Sales Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> - Memberi persetujuan penjualan pada Sales Marketing sesuai dengan isi Petunjuk Pelaksanaan Penjualan. - Memberi persetujuan penjualan berdasarkan isi Surat Perjanjian Jual Beli. - Memberikan petunjuk pada Sales Marketing dalam melakukan penjualan.

	Peran	Tanggung Jawab
Sales Marketing	- Melakukan penjualan rumah	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan informasi pada pembeli sesuai isi Surat Perjanjian Jual Beli. - Meminta kelengkapan dokumen pada pembeli untuk kelangsungan proses penjualan. - Melayani pembeli mulai proses awal pembelian sampai proses serah terima.
Keuangan	- Melayani Pembayaran	<ul style="list-style-type: none"> - Melayani proses pembayaran booking fee. - Melayani proses pembayaran angsuran uang muka. - Melayani proses pembayaran denda. - Memberikan peringatan pada Sales Marketing untuk menagih angsuran uang muka untuk pembeli yang belum melunasi uang mukanya.
KPR	- Melayani Pengajuan KPR	<ul style="list-style-type: none"> - Menagih kelengkapan dokumen KPR pada Sales Marketing. - Melakukan pengajuan KPR pada pihak Bank. - Membantu Sales Marketing melakukan pengajuan KPR ulang untuk KPR yang ditolak oleh Bank hingga lima kali pengajuan.