BAB II
TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Gambaran Umum PT. Prima Vista Solusi

2.1.1 Sejarah Singkat PT. Prima Vista Solusi

PT Prima Vista Solusi (Prima Vista) didirikan di Jakarta 9 Agustus 2002. Strategi dan komitmen untuk menjadi penggerak pertama dalam memberikan inovasi yang bermanfaat yang memungkinkan klien kami untuk lebih efisien dalam bersaing dan melayani konsumen pada mereka.

Pada tahun terakhir, kami telah berhasil memulai 'beberapa' pengalaman pertama:

1. Pertama EMV PINPad untuk meningkatkan keamanan untuk transaksi *teller* Bank Mandiri, April 2003
2. CDMA Pertama di Indonesia EDC BNI dan Flexi, Mei 2005
3. Pertama EDC dengan fungsi ATM (transfer, pembayaran, dll) Permata Bank, Juni 2005
4. Pertama EDC lulus sertifikasi BNI EMV di Indonesia, Juli 2005
5. GPRS EDC Pertama di Indonesia BNI - Indosat, Maret 2006

PrimaVista adalah distributor solusi pembayaran *end-to-end* yang mencakup terminal *VeriFone*, kartu *WatchData* pintar, peralatan *NetAccess* jaringan dan sistem *VIVOtech contactless*. Menjadi mitra nilai tambah, tim PrimaVista tentang ahli terlatih mengembangkan aplikasi terbaru, integrasi sistem, konsultasi dan dukungan bagi klien kami.

PrimaVista adalah penyedia EDC hanya berhasil membuat sambungan *end-to-end* dengan GPRS *telcos* 'dan jaringan CDMA di Indonesia menggunakan *VeriFone* EDC untuk mencapai

pedagang di daerah terpencil dan pedagang *mobile* yang sebelumnya tidak dapat menggunakan EDC. PrimaVista dikerahkan untuk menghubungkan jaringan *NetAccess telcos* 'untuk jaringan bank', menciptakan Pembayaran *Wireless Networks* nasional.

1. Tahun 2004 - 1500 PINPAD untuk *teller* di 330 cabang
2. Tahun 2005 sampai sekarang - 15.000 EDC untuk pembayaran
3. Tahun 2005 - Terpasang 34 *NetAccess* kotak di 25 kota

Pada tahun 2004, PrimaVista diimplementasikan PINPad solusi bagi PermataBank, memasang 1.000 unit *VeriFone* SC5000 PINPad di seluruh cabang-cabang PermataBank di seluruh Indonesia. Sistem ini memungkinkan Bank untuk memverifikasi PIN pelanggan untuk transaksi *teller*, serta untuk memilih dan mengganti PIN pelanggan di cabang. Sejak tahun 2005, PrimaVista menyediakan solusi total untuk baru ATM PermataBank Mini di *VeriFone* EDC. EDC Mini ATM memungkinkan nasabah untuk melakukan pembayaran melalui transfer dana, mencetak laporan mini, ponsel top-up dan melakukan fungsi ATM lain di EDC.

1. Tahun 2003 - EDC untuk pembayaran di merchant
2. Tahun 2005 - 1 EMV, EDC 1 & 1 CDMA GPRS EDC
3. Tahun 2006 - Wireless EDC roll-out

Sejak tahun 2003, PrimaVista diimplementasikan EDC solusi total untuk BNI menggunakan *VeriFone* OMNI 3.750 EDC. Kami mengembangkan dan menerapkan Kartu Kredit BNI, Debit BNI dan aplikasi BNI Smart Spending. Pada bulan Mei 2005, kami meluncurkan CDMA EDC-1 di Indonesia CDMA Exhibition di JCC. Pada bulan Agustus 2005, kami meluncurkan EMV EDC 1 di Indonesia selama ulang tahun BNI di Bali. Pada bulan Maret 2006, kami meluncurkan GPRS EDC 1 untuk dukungan Java Jazz Festival di JCC. EDC Wireless *roll-out* yang sedang berlangsung dengan Indosat.

1. Tahun 2003 - 4500 PINPAD untuk teller di 700 cabang
2. Tahun 2004 - EDC untuk pembayaran di merchant
3. Tahun 2006 - EDC mikro

Pada tahun 2003, PrimaVista diimplementasikan PINPad solusi bagi Bank Mandiri, memasang 4.000 unit *VeriFone* SC5000 PINPad di seluruh cabang Bank Mandiri di seluruh Indonesia. Sistem ini memungkinkan Bank untuk memverifikasi PIN pelanggan untuk transaksi *teller* maka meminimalkan penipuan. Sejak tahun 2004, PrimaVista menyediakan solusi total untuk bisnis baru Bank Mandiri mengakuisisi bisnis dengan 3.000 unit *VeriFone* OMNI 3.750 EDC. Bersama dengan tim Bank Mandiri, kami berencana untuk migrasi ke 3DES dan EMV. PrimaVista memenangkan Service Award dari Bank Mandiri.

PrimaVista mengembangkan dan menerapkan solusi EDC untuk identifikasi pemegang kartu dan kartu kredit layanan pembayaran di *teller* di cabang.

PrimaVista memberikan solusi total untuk INDOPAY pada penyediaan perangkat keras *VeriFone* dan *software*, termasuk aplikasi kartu kredit, Cina Bayar Uni pembayaran debet, JARINGAN pembayaran debet dan aplikasi Artajasa.

PrimaVista dikembangkan "Kartu Belanja Koperasi Indonesia" atau "Kabel Kopi" bagi Bank Bukopin, bekerja sama dengan Jatis, sebuah system integrator.

Loyalitas BakerzIn PrimaVista mengoperasikan Sistem dan Gift Card Solution, terdiri dari terminal EDC VeriFone di semua outlet BakerzIn, jaringan terpusat dan 24x7 Database Keanggotaan. Selain memberikan poin bonus khusus untuk pelanggan bernilai tinggi, sistem memungkinkan BakerzIn untuk melakukan analisis rinci transaksi, profil pelanggan dan pemasaran yang ditargetkan.

PrimaVista mengembangkan dan menerapkan manajemen persediaan, pemesanan armada pelacakan dan sistem untuk *Geoservices,* sebuah perusahaan yang berbasis ASEAN didedikasikan untuk eksplorasi dan pengembangan sumber daya energi

1. PEMBAYARAN TERMINAL - VERIFONE INC

Berkantor pusat di California, *VeriFone*, *Inc* penyedia global terkemuka teknologi yang memungkinkan transaksi pembayaran elektronik. Produk dan jasa meliputi perangkat keras, perangkat lunak dan dukungan untuk debet, kredit dan industies smart card di lebih dari 100 negara. *VeriFone* terdaftar di New York Stock Exchange (NYSE: MEMBAYAR). produk utama *VeriFone* termasuk: SC5000 OMNI3750 Vx510 Vx610 Mx870 PINPad Modular Counter Top EDC EDC EDC *Wireless* Multimedia Kios

VeriFone adalah peringkat nomor 1 di USA dan nomor 1 di dunia. Sejak tahun 2003 di Asia Pasifik 80% dari pengiriman terminal baru *VeriFone* merek. *VeriFone* telah dikirimkan lebih dari 12 terminal juta di seluruh dunia, lebih dari dua kali lipat dari pesaing terdekat. kepemimpinan pasar *VeriFone's* ini diperkuat oleh akuisisi Lipman, nomor 4 pemain di industri terminal global.

VeriFone komitmen untuk kepemimpinan dalam inovasi mencerminkan diri dalam berbagai prestasi:

Yang pertama untuk rekan-rekan solusi

- Ethernet solusi
- Solusi CDMA pertama
- Solusi Wi-Fi pertama
- Solusi keamanan pertama berbasis SSL
- Desain modular pertama dengan beberapa pilihan komunikasi

Dalam memberikan teknologi dan dukungan, *VeriFone* bekerja melalui Kantor Penjualan sendiri di seluruh dunia serta distributornya, dikenal sebagai *VeriFone* Mitra Internasional (VIP)

yang tersebar di lebih dari 100 negara. *VeriFone* Mabes Internasional di Singapura dan distributor *VeriFone* (VIP) di Indonesia adalah PrimaVista.

2. JARINGAN CONTROLLER - NETACCESS

NetAccess dirancang untuk memberikan "Secure Pembayaran Jaringan Adaptif Arsitektur". Ini adalah konsep yang dikembangkan untuk klien yang membutuhkan dijamin, fleksibel dan hemat biaya pembayaran jaringan terutama mengingat migrasi EMV. utama kami, GHL Systems Berhad merupakan perusahaan publik di Malaysia. inovasi telah diimplementasikan dengan cepat di wilayah Asia Pasifik dan memenangkan *VeriFone* Inovasi Award untuk 2 tahun berturut-turut.

2.2. Profil Perusahaan PT. Prima Vista Solusi

Nama Perusahaan	: PT. Prima Vista Solusi
Alamat	: Jl. Mekar Puspita No.72 Bandung
Telepon	: 022 5223814
E-mail	: sales@primavista-solusi.com
Daftar Perusahaan	: HT.01.01.TH2002 C-21078
NPWP	: 02.146.266.8-015.000

2.2.1 Visi dan Misi

2.2.1.1. Visi

Masa depan adalah komitmen kami untuk memungkinkan klien kami untuk mengembangkan bisnis dan *server* yang lebih baik konsumen akhir mereka dengan cara yang lebih efisien, dimanapun mereka berada. Oleh karena itu, selain untuk mempertahankan fleksibilitas selama rentang produk kami, kami memfokuskan diri pada penelitian dan pengembangan dengan fokus utama sebagai

berikut yang kami percaya akan membawa nilai yang paling dalam bisnis klien kami:

- *Wireless* merupakan platform pertumbuhan baru

  Wireless penyedia layanan data di Indonesia, telah menetapkan jangkauan nasional sangat baik dan harga yang sangat kompetitif. penyedia telekomunikasi nirkabel juga telah menyiapkan berbagai produk nirkabel, dari nirkabel di rumah atau kantor, nirkabel di mana saja, dan perbankan nirkabel menggunakan ATM nirkabel dan EDC nirkabel.
- *Wireless Wireless* Blackberry
- Telepon ATM
- Mobile Phone *Wireless Wireless*
- Internet EDC

  PrimaVista adalah terminal EDC hanya vendor yang mengatur untuk membangun koneksi *end-to-end* dengan hampir semua jaringan nirkabel utama: Indosat, StarOne, Flexi dan Mobile-8. Selain itu, Indosat dan PrimaVista telah memasuki kemitraan untuk bersama-sama menggabungkan EDC nirkabel dan akses nirkabel dan pasar solusi bersama-sama untuk semua bank di Indonesia. Tanggapan dari bank sudah sangat positif. Manfaat EDC nirkabel termasuk

2.2.1.2. Misi

1. Jangkau baru jenis pedagang

   Penggunaan EDC nirkabel tidak membutuhkan saluran telepon atau kabel apapun, maka ia dapat mencapai pasar non-tradisional seperti layanan mobile (taksi, pengiriman, canvassing salesman) dan pedagang yang memiliki kesulitan dalam mendapatkan saluran telepon (daerah perbelanjaan baru, pameran,

oleh pantai). Beberapa bank bahkan Disewa EDC nirkabel untuk pedagang sementara dan menghasilkan pendapatan.

2. Kecepatan transaksi lebih cepat

Wireless data teknologi memungkinkan "selalu-on" koneksi yang mempercepat waktu transaksi luar biasa, dari tradisional 20-30 detik dengan menggunakan *dial-up* EDC, menjadi kurang dari 10 detik menggunakan *wireless* EDC.

3. Lebih aman transaksi

Wireless EDC juga mempromosikan keamanan yang lebih besar bagi pemegang kartu. Sebagai contoh, selama transaksi di restoran, pelayan akan membawa EDC nirkabel dan menggesek kartu di depan pelanggan. Kartu ini tidak pernah meninggalkan pandangan pelanggan, sehingga menghilangkan kemungkinan menggelapkan kartu.

4. Penghematan biaya yang signifikan

Konfigurasi nirkabel seluruh EDC memberikan penghematan biaya yang signifikan untuk bank dan pedagang. Tidak seperti di EDC dial-up, dengan wireless EDC bank cukup menggunakan jaringan telekomunikasi untuk melakukan transaksi mereka, maka tidak perlu untuk berinvestasi dan memelihara NAC dan sewa baris untuk setiap kota. Ini juga berarti lebih cepat *set-up* dan instalasi kurang.

5. EDC PERBANKAN *Anywhere Anytime*

PrimaVista adalah yang pertama ke terminal EDC-*Banking* diperkenalkan, dimana sebuah EDC tidak hanya digunakan untuk menerima transaksi kartu kredit, tetapi juga untuk melakukan berbagai fungsi ATM seperti: cek saldo, transfer dana, pembayaran tagihan, perubahan PIN, pemesanan dan pendaftaran dari layanan. Ditambah dengan fleksibilitas teknologi nirkabel, EDC-Banking akan memberikan "perbankan mana saja kapan saja" untuk pelanggan bank.

2.2.2 Komitmen

Ketika seorang pelanggan ingin menjadi anggota baru sistem loyalitas saudagar itu, pelanggan diminta untuk mengisi formulir pendaftaran. Kartu instan kemudian diterbitkan kepada pelanggan agar pelanggan langsung dapat menggunakan kartu tersebut untuk / nya pembelian berikutnya. Sementara itu, PrimaVista mengumpulkan formulir pendaftaran untuk *input* ke dalam *Database* Anggota di host dikembangkan oleh PrimaVista. Atau, *database update* dapat dilakukan oleh Administrator dasar dari organisasi pedagang.

Ketika seorang pelanggan melakukan pembelian di toko saudagar itu, pelanggan harus memberikan kartu. Untuk transaksi Loyalitas, jumlah pembelian dalam rupiah akan secara otomatis dikonversi ke dalam jumlah titik. konversi ini dilakukan pada *host*, yang memungkinkan pedagang untuk memasukkan nilai tukar rupiah yang berbeda tingkat titik / untuk item promo tertentu, durasi atau lokasi. Untuk transaksi Prabayar, pelanggan akan menggunakan kartu prabayar untuk membayar / nya dirinya pembelian. Kartu prabayar juga dapat top-up menggunakan uang tunai atau kartu kredit.

PrimaVista dan ditunjuk pengguna dari organisasi pedagang akan memiliki akses ke database pelanggan di *Host*. Antarmuka berbasis web, yang memungkinkan akses mudah dari lokasi. Beberapa hak akses dapat dibuat untuk berbagai jenis pengguna. Sebagai contoh:

- Administrator: Biarkan melihat dan mengedit data (menambah,

menghapus, memodifikasi)

- Manager: Biarkan melihat dan menambahkan data hanya
- Staf: Izinkan melihat saja

Database berisi informasi pelanggan, penjualan lagu rekaman oleh lokasi outlet dari waktu ke waktu serta sejarah transaksi nasabah. Semua data dapat diurutkan sesuai dengan kebutuhan spesifik dan diekspor ke *excel* untuk analisis mudah.

PrimaVista's memperluas jaringan tim profesional dan teknis yang berpengalaman dalam memberikan pelayanan yang komprehensif profesional untuk nasabah bank kami, termasuk:

a. JASA PROFESIONAL

- Perencanaan Bisnis & Konsultasi
- Konsultasi IT & Manajemen Proyek
- User dan teknis pelatihan
- Teknis & buku petunjuk

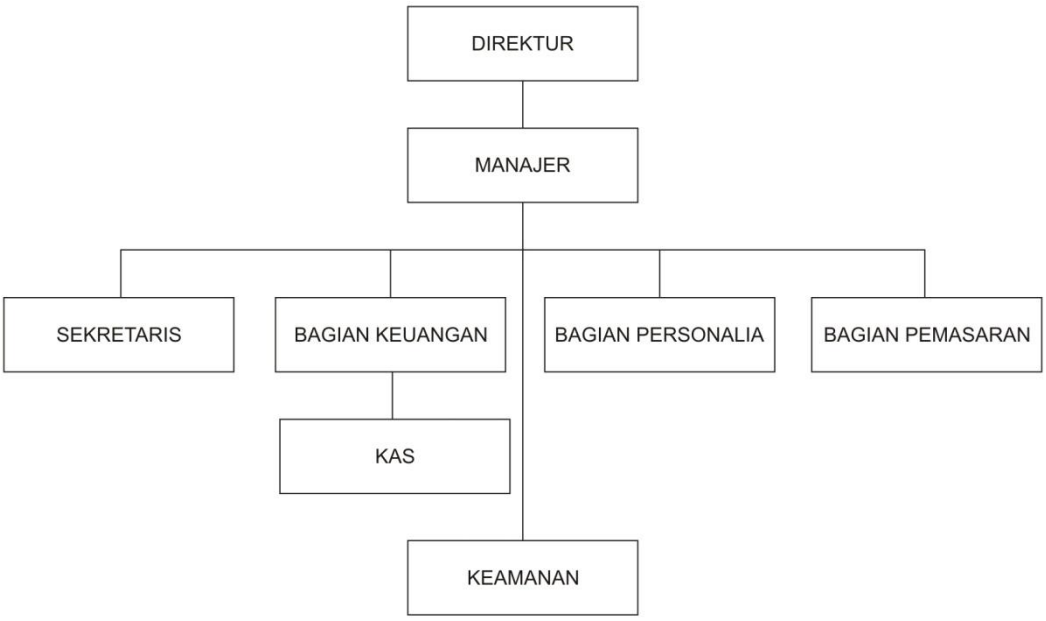
b. DUKUNGAN HARDWARE

- 1 tahun gratis garansi
- Layanan Helpdesk • 24x7
- Swap Terminal rusak

c. SOFTWARE SUPPORT

- Hot-line support 24x7
- Perbaiki Lancar *Release*

2.2.3 Struktur Organisasi



Tabel II.1 Bagan Struktur Organisasi PT. PRIMA VISTA SOLUSI

Uraian jabatan (*Job Description*) untuk jabatan-jabatan yang ada dalam perusahaan, yaitu :

1. Direktur

- Memberikan pengarahan dan penetapan kebijaksanaan umum yang erat kaitannya dengan kegiatan perusahaan.
- Memberikan keputusan kepada persoalan penting dalam menjalankan kegiatan produksi dan intern perusahaan lainnya.
- Menetapkan dan mengkoordinir kegiatan antar bagian agar saran yang telah ditetapkan dapat tercapai.

- Mengangkat, mengawasi serta menilai kepala bagian dalam menjalankan tugasnya.
- Menetapkan, mengubah atau mencabut seluruh kebijaksanaan yang sedang dan akan dilaksanakan.

2. Sekretaris

- Bertanggung-jawab langsung kepada direktur dalam menjalankan kegiatannya.
- Melaksanakan kegiatan kesekretariatan.
- Mengatur hal-hal kearsipan perusahaan.

3. Bagian Keuangan

- Bertanggung-jawab langsung kepada direktur.
- Mencatat keluar masuk keuangan perusahaan.
- Mengkoordinir seluruh kegiatan yang ada dalam ruang lingkup bagian keuangan.

4. Kas

- Salah satu bagian keuangan yang mengecek ke luar masuknya uang tunai.

5. Bagian Personalia

- Bertanggung-jawab langsung kepada direktur.
- Melaksanakan kebijaksanaan yang telah digaris bawah oleh perusahaan tentang kegiatan pekerjaan.
- Menentukan pegawai, menilai pegawai dan memutuskan hubungan kerja.

6. Keamanan

- Bertanggung-jawab atas keamanan di lingkungan perusahaan, hubungan kerja keamanan berkaitan dengan bagian personalia.
- Bertanggung-jawab atas barang-barang atau mesin.
- Menjaga, mengatur dan memeriksa kendaraan yang ke luar masuk pabrik.
- Memeriksa karyawan yang keluar masuk pabrik.

- Menyapa dengan ramah tamu yang berkepentingan dengan perusahaan.

7. Bagian Pemasaran

- Bertanggung-jawab langsung kepada direktur, memasarkan produk dan membuat kebijaksanaan pemasaran.
- Mengadakan promosi dan melaksanakan penjualan.
- Memberikan informasi penjualan kepada perusahaan tentang keadaan harga barang yang ada di pasaran serta prospek di masa yang akan datang.

2.3 Pekerjaan yang Diterima di Perusahaan

Adapun pekerjaan yang diterima oleh penulis di PT Prima Vista Solusi adalah membuat desain brosur perusahaan yang ditempatkan di bagian pemasaran

2.4 Pekerjaan yang Sudah Dikerjakan di Perusahaan

Pekerjaan yang telah penulis sesesaikan selama kerja praktek di PT Prima Vista Solusi adalah membuat brosur dengan beberapa alternatife desain.

2.5 Daftar Klien

Klien penulis selama masa kerja praktek di PT Prima Vista Solusi adalah PT Prima Vista Solusi itu sendiri. Penulis hanya mengerjakan tugas yang diberikan oleh bagian pemasaran yang bertujuan untuk mempromosikan perusahaan PT Pima Vista Solusi.