

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI PT.PUTRI AIDA
BAROKAH”**



Disusun Oleh:

- 1. Silfiya Indah Puspita (1861124)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2021**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI PT.PUTRI AIDA
BAROKAH”



Oleh :

Silfiya Indah Puspita 1861124

Mengetahui/Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Chusnul Rohmah, SE, MM., CIQaR)

Mengetahui/Menyetujui,
Pendamping Lapangan



(Ut Nur Laili)

28 Desember 2021

Pelaksana

(Silfiya Indah Puspita)

Mengetahui/Menyetujui,
Ka. Prodi Manajemen



(Erminati Ranggawati, S.T., MSM)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya serta memberikan kelancaran dan kemudahan dalam menyelesaikan laporan PKL sebagai bentuk pertanggung jawaban Penulis selama melaksanakan PKL di PT Putri Aida Barokah, dengan judul “strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan perumahan bersubsidi pt.putri aida barokah”.dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

Laporan ini dibuat berdasarkan hasil PKL di PT Putri Aida Barokah selama tiga puluh (30) hari kerja. Penulis berharap, dengan disusunnya laporan ini dapat bermanfaat khususnya untuk Penulis dan umumnya untuk parapembaca laporan, yaitu untuk menambah pengetahuan serta dapat menjadi referensi bagi para pembaca. Maka Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan membantu Penulis selama proses pembuatan laporan ini, terutama kepada orangtua Penulis yang telah memberikan doa dan kasih sayang yang tiadahabisnya sampai detik ini. Penulis juga hendak mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr.Abd Rohim, SE., M.Si selaku Pimpinan STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2. Ibu Erminati Pancaningrum,ST,MM selaku Ketua program Studi Manajemen STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.
3. Ibu Chusnul Rofi'ah.SE.,MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL).
4. Ibu Uut Nur Laili selaku Dewan Komisaris PT Putri Aida Barokah.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna, oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca dan bagi laporan-laporan selanjutnya.

Jombang, 28 Desember 2021

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I.....	8
PENDAHULUAN	8
1.1 Latar Belakang	8
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	9
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	9
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	9
1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang.....	10
BAB II.....	11
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	11
2.1 Sejarah Perusahaan.....	11
2.1.1 Visi dan Misi PT Putri Aida Barokah	11
2.2 Struktur Organisasi.....	12
2.3 Kegiatan Umum	15
BAB III.....	16
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	16
3.1 Pelaksanaan Kerja di Tempat Magang	16
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	18
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.	21
BAB IV	22
PENUTUP	22
4.1 Kesimpulan	22
4.2 Saran.....	22
DAFTAR PUSTAKA	23

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	10
Gambar 2.2 Struktur Organisasi	12
Gambar 3.1 Alur Pembelian Rumah	16

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1.Harga Angsuran Unit Perumahan.....	17
Tabel 3. 1. 1 Persyaratan Penjualan Secara Kredit.	17

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Penerimaan Magang	24
Lampiran 2 Surat Selesai Magang	25
Lampiran 3 Formulir Kegiatan Harian	26
Lampiran 4 Dokumentasi	30

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan kemajuan jaman dan era globalisasi, Berkembangnya internet di dunia termasuk di Indonesia membuat sosial media dipakai banyak orang atau organisasi untuk strategi promosi mereka, mulai dari mencari teman hingga mempromosikan usaha. Sosial media menjadi sarana yang paling jitu untuk memasarkan produk maupun jasa apapun. Peran pemasaran bagi perusahaan menjadi semakin penting karena kondisi persaingan yang semakin kuat yang ditandai dengan munculnya pesaing-pesaing baru maupun berekspansinya pesaing-pesaing yang sudah ada. Mereka tidak hanya berasal dari dalam negeri tetapi juga dari luar negeri. Bagi perusahaan, pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan dalam upayanya mempertahankan kelangsungan hidup, untuk berkembang, dan mendapatkan laba.

Pada saat ini permintaan pada perumahan subsidi sangat meningkat dikarenakan perumahan subsidi sangat diminati oleh masyarakat. Disamping harganya jauh lebih murah dari pada perumahan biasa, pembuatan perumahannya juga begitu sangat cepat sehingga dapat segera memenuhi kebutuhan masyarakat. Perumahan subsidi sendiri ini merupakan perumahan milik pemerintah yang pembiayaannya mendapat bantuan atau kemudahan untuk memperoleh rumah bagi pemerintah berupa dana murah, jangka panjang dan subsidi perolehan rumah yang diterbitkan oleh bank pelaksana baik secara konvensional maupun dengan prinsip syariah yang mendapat pengurangan suku bunga melalui subsidi bunga kredit perumahan.

Kegiatan kuliah kerja magang yang kami laksanakan di PT. PUTRI AIDA BAROKAH yang berada di Jl. Sembung Perak, Perak, Jombang. PT. PUTRI AIDA BAROKAH merupakan badan usaha yang berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT) pada sektor development dan kontraktor untuk menyediakan sebuah kawasan perumahan yang berintegritas dan sebuah hunian yang nyaman dan asri, dalam waktu kesempatan perusahaan juga turut berpartisipasi mendukung kebijakan Pemerintah Pusat tentang Program Pembangunan Perumahan Berpenghasilan Rendah (MBR) di wilayah Republik Indonesia untuk menyediakan rumah sederhana.

Sistem kerja perusahaan PT. PUTRI AIDA BAROKAH ini menggunakan sistem bisnis keluarga yang dikelola oleh keluarga sendiri. Jadi PT. PUTRI AIDA BAROKAH ini dikelola oleh Ibu Hj. Lailatul Musyarofah dengan dibantu oleh anak-anaknya.

Penerapan strategi pemasaran pada objek magang dengan tujuan adalah untuk Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit, untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar, membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, dan membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk membahas dan menuangkan dalam bentuk Laporan Kuliah Magang (KKM) yang berjudul. “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI PT.PUTRI AIDA BAROKAH”

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.

Tujuan yang ingin dicapai dalam melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah:

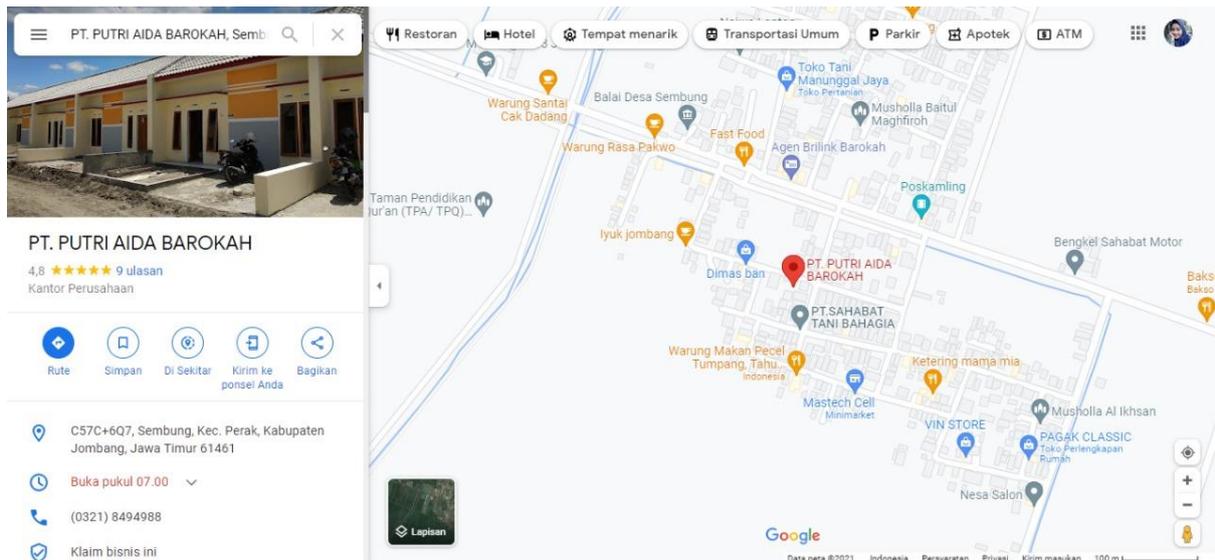
1. Untuk mengetahui penerapan proses Marketing setelah adanya penjualan properti perumahan baik yang terjual secara kredit maupun tunai.
2. Untuk meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap, dan perilaku).
3. Untuk bekal bagi mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja khususnya di bidang pemasaran.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.

1. Memberikan wawasan secara langsung tentang penerapan teori dalam dunia kerja.
2. Memberikan pengalaman dan pemahaman cara berkomunikasi, berperilaku, serta menghadapi tantangan di dunia kerja.
3. Menjalin relasi antara pihak PT. PUTRI AIDA BAROKAH dengan pihak STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di :



Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

PT PUTRI AIDA BAROKAH Jln. Sembung Perak, Sembung, Perak, Jombang.

1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang.

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini berlangsung selama 1 bulan di PT PUTRI AIDA BAROKAH rentang waktu tanggal 18 Oktober 2021 sampai dengan 20 November 2021.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

PT Putri Aida Barokah bergerak dalam bidang kavling pada tahun 2016 yang sebelumnya masih berbentuk badan CV dan sudah beberapa proyek kavling yang terjual ke masyarakat khususnya di wilayah Jombang Jawa timur .

Pada awalnya, Ibu Hj.Lailatul Musyarofah dan temannya serta adik iparnya mendirikan CV Annisa Brokah pada Tahun 2007. Pada tahun 2017 berita untuk program bantuan rumah subsidi 1000 unit begitu antusias Bu Lailatul Musyarofah akhirnya mendirikan PT Putri Aida Barokah Oleh arahan kepala cabang Bank BTN Jombang. Di sebabkan untuk menjadi developer perumahan subsidi tidak bisa jika hanya CV harus PT. Akhirnya bergabung dengan ketua REI di jombang kala itu.

Pada tahun 2017, membentuk badan hukum PT dan diberi nama PT Putri Aida Barokah. Pada saat itu, untuk pertama kali PT Putri Aida Barokah mengerjakan proyek perumahan subsidi dalam upaya ikut turut serta menjalankan program pemerintah untuk menyediakan rumah layak huni / atau disebut rumah sederhana. Proyek perumahan subsidi yang pertama berlokasi di Desa Karangdagangan kecamatan Bandar Kedungmulyo kabupaten Jombang yang berjumlah 257 unit rumah dan terselesaikan dalam kurun waktu kurang lebih 1 tahun. Perumahan pertama tersebut beri nama Perumahan KARANGDAGANGAN ASRI dengan logo KD ASRI.

Sukses dengan perumahan Karangdagangan asri PT Putri Aida Barokah melanjutkan tahap berikutnya, mereka mengembangkan Perumahan Karangdagangan Asri tahap II dengan jumlah 61 unit dan dalam jangka waktu kurang lebih 5 bulan sudah terjual semua dan terselesaikan pembangunan rumah. Baik infrastruktur, fasum dan Masjid.

PT Putri Aida Barokah kembangkan proyek tidak hanya di wilayah tertentu saja tapi juga di wilayah yang lain. Seperti di Perumahan kwaron arah Makam Gusdur Tebuireng, Perumahan Godong Asri yang berada di kecamatan Gudo Jombang dan Perumahan Bunda Asri yang berada di kecamatan Bandar KedungMulyo Jombang.

2.1.1 Visi dan Misi PT Putri Aida Barokah

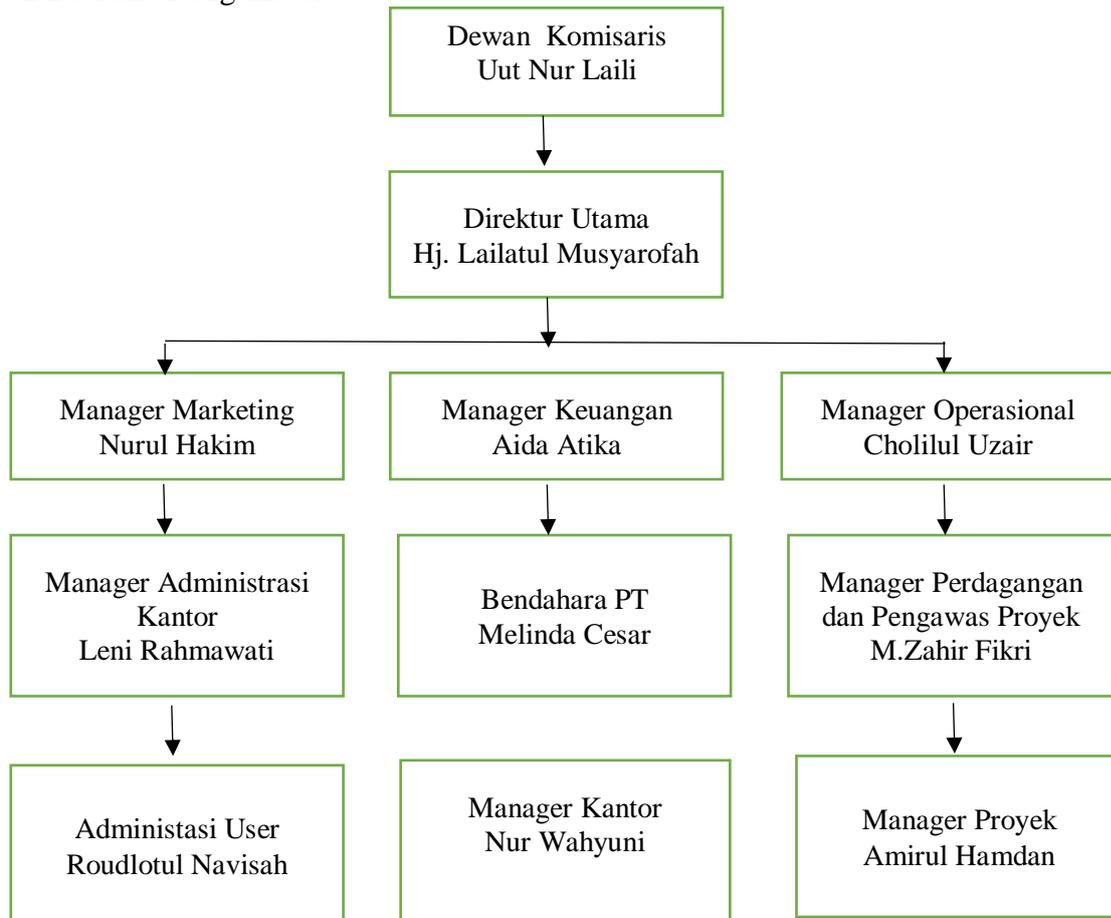
a) Visi

Mengembangkan sebuah group property dengan semangat yang unggul dan penuh inovasi dan inovatif sehingga menciptakan nilai tambah dalam menyediakan kehidupan yang lebih baik bagi masyarakat.

b) Misi

- Menjadi perusahaan development terpercaya dan terbaik di Bisnis Properti.
- Menjadi yang unggul di bidang Properti.
- Memberikan Keuntungan bagi seluruh konsumen kami.
- Menjadi yang terbaik dalam bidangnya.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi

1. Dewan Komisaris.

Komisaris merupakan orang yang dipilih yang ditunjuk untuk mengawasi seluruh kegiatan perusahaan. Komisaris memiliki tugas melakukan pengawasan secara keseluruhan baik umum maupun khusus yang sesuai dengan anggaran dasar, Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Dalam perusahaan PT Putri Aida Barokah yang menjadi dewan Komisaris adalah saudari Uut Nur Laili.

2. Direktur Utama.

Direktur Utama Merupakan jabatan tertinggi dalam suatu perusahaan yang secara garis besar bertanggung jawab mengatur perusahaan secara keseluruhan serta mengambil keputusan. Pada PT Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai direktur utama adalah ibu Hj. Lailatul Musyarofah. Beliau memiliki tugas memimpin, mengelola dan menjalankan perusahaan serta mengambil keputusan.

3. Manager Marketing.

Marketing manager adalah salah satu jabatan struktural di sebuah tim pemasaran perusahaan yang membuat strategi pemasaran dan memimpin semua kampanye pemasaran perusahaan. Di PT Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai manager marketing adalah bapak Nurul Hakim. Manager marketing memiliki tugas membuat, merumuskan, menyusun, merencanakan dan menetapkan konsep pemasaran agar mencapai tingkat keuntungan jangka panjang.

4. Manager Keuangan.

Manager Keuangan merupakan salah satu jabatan penting suatu perusahaan. Tugas dari manager keuangan adalah merencanakan keuangan umum perusahaan, mengambil keputusan penting dalam investasi dan berbagai pembiayaan lainnya mengenai keuangan, dan menghubungkan perusahaan dengan pasar keuangan yang dimana perusahaan dapat mendapatkan dana serta dapat memperdagangkan surat berharga yang dimiliki oleh perusahaan. Dalam hal ini yang menjadi manager keuangan PT Putri Aida Barokah adalah Ibu Aida atika yang merupakan anak kandung dari ibu Hj. Lailatul Musyarofah.

5. Manager Operasional

Manajer Operasional adalah jabatan di suatu perusahaan dimana seseorang bertanggung jawab dalam meningkatkan kinerja tim, kegiatan manajerial, produktivitas serta mengontrol efektivitas dan efisiensi yang sejalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada PT Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai manager operasional adalah bapak Cholilul Uzair. Beliau memiliki tugas menyusun perencanaan kegiatan proyek, mengatur dan menjalankan kegiatan operasional proyek dan mengendalikan dan memastikan pelaksanaan proyek berjalan sesuai yang direncanakan.

6. Manager Perdagangan dan Pengawas Proyek

Manajer perdagangan dan pengawas proyek merupakan jabatan dimana seseorang memeriksa secara rinci pekerjaan dilapangan dan mengeluarkan instruksi dilapangan kepada subkontraktor sesuai dengan rencana kerja dan mutu yang telah disetujui.

Tugas dari manager perdagangan dan pengawas proyek adalah bertanggung jawab pada kegiatan pelaksanaan pembangunan keseluruhan baik biaya , waktu, dan mutu. Di PT Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai manager Perdagangan Dan pengawas proyek yaitu bapak M. Zahir Fikri.

7. Manager Administrasi Kantor.

Manager Administrasi Kantor merupakan jabatan yang berkaitan dengan pengelolaan data serta informasi dalam suatu perusahaan. Manager administrasi kantor bertugas membantu project manager membuat laporan-laporan keuangan, mengisi data-data kepegawaian, menyambut tamu yang datang, dan lain-lain. Dalam PT Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai manager administrasi kantor adalah saudari Leny Rahmawati.

8. Manager Proyek.

Manager proyek adalah seseorang yang ditunjuk untuk bertanggung jawab secara penuh dalam memimpin serta mengorganisir seluruh proyek yang dijalankan perusahaan. Di PT Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai manager proyek adalah bapak Amirul Hamdan. Beliau memiliki tugas merencanakan dan merancang project baik teknis maupun non teknis, memimpin rapat koordinasi tim, memimpin pelaksanaan project, mengontrol project dan membuat laporan tentang pelaksanaan project.

9. Bendahara Perusahaan melinda cesar

Bendahara perusahaan adalah jabatan seseorang yang ditunjuk untuk menerima, membayarkan, menyimpan dan mempertanggung jawabkan uang perusahaan. Dalam hal ini tugas bendahara adalah menyusun rencana anggaran, mencatat semua pengeluaran uang perusahaan dan menyusun laporan seerta pembukuan seluruh arus keuangan mulai dari pendapatan, pengeluaran, dan modal.

10. Administrasi User.

Administrasi user merupakan jabatan yang berkaitan dengan pengelolaan data serta informasi pengguna atau konsumen perumahan. Dimana administrasi user ini menangani konsumen yang membutuhkan informasi mengenai perumahan ataupun akan melakukan pembayaran perumahan. Pada PT Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai administrasi user adalah saudari Roudlotul Navisah.

11. Administrasi Kantor

Administrasi Kantor merupakan jabatan yang berkaitan dengan aktivitas kantor. mulai dari merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengontrol seluuh

kegiatan kantor. Administrasi kantor memiliki tugas melakukan penataan atau pelayanan terhadap pekerjaan pokok yang meliputi kegiatan tata manajemen perusahaan, tata personalia, tata keuangan, tata relasi publik dan lain-lain. yang menjabat sebagai administrasi kantor adalah saudari Nur Wahyuni.

2.3 Kegiatan Umum

Bidang usaha PT. Putri Aida Barokah bergerak di bidang developer. Perusahaan Pembangunan Perumahan adalah suatu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai jenis dalam jumlah yang besar di atas suatu area tanah yang akan merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penghuninya. Fasilitas fasilitas social tersebut seperti masjid, taman, serta ruko (rumah toko) Untuk menjadi developer di Indonesia ada beberapa hal yang harus diketahui, saat ini pemerintah Republik Indonesia mewajibkan orang atau kelompok orang yang akan menjalankan bisnis sebagai developer di dalam satu wadah dengan legalitas penuh misalnya CV bahkan PT / perseroan terbatas. Menjadi Developer sebenarnya tidak terlalu sulit. Karena sebenarnya dengan sedikit pengalaman di bidang tersebut yang tidak terlalu sulit semua orang bisa menjadi seorang pengembang properti.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

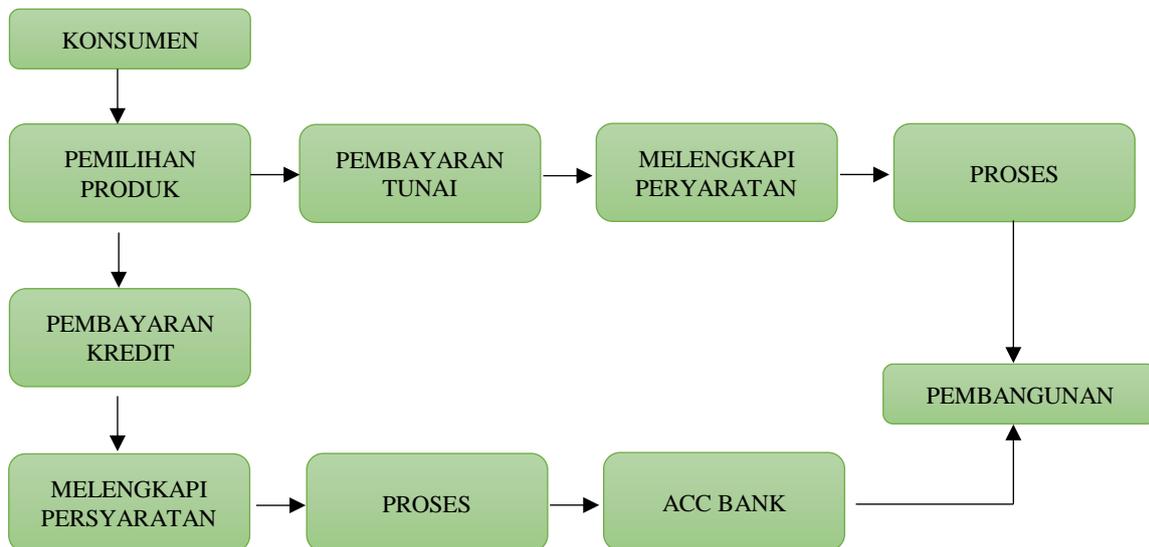
3.1 Pelaksanaan Kerja di Tempat Magang

Kerja Praktik yang dilaksanakan di PT. Putri Aida Barokah berlangsung sesuai prosedur yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak yaitu jurusan Manajemen Pemasaran dengan tempat kerja praktik yaitu PT. Putri Aida Barokah.

Selama mengikuti kegiatan kerja praktik berlangsung selama 30 hari kerja yang terhitung mulai tanggal 18 Oktober sampai dengan 20 November 2021 pada PT. Putri Aida Barokah. Penulis ditempatkan dibagian pemasaran perumahan. Penulis diberi tanggung jawab memasarkan unit perumahan dengan berbagai cara yang mampu dilakukan.

Marketing properti dapat diartikan sebagai kegiatanewartakan atau mempublikasikan produk properti secara masal, terstruktur dan berulang agar supaya dapat menarik perhatian publik / khalayak ramai, agar mereka berminat, membuat mereka merasa butuh, sampai akhirnya mereka memutuskan untuk membeli. (Tralala, 2015).

Proses penjualan PT. Putri Aida Barokah tidak begitu rumit, apabila ada konsumen datang ke lokasi Pemasaran akan dilayani oleh petugas Marketing ataupun Manajer nya langsung. Jika konsumen bertanya melalui medis sosial petugas marketing akan merespon dengan cepat.



Gambar 3.1 Alur Pembelian Rumah

No	Type	Harga Rumah	Uang Muka	Angsuran Per Bulan		
				10 Tahun	15 Tahun	20 Tahun
1	30/60	150.500.000	8 Jt	Rp. 1.501.000	Rp. 1.155.000	Rp. 925.000

Tabel 3. 1.Harga Angsuran Unit Perumahan.

KETENTUAN UMUM :

- 1) Harga bukan termasuk : pajak-pajak yang ditentukan pemerintah.
- 2) Harga sudah termasuk : IMB, Air bersih, Listrik 900 Watt.
- 3) Sebelum ada uang tanda jadi, harga dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
- 4) Melengkapi syarat KPR, maksimal 14 hari setelah pemesanan.
- 5) Suku bunga KPR yang berlaku ditentukan oleh pihak bank pendukung KPR pada saat realisasi kredit.
- 6) BTN 00261-01-30-00982
- 7) BCA 1137162636
- 8) BNI 7607778889
- 9) DP HANYA DITRANSFER ke REKENING PT. PUTRI AIDA BAROKAH.

Ada dua pilihan penjualan, yaitu secara Tunai maupun secara Kredit.

1. Penjualan secara tunai.

Penjualan secara tunai prosesnya sangatlah mudah, konsumen datang ke Kantor dan memilih tipe rumah ataupun memilih lokasi yang diinginkan. Seorang marketing menjelaskan mengenai bangunan, tanah, dan syarat-syaratnya jika dilakukan secara tunai untuk melakukan proses Surat Jual Beli.

2. Penjualan secara Kredit.

Berbeda dengan penjualan secara kredit harus memiliki syarat-syarat sebagai berikut:

No	URAIAN	KARYAWAN SWASTA	WIRAUSAHA	PNS/TNI/POLRI
1.	FC E-KTP SUAMI ISTRI PEMOHON + FC KK			

2.	FC SURAT NIKAH/AKTA CERAI/SUKET BELUM NIKAH			
3.	SIUP, TDP, SUKET USAHA DARI DESA			
4.	SUKET USAHA DARI PERUSAHAAN/SK PEGAWAI			
5.	SUKET BELUM MEMILIKI RUMAH DARI DESA			
6.	SLIP GAJI 3 BLN TERAKHIR			
7.	LAPORAN KEANGAN 1 TH TERAKHIR			
8.	FC NPWP (WAJIB)			
9.	REK KORAN TAB MIN 3 BLN TERAKHIR			
10.	FOTO BERWARNA 3X4			
11.	MATERAI 20 BIJI @10000			
	ADMIN	HP :		

Table 3.1. 1 Persyaratan Penjualan Secara Kredit

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Dalam pelaksanaan magang di PT. Putri Aida Barokah. PT tersebut memiliki 2 proyek perumahan yang Bernama Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang. Lokasi perumahan Karangdagangan Asri berada di Desa Karangdagangan, Kecamatan Bandar Kedungmulyo, Kabupaten Jombang. Dan Perumahan Godong Asri berada di Desa Godong, kecamatan Gudo, kabupaten Jombang.

Pada perumahan Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Putri Aida Barokah lebih mengutamakan kepuasan

konsumen sehingga pengelola maupun pemilik perumahan subsidi Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri lebih memperhatikan kualitas dari produknya. Kualitas produk dapat dilihat dari beberapa kualitas bahannya seperti kualitas materialnya baik atau tidak materialnya, tahan lama atau tidak material yang akan dipakai untuk pembangunan perumahan pada KarangDagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang ini. dilihat dari kualitas bahan-bahan dasar seperti semen, pasir, batu bata, dan material pelengkap lainnya.

Perumahan Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang ini juga mempunyai cara promosi yang bagus sehingga dapat menumbuhkan rasa penasaran para konsumen yang ingin melihat kondisi perumahan subsidi Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang dan berujung pada minat para konsumen yang ingin memiliki tempat tinggal yang nyaman dan juga harganya lebih terjangkau. Promosi yang digunakan yaitu berbagai macam cara seperti tiap pengawai PT. Putri Aida Barokah mempromosikan dari mulut kemulut memperkenalkan perumahan subsidi Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang kepada orang terdekat, sanak saudara dan juga tetangga, sehingga informasi mengenai perumahan subsidi Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang dapat menyebar luas. Tidak hanya itu PT. Putri Aida Barokah juga melakukan promosi melalui sosial media seperti whatsapp, facebook dan Instagram. Pada media sosial biasanya terdapat foto perumahan sekaligus kontak persoal dan harga serta DP atau cicilan yang nanti menjadi biaya perumahan. Promosi juga dilakukan melalui brosur, brosur di sebarakan ke halaman sekolah-sekolah yang terdapat orangtua murid yang sedang menunggu anaknya, di jalan-jalan atau tempat mall yang ramai pengunjung. Pada cara promosi perumahan subsidi Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang lebih banyak mengambil minat konsumen yaitu lewat media sosial. Banyak calon pembeli perumahan Karangdagangan Asri dan Godong Asri bermula melihat promosi lewat sosial media yang berujung temu dan membeli salah satu rumah yang ada pada perumahan yang dikelola Oleh PT. Putri Aida Barokah tersebut.

Perumahan Karangdagangan Asri Jombang dan Godong Asri Jombang memiliki strategi pemasaran yang baik dan rapi sehingga membuat penasaran para calon konsumen yang kemudian berujung pada minat konsumen untuk membeli salah satu rumah yang dihasilkan oleh PT. Putri Aida Barokah. Perumahan subsidi yang dikelola oleh PT. Putri Aida Barokah ini lebih mengutamakan kualitas perumahannya dan juga harga perumahannya yang lebih terjangkau. Walaupun keuntungannya lebih sedikit tetapi perumahan subsidi yang dikelola oleh PT. Putri Aida Barokah ini tidak pernah rugi atau mati walaupun pembeli tidak setiap bulan ada. Dari tahun ketahun selalu ada pembeli dan terus meningkat. Ini dikarenakan

PT. Putri Aida Barokah lebih mengutamakan kepuasan konsumen dengan keuntungan yang tidak banyak tetapi dapat menarik konsumen secara terus menerus daripada mengutamakan keuntungan yang lebih besar tetapi konsumen jarang tertarik untuk membeli dikarenakan tidak sepenuhnya memberi kepuasan pada konsumen.

Adapun strategi yang digunakan dalam pemasaran perumahan bersubsidi PT. Putri Aida Barokah adalah Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT merupakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi bisnis yang dijalankan. Dalam strategi SWOT didalamnya melakukan seluruh faktor internal dan eksternal yang ada seperti:

1. Strategi SO atau kekuatan.

Pada perumahan subsidi Karangdagangan asri dan godong asri yang dimiliki oleh PT.Putri aida barokah ini kekuatan berada pada kualitas produk. Kualitas produk yang dihasilkan oleh PT.Putri Aida Barokah ini mampu bersaing dengan perumahan subsidi lainnya maupun perumahan yang tidak bersubsidi. Perumahan Karangdagangan asri dan godong asri sangat mengutamakan kepuasan konsumen dengan cara memperbaiki kualitas perumahan sebaik mungkin dengan harga yang tidak begitu mahal. Sehingga strategi ini menjadi kekuatan pada pemasaran perumahan subsidi KarangDagangan Asri dan Godong Asri Jombang. Strategi ini terbukti dapat menjadi kekuatan pada bisnis ini karena dengan adanya minat konsumen yang terus menerus meningkat setiap tahunnya strategi ini sangat baik digunakan dalam jangka waktu yang panjang guna menarik minat konsumen lebih banyak lagi.

2. Strategi WO atau kelemahan.

Pada strategi WO, PT.Putri Aida Barokah melakukan strategi untuk mengurangi atau menutupi kelemahan yang ada dengan cara melakukan promosi diskon harga atau memberi harga khusus dengan pembelian tipe kelas perumahan tertentu strategi ini dilakukan agar minat konsumen untuk membeli perumahan bertambah dan terus meningkat.Tetapi, keadaan seperti ini sangat jarang terjadi karena pada perumahan KarangDagangan Asri dan Godong Asri Jombang ini sangat diminati oleh calon konsumen dengan adanya promosi dan kelebihan-kelebihan yang menguntungkan konsumen itu sendiri.

3. Strategi ST atau ancaman.

Ancaman yang terjadi pada dunia bisnis yaitu sangat banyak pesaing yang memiliki bisnis yang sama dengan produk yang sama sehingga tidak menutup kemungkinan banyak pesaing yang berlomba-lomba untuk mendapatkan keuntungan dari banyaknya jumlah konsumen yang membeli produk. Sehingga PT. Putri Aida Barokah melakukan inovasi terus menerus dengan mengikuti perkembangan zaman. Dengan demikian minat konsumen tidak akan pernah surut dari tahun ketahun. Memberikan pelayanan yang baik dan memberi kualitas produk yang baik dengan harga yang lebih murah akan menjadi kepuasan tersendiri pada konsumen. Strategi ini yang dilakukan untuk menghindari ancaman pesaing bisnis yang lain dan sudah diterapkan dan berhasil menghindari kerugian.

4. Strategi WT atau Peluang.

Peluang yang ada pada perumahan bersubsidi milik PT. Putri Aida Barokah terletak pada kepuasan konsumen. PT Putri Aida Barokah sangat menjaga citra baik yang sudah dibangun pada konsumen. Citra baik yang terlihat pada konsumen sangat menjadi peluang bisnis properti perumahan subsidi ini. Sehingga PT. Putri Aida Barokah tetap menjaga kualitas dari produknya dan tetap menjaga harga yang ditawarkan agar tidak memberatkan calon konsumen untuk membeli satu unit rumah yang diimpikan.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.

Dari hasil kerja praktik tentang strategi pemasaran unit perumahan PT. Putri Aida Barokah yakni perumahan bersubsidi Karangdagangan Asri dan Godong Asri jombang. Dalam kegiatannya melakukan pemasaran, PT. Putri Aida Barokah lebih mengutamakan kepuasan konsumen dengan keuntungan yang tidak banyak tetapi dapat menarik konsumen secara terus menerus. Dengan demikian strategi pemasaran dapat dengan melakukan promosi seperti membuat iklan, membayar *Influencer*, public relations, direct marketing, serta menambah atau meningkatkan SDM dalam hal informasi teknologi sehingga dapat memaksimalkan promosi penjualan.

Dapat juga dengan lebih menekankan teknik dan strategi marketing yang lebih matang agar lebih dikenal banyak orang seperti membuat website, memilih pasar sesuai dengan yang dituju serta lebih memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, seperti halnya yang paling penting dalam melakukan pemasaran adalah riset tren pasar. Dari situ PT. Putri Aida Barokah dapat menemukan segmentasi pasar yang tepat.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) selama satu bulan atau 30 hari kerja pada tanggal 18 Oktober sampai dengan 20 November 2021 di PT. Putri Aida Barokah dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa hal yang telah dijelaskan diatas tentang “strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan perumahan bersubsidi pt.putri aida barokah “.pengelola PT. Putri Aida Barokah memiliki beberapa strategi dalam memasarkan unit perumahan.

Strategi yang digunakan untuk meningkatkan pemasaran pada PT. Putri Aida Barokah diketahui bahwa terdapat faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pemasaran pada perumahan Karangdangan Asri dan Godong Asri. pada faktor internal terdapat kekuatan dan kelemahan yang mempengaruhi pemasaran perumahan tersebut. Dimana dapat terlihat dari kualitas produk yang dihasilkan dan terlihat dari harga yang ditawarkan sangat menarik minat konsumen ini menjadikan kekuatan yang dimiliki. Untuk promosi yang kurang merata pada setiap wilayah merupakan sesuatu yang menjadi kekurangan yang dimiliki.

Selain itu terdapat faktor eksternal yakni peluang dan ancaman yang ada. Untuk peluang yang dimiliki adalah daya beli yang terus meningkat pada minat konsumen terhadap perumahan yang di hasilkan oleh PT. Putri Aida Barokah. Namun demikian terdapat ancaman berupa pesaing yang memiliki bisnis dan produk yang sama sehingga dapat menjadi ancaman yang berat pada bisnis yang dikelola.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan pada PT. Putri Aida Barokah selama melakukan kegiatan Kerja Praktik Magang (KKM) maka penulis memberikan beberapa saran seperti membuat iklan, membayar *Influencer*, public relations, direct marketing, serta menambah atau meningkatkan SDM dalam hal informasi teknologi, membuat website, memilih pasar sesuai dengan yang dituju serta lebih memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewantara, S. P. (2021). *Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa*. Jombang: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara.
- Ekanesti Ruswidia Sari, S. N. (2020, april). Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Bisnis Properti Subsidi di Perumahan KD Asri Jombang. 78-80.
- Gugup, K. (2011). *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: BPF.
- Phillip Kotler.Lanne Keller, k. (2009). *Manajemen pemasaran Edisi13,Jilid 2*. Jakarta: erlangga.
- Umar Haikal, S. I. (2021, September). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TAMBANG PASIR PADA CV. ALKA DI LUMAJANG.

Lampiran 1 Surat Penerimaan Magang**PT. PUTRI AIDA BAROKAH****Developer Perumahan**

Jl. Raya Sembung Perak

Dsn.Sembung RT.003 RW.001 Sembung, Perak, Kab.Jombang (61461)

Telp : 0321-8494988; e-mail : ptputriaidabarokah@gmail.com

Jombang, 13 Oktober 2021

No : 55/SPb/PAB/X/2021

Perihal : Persetujuan Ijin Magang

Kepada Yth,

Ketua Prodi Manajemen

STIE PGRI Dewantara

Di Jombang

Dengan hormat,

Sehubungan dengan diterimanya Surat Permohonan Izin Magang No. 753.F/STIE.PGRI.DW.JB/KM/2021 oleh Ketua Prodi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang dalam rangka program Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Silfiya Indah Puspita

NIM : 1861124

Prodi : Manajemen

kepada PT. Putri Aida Barokah, maka kami memberitahukan bahwa kami menyetujui adanya mahasiswa Magang di tempat kami dengan ketentuan seperti yang telah tercantum di Surat Permohonan tersebut.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

PT. Putri Aida Barokah

**Lailatul Mustarofah****Direktur**

Lampiran 2 Surat Selesai Magang**PT. PUTRI AIDA BAROKAH****Developer Perumahan**

Jl. Raya Sembung Perak

Dsn.Sembung RT.003 RW.001 Sembung, Perak, Kab.Jombang (61461)

Telp : 0321-8494988; e-mail : putriaidabarokah@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Lailatul Musyarofah

Jabatan : Direktur Utama

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Silfiya Indah Puspita

Nim : 1861124

Perguruan Tinggi : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah melaksanakan kuliah kerja magang pada bagian pemasaran perumahan di PT.Putri Aida Barokah, yang dimulai 18 Oktober 2021 sampai dengan 21 November 2021.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagai semestinya.

Jombang 21 November 2021

PT. PUTRI AIDA BAROKAH
0322 3399 7837
SEMBUG PERAK JOMBANG
Lailatul Musyarofah
Direktur Utama

Lampiran 3 Formulir Kegiatan Harian

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : SILFIYA INDAH PUSPITA
 NIM : 1861124
 Program Studi : MANAJEMEN
 Tempat KKM : PT.PUTRI AIDA BAROKAH
 Bagian/Bidang : PEMASARAN PERUMAHAN

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	18-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan Karyawan • Konsultasi kegiatan dan job description yang akan dilakukan. • Menggali informasi mengenai sejarah perusahaan. 	
	19-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menyetorkan berkas ke dinas pertanahan. • Pengecekan material yang sedang dibangun. • Menunggu calon konsumen memasarkan melalui media sosial. 	
	20-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Do'a bersama seluruh karyawan PT Putri Aida Barokah untuk proyek baru. • Survey proyek bunda asri yang akan dibangun. 	
	21-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Survey lokasi perumahan karangdagangan dan godong asri. • Membuat surat undangan untuk kegiatan maulid nabi muhammad SAW di perumahan karang dangan. 	
	22-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Mengantarkan surat perizinan ke polsek kedung mulyo. • Persiapan acara maulid nabi muhammad SAW. 	
	23-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan unit yang masih proses pembangunan. • Memasarkan produk melalui media sosial. 	
II	25-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Mengantar pajak tanah ke notaris • Menerima pembayaran angsuran perumahan • Membuat buku besar • Memasarkan produk melalui media sosial. 	
	26-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Mengecek angsuran pembayaran konsumen perumahan. 	

		<ul style="list-style-type: none"> • Merekap angsuran pembayaran bulanan. • Mengecek berkas sertifikat di dinas pertanahan. 	
	27-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Mengecek sertifikat tanah melalui aplikasi online. • Mengambil berkas di notaris. • Mengumpulkan berkas user perumahan • Mengecek data pembayaran user. 	
	28-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menyiapkan berkas company profile. • Mengirimkan berkas ke ekspedisi J&T untuk dikirim ke jakarta. • Memasarkan rodok melalui media sosial. 	
	29-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan unit yang masih proses pembangunan. • Penagihan pembayaran angsuran di perumahan godong asri. • Pengambilan foto perumahan bunda asri 	
	30-Oktober-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Memasukkan data dan pengecekan material bangunan yang sedang dibangun. • Mengantar berkas ke notaris. • Menunggu calon konsumen dan memasarkan produk melalui media sosial. 	
III	01-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan data user yang ada di perumahan godong asri dan karang dagangan. • Pengecekan unit yang masih proses pembangunan. • Memasarkan produk melalui media sosial. 	
	02-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima pembayaran angsuran perumahan godong asri. • Pengecekan sertifikat tanah melalui aplikasi online. • Menunggu calon konsumen. 	
	03-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan data meterial yang sedang dan belum dibangun. • Memasarkan produk melalui media sosial. • Menjelaskan unit rumah kepada konsumen. 	
	04-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menyiapkan berkas yang akan di serahkan ke dinas pertanahan. 	

		<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan user pada perumahan karang dagangan asri. • Memasarkan produk melalui media sosial. 	
	05-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan berkas yang belum lengkap di notaris. • Menyiapkan berkas yang akan diserahkan ke dinas pertanahan. • Menunggu calon pembeli. 	
	06-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk melalui media sosial. • Menjelaskan unit rumah pada konsumen. • Pengecekan data user perumahan godong asri. 	
IV	08-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Konsultasi kegiatan dan job description yang akan dilakukan. • Pengecekan data material yang belum dan sedang dibangun. • Memasarkan produk melalui media sosial. 	
	09-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima pembayaran angsuran perumahan karang dagangan. • Mengantar berkas ke dinas pertanahan. • Mengantar konsumen melihat unit rumah. 	
	10-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menunggu calon konsumen dan memasarkan produk melalui media sosial. • Menjelaskan unit rumah kepada konsumen. • Pengecekan data user perumahan godong asri. 	
	11-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan unit rumah yang baru selesai di bangun. • Menerima angsuran pembayaran. • Menunggu calon konsumen. 	
	12-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Mengambil berkas di dinas pertanahan. • Perhitungan penjualan perumahan. • Memasarkan produk melalui media sosial. 	
	13-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan data user yang belum lengkap. • Penagihan pembayaran angsuran di perumahan karang dangan asri. • Memasarkan produk melalui media sosial. 	

V	15-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Konsultasi kegiatan dan job description yang akan dilakukan. • Menerima pembayaran angsuran perumahan. • Menunggu calon konsumen dan memasarkan melalui media sosial. 	
	16-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menyiapkan beras yang akan diserahkan ke notaris. • Pengecekan unit yang sedang dibangun. • Memasarkan produk melalui media sosial. 	
	17-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Perhitungan penjualan dan memasarkan melalui media sosial. • Menjelaskan unit rumah kepada konsumen. • Membantu merapikan berkas perumahan godong asri. 	
	18-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Mengantar konsumen melihat unit rumah di godong asri. • Pengecekan lokasi perumahan bunda asri yang akan di bangun. • Menunggu calon konsumen dan memasarkan melalui media sosial. 	
	19-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan unit yang masih proses pembangunan. • Menunggu calon konsumen dan memasarkan melalui media sosial. • Menjelaskan unit rumah pada konsumen. 	
	20-November-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima pembayaran angsuran perumahan godong asri. • Menjelaskan unit pada konsumen. • Pengecekan sertifikat tanah melalui aplikasi online. 	

Jombang, 20 November 2021
Pendamping Lapangan,



Lampiran 4 Dokumentasi

