

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
ANALISIS STRATEGI MARKETING MIX MENGGUNAKAN
KONSEP 4P TERHADAP PENJUALAN PERUMAHAN SUBSIDI
PT. PUTRI AIDA BAROKAH**



Oleh :
Dewi Irnawati 1861134

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
TAHUN 2021**

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
ANALISIS STRATEGI MARKETING MIX MENGGUNAKAN
KONSEP 4P TERHADAP PENJUALAN PERUMAHAN SUBSIDI
PT.PUTRI AIDA BAROKAH



Oleh :

Dewi Irnawati 1861134

Mengetahui/Menyetujui

Pendamping Lapangan



(Ut Nur Laili)

Mengetahui/Menyetujui

Dosen Pendamping Lapangan

(Dyah Ayu Kunthi, MBA)

NIDN : 0724089401

Mengesahkan

Ka.Prodi Manajemen



(Erminati Panca Nugum, S.ST.,MSM)

NIDN:0716097202

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Tuhan yang Maha Kuasa karena telah memberikan kesempatan pada penulis untuk menyelesaikan laporan PKL sebagai bentuk petanggung jawaban penulis selama melaksanakan PKL di PT. PUTRI AIDA BAROKAH, dengan judul “Analisis Strategi Marketing Mix Menggunakan Konsep 4P Terhadap Penjualan Perumahan Subsidi PT. Putri Aida Barokah” dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjanah Ekonomi pada STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

Laporan ini dibuat berdasarkan hasil PKL di PT.PUTRI AIDA BAROKAH selama tiga puluh (30) hari kerja dibidang pemasaran perumahan.penulis berharap, dengan disusunnya laporan ini dapat bermanfaat khususnya untuk penulis dan umumnya untuk para pembaca laporan yaitu untuk menambah pengetahuan serta dapat menjadi referensi bagi pembaca. Maka penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan membantu penulisan selama proses pembuatan laporan ini, terutama kepada orang tua penulis yang telah memberikan doa dan kasih sayang yang tiada habisnya sampai detik ini. Penulis juga hendak mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dyah Ayu Kunthi Puspitasari,Se.,Mba selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL).
2. Bpk dr_Abd Rohim,Se.,M.Si selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.
3. Ibu selaku Uut Nur Laila Pembimbing Lapangan di PT. Putri Aidah Barokah.

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

Jombang, 10 Desember 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I1
PENDAHULUAN.....	.1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Definisi Kuliah Kerja Magang	1
1.3. Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	2
1.4. Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	2
1.5. Tempat dan Waktu Kuliah Kerja Magang.....	3
BAB II	4
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	4
2.1. Sejarah Perusahaan	4
2.2. Visi dan Misi Perusahaan	5
2.3. Struktur Organisasi Instansi.....	5
2.4. Kegiatan Umum Perusahaan	8
BAB III	12
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	12
3.1. Pelaksanaan Kerja Magang	12
3.2. Kegiatan Yang Telah Dilakukan Di Tempat Magang	12
3.3. Kendala Yang Dihadapi.....	19
3.4. Cara Mengatasi Kendala	19
BAB IV	20
KESIMPULAN DAN SARAN	20
4.1. Kesimpulan	20
4.2. Saran.....	20
DAFTAR PUSTAKA	22
LAMPIRAN-LAMPIRAN	23

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Struktur Organisasi	6
Gambar 2.4. Bagan Sistem Kerja	9

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.4. Penjualan Secara Kredit	11
Tabel 3.2. Harga Perumahan Komersial	15
Tabel 3.2. Harga Perumahan Subsidi	15

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang	23
Lampiran 2 Penilaian Kuliah Kerja Magang.....	24
Lampiran 3 Penilaian Kuliah Kerja Magang.....	25
Lampiran 4 Aktivitas Harian Magang.....	26
Lampiran 5 Dokumentasi	30

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah kegiatan intrakurikuler (bagian tak terpisahkan dari proses pendidikan), yang berupa kegiatan belajar di lapangan yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis kepada para mahasiswa dalam menggunakan aplikasi teori ke dalam praktek lapangan. Selain itu kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini merupakan media pembelajara dalam pengembangan softskills mahasiswa dengan pengalaman praktis di lapangan.

Di sisi lain, diperlukan suatu sinergi antara dunia kerja dengan lembaga pendidikan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia secara lebih luas. Maka KKM ini sekaligus dimaksudkan untuk memahami dan mencari kemampuan dasar yang diinginkan dunia kerja untuk dikembangkan di STIE PGRI DEWANTARA sebagai lembaga tenaga professional yang berorientasi pada dunia kerja, serta mengetahui kemampuan dan pemahaman mahasiswa atas mata kuliah yang didapatkan di kampus dengan dilapangan (dunia kerja) dan mengaplikasikan keilmuan yang di dapat selama mejalani perkuliahan.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari Program Study Manajemen STIE PGRI DEWANTARA, maka kami selaku pelaksana, mahasiswa, termotivasi untuk melaksanakan praktek magang di PT.PUTRI AIDA BAROKAH Kami beranggapan bahwa dengan memilih dan mengikuti praktek kerja magang di PT.PUTRI AIDA BAROKAH dapat mengetahui dan memahami kondisi dan sistem kerja di bagian pemasaran perumahan serta mengetahui proses pemasaran perumahan yang dijalankan. Dengan demikian, kami dapat menjadi sumber daya manusia yang handal dan profesional.

1.2 Definisi Kuliah Kerja Magang

Program magang adalah kegiatan intrakurikuler terstruktur berupa kegiatan praktek kerja mahasiswa di instansi yang terkait dengan bidang ekonomi (khususnya Manajemen dan Akuntansi) baik di

lembaga swasta, pemerintah maupun kegiatan usaha produktif masyarakat yang relevan. Program Magang selanjutnya disebut dengan Kuliah Kerja Magang (KKM).

1.3 Tujuan Kuliah Kerja Magang

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

1. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa peserta magang untuk memperoleh pengalaman kerja sekaligus mempraktekan konsep dan teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dalam kegiatan praktek di perusahaan atau instansi secara nyata.
2. Untuk mengetahui lingkungan kerja yang sebenarnya dari suatu perusahaan atau instansi.
3. Untuk mempersiapkan diri dan menumbuhkan minat dan kaitannya dengan penyusunan tugas akhir

1.4 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan praktik kerja lapangan(PKL) bagi pihak-pihak berkait, antara lain :

1.4.1 Bagi Mahasiswa

- a .Mengenalkan mahasiswa pada dunia kerja yang nyata (*real*)
- b .Memperoleh kesempatan praktik dilapangan, sehingga mahasiswa benar –benar paham bagaimana kondisi kerja yang sebenarnya.
- c. Mengetahui perbandingan antara teori yang diperoleh pada bangku perkuliahan dengan fakta yang ada dilapangan.
- d. Diharapkan dapat memberikan masukan mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia pemasaran perumahan.
- e. Diharapkan dapat memberikan suatu pengalaman bagi mahasiswa yang bersifat praktis, sehingga dapat mengantarkan mahasiswa untuk siap menghadapi dunia kerja setelah lulus bangku kuliah.

1.4.2 Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang

- a. Mempercepat peningkatan kerjasama antara STIE PGRI Dewantara dengan dunia pemasaran perumahan.
- b. Memberikan masukan pada penyempurnaan kurikulum program studi/jurusan dalam menyiapkan lulusan yang siap kerja.
- c. Memperoleh masukan yang berupa berbagai kasus yang dapat digunakan sebagai contoh dalam proses pendidikan.

1.4.3 Bagi Kantor Perumahan

- a. Berperan sebagai sarana untuk menjembatani antara perusahaan dengan pihak STIE PGRI Dewantara untuk membina hubungan kerjasama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun keorganisasian.
- b. Kantor perumahan bertindak sebagai lembaga pendidik dalam proses pembentukan jiwa kerja mahasiswa yang lebih unggul.
- c. Memperoleh gambaran kondisi perumahan.
- d. Memperoleh jalinan kemitraan dengan STIE PGRI Dewantara.

1.5 Tempat Kuliah Kerja Magang

A. Tempat Pelaksanaan

Nama Perusahaan : Kantor Pemasaran Perumahan Subsidi PT. PUTRI
AIDA BAROKAH

Alamat : Dsn. Sembung RT.003/RW.001 Ds.Sembung
Kec. Perak Kab.Jombang

Telepon : 0813-3068-6487

Email : ptputriaidabarokah@gmail.com

B. Waktu Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini berlangsung selama 1 bulan di PT. PUTRI AIDA BAROKAH rentang waktu tanggal 18 Oktober 2021 sampai dengan 21 November 2021 yang berlangsung selama 30 hari kerja efektif.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Ibu Lailatul Musyarofah selaku Direktur PT. Putri Aida Barokah yang 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 kami juga turut berpartisipasi mendukung kebijakan Pemerintah Pusat tentang Program Pembangunan Perumahan Berpenghasilan Rendah (MBR) di wilayah Republik Indonesia untuk menyediakan rumah sederhana Pada awalnya, 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 tahun 2017, kami membentuk badan hukum PT dan diberi nama PT Putri Aida Barokah. Pada saat itu, untuk pertama kali kami mengerjakan proyek perumahan subsidi dalam upaya ikut turut serta menjalankan program pemerintah untuk menyediakan rumah layak huni / atau disebut rumah sederhana. Proyek perumahan subsidi kami 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 kami yang kami beri nama Perumahan KARANG DAGANGAN ASRI dengan logo KD ASRI. Sukses dengan perumahan Karangdagangan asri kami lanjutkan ke tahap berikutnya, kami kembangkan Perumahan KARANG DAGANGAN 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. Kami kembangkan proyek kami 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 Kawasan Wisata Perumahan Bunda Asri yang berada di kecamatan BandarKedungMulyo Jombang.

2.2 Visi dan Misi

1. Visi

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

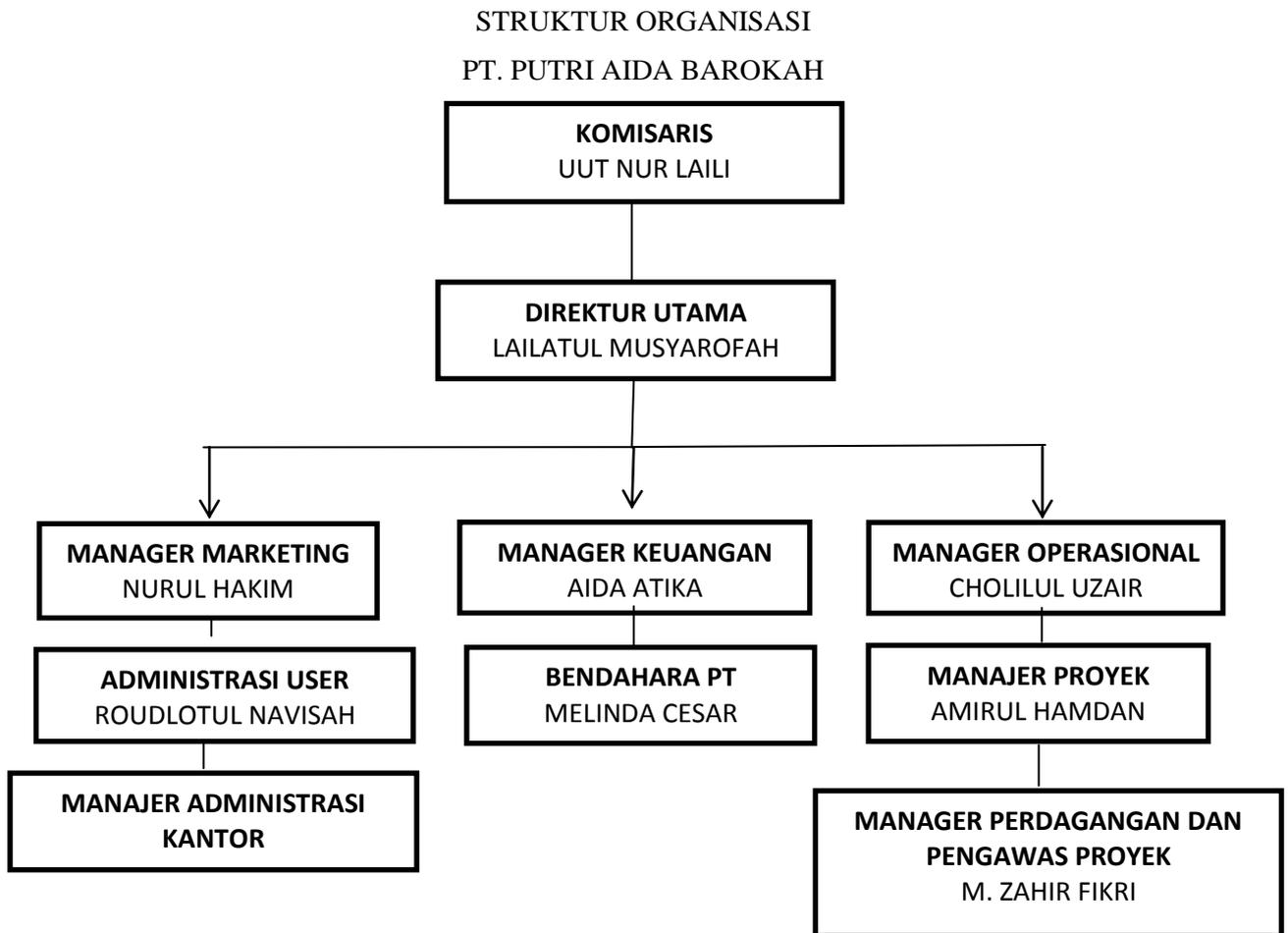
2. Misi

- a) Menjadi perusahaan development terpercaya dan terbaik di Bisnis Properti
- b) Menjadi yang unggul di bidang Properti
- c) Memberikan Keuntungan bagi seluruh konsumen kami
- d) Menjadi yang terbaik dalam bidangn

2.3 Struktur Organisasi Instansi

Adapun struktur organisasi merupakan sebuah garis penugasan formal yang menunjukkan alur tugas dan tanggung jawab setiap anggota perusahaan, perusahaan serta hubungan antar pihak dalam organisasi yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan organisasi. Struktur organisasi dari PT.Putri Aida Barokah.

a. Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

Sumber: *PT.Putri Aida Barokah*

b. Deskripsi Jabatan

1. Komisaris

Merupakan posisi yang mewakili pemegang saham di PT.Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai komisaris adalah UUT NUR LAILI yang memiliki tugas dan tanggung jawab melakukan pengawasan terhadap pengelolaan PT.Putri Aida Barokah dan memmberikan nasihat terhadap terkait kebijakan direksi dalam menjalankan PT.Putri Aida Barokah.

2. Direktur Utama

Merupakan jabatan tertinggi dalam sebuah perusahaan yang secara garis besar bertanggung jawab mengatur perusahaan secara menyeluruh. Di PT. Putri Aida Barokah yang menjabat selaku Direktur Utama adalah

Lailatul Musyarofah, Beliau bertugas sebagai pengambil keputusan, pemimpin serta pengelolah dalam menjalankan dan memimpin perusahaan.

3. Manajer Marketing

PT.Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai Manajer Marketing adalah Nurul Hakim, yang bertugas membuat media promosi untuk mempromosikan Perumahan Subsidi, membangun hubungan dengan media sosial, mengarahkan strategi media sosial dan mempersiapkan kontrak penjualan dan periklanan.

4. Manajer Keuangan

Tugas dan tanggung jawab Manajer Keuangan adalah mengkoordinasi pengontrolan dana perusahaan, bertanggung jawab menjaga pengelolaan pajak perusahaan dan menjaga pembayaran, arus kas, utang dan piutang. Di PT.Putri Aida Barokah yang menjabat selaku Manajer Keuangan adalah Aida Atika.

5. Manager Operasional

Manager operasional di PT.Putri Aida Barokah dijabat oleh Cholilul Uzair yang memiliki tugas dan tanggung jawab dalam meningkatkan kinerja tim, kegiatan manajerial, produktivitas serta mengontrol efektifitas dan efisiensi yang sejalan sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan.

6. Administrasi User

Jabatan yang berkaitan dengan pengelolaan data serta informasi penggunaan atau konsumen perusahaan yang menjabat sebagai administrasi User adalah Roudlotul Navisah, yang bertugas dalam menangani konsumen yang membutuhkan informasi mengenai perumahan ataupun akan melakukan pembayaran perumahan di PT.Putri Aida Barokah.

7. Bandara PT

PT.Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai Bandara PT adalah Melinda Cesar yang bertugas menyusun rencana anggaran, mencatat semua pengeluaran uang perusahaan dan menyusun laporan serta pembukuan seluruh arus keuangan dari pendapatan, pengeluaran dan modal.

8. Manajer Proyek

PT.Putri Aida Barokah yang menjabat sebagai Manajer Proyek adalah Amirul Hamdan yang memiliki tugas sebagai penanggung jawab penuh dalam memimpin serta mengorganisir seluruh proyek yang dijalankan PT.Putri Aida Barokah.

9. Manajer Administrasi Kantor

Jabatan yang berkaitan dengan pengelolaan data serta informasi dalam suatu perusahaan yang menjabat sebagai manajer Administrasi Kantor adalah Leny Rahmawati yang memiliki tugas sebagai membantu tugas manager membuat laporan-laporan keuangan, mengisi data-data kepegawean dan menyambut tamu yang data dikantor dll.

10. Manager Perdagangan Dan Pengawas Proyek

M. Zahir Fikri menjabat sebagai Manager perdagangan dan Pengawas Proyek yang memiliki tugas sebagai penanggung jawab pada kegiatan pelaksanaan pembangunan keseluruhan baik biaya dan mutu dan mengontro langsung dilapangan.

2.4 Kegiatan Umum Perusahaan

Bidang usaha PT.Putri Aida Barokah bergerak dalam bidang developer. Perusahaan pembangunan perumahan adalah salah satu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dalam berbagai jenis dalam jumlah yang besar diatas suatu area tanah yang akan merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penguninnya. Fasilitas-fasilitas soaisl tersebut seperti masjid, taman serta ruko(rumah toko).

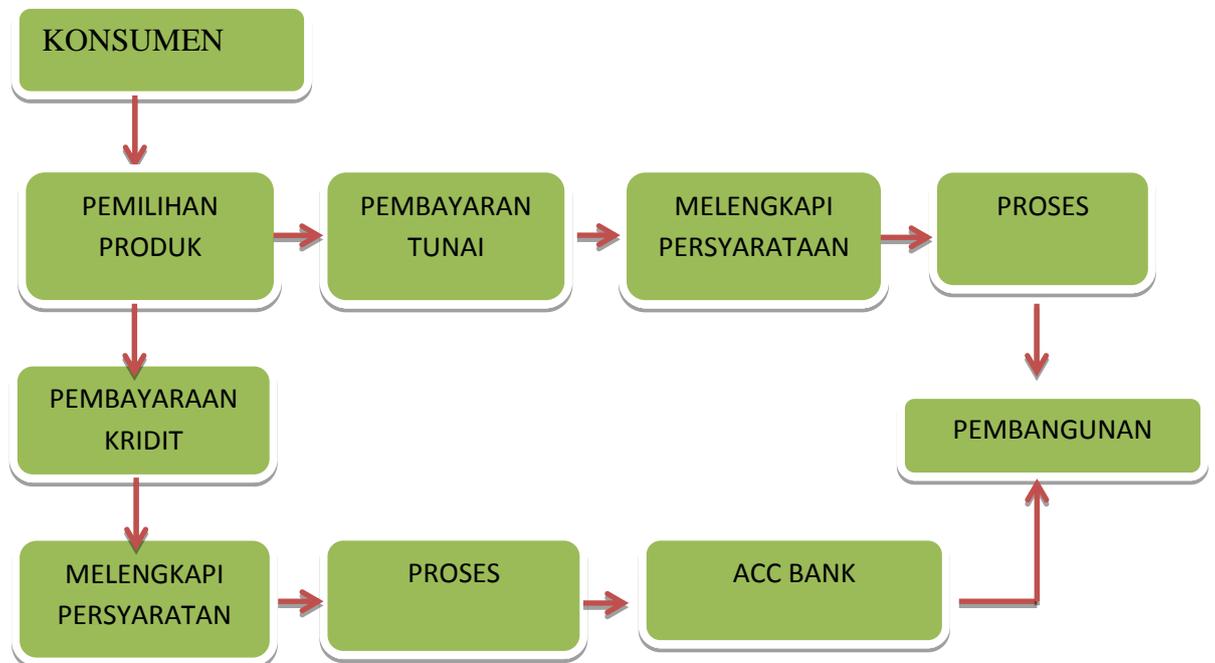
Untuk menjadi developer di indonesia ada beberapa hal yang harus diketahui, saat ini pemerintah Republik Indonesia mewajibkan orang atau kelompok orang yang menjalankan bisnis sebagai developer di dalam suatu wadah dengan legalitas penuh misalnya CV bahkan PT/persero terbatas.

Menjadi developer sebenarnya tidak terlalu sulit, karena sebenarnya dengan sedikit pengalaman dibidang tersebut tidak terlalu

sulit semua orang bisa menjadi seorang pengembang properti. Dari hasil penemuan penelitian di PT.Putri Aida Barokah yang mana menggunakan pengembangan *Marketing Mix*.

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

Proses penjualan yang dilakukan PT.Putri Aida Barokah tidak begitu rumit, apabila ada konsumen datang dilokasi pemasaran langsung dilayani perugas bagian marketing atau manajer marketingnya langsung.



Gambar 2.4 Bagan Sistem Kerja

Sumber: PT.Putri Aida Barokah

KETENTUAN

1. Harga bukan termasuk: 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 dulu

4. Melengkapi persyaratan KPR, maksimal 14 hari setelah pemesanan
5. Suku bunga KPR yang berlaku ditentukan pihak bank pendukung KPR pada saat realisasi kredit
6. Setiap pembayaran hanya ditransfer ke rekening PT.Putri Aida Barokah
7. FC NPWP (Wajib)
8. Rekening koran tabungan min 3 bulan terakhir
9. Foto berwarna 3 x 4
10. Matrai 20 biji @6000

Ada dua pilihan penjualan yaitu secara Tunai maupun Kredit

a. penjualan Secara Tunai

penjualan secara tunai prosesnya sangatlah mudah konsumen datang ke kantor dan memilih tipe rumah atau memilih lokasi yang diinginkan. Seorang marketing menjelaskan mengenai bangunan, tanah dan syarat-syaratnya jika dilakukan secara tunai untuk melakukan proses jual beli.

b. penjualan secara kredit

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

NO	KETERANGAN	KARYAWAN SWASTA	WIRAUUSAHA	PNS/TNI/ POLISI
1	Fc E-KTP suami Istri/pemohon+ FC KK	√	√	√
2	FC surat nikah /akat cerai/suket belum nikah	√	√	√
3	SIUP, TDP, Suket usaha dari desa		√	
4	Suket kerja dari perusahaan/SK pegawai	√		√

5	Suket belum rumah dari Desa	√	√	√
6	Slip Gaji 3 Bulan Terakhir	√		√
7	Laporan keuangan 1 tahun		√	

Tabel 2.4 Penjualan Secara Kredit

Sumber : PT.Putri Aida Barokah

PT.Putri Aida Barokah berkerjasama dengan pihak perbankan yaitu Bank BTN untuk melakukan kredit tanah atau bank sesuai permintaan pemohonan kredit.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Sistem magang di kantor Perumahan PT.Putri Aida Barokah dilaksanakan pada tanggal 18 Oktober 2021- 20 November 2021. Jadwal beraktivitas dimulai pukul 06.00 sampai pukul 15.00 yang mana mahasiswa magang dibawah bimbingan ibu Uut Nur Lail.

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, penulis berada dalam bagian marketing properti. Di PT.Putri Aida Barokah kami ditaruh pada bagian pemasaran perumahannya, kami diberi tanggung jawab untuk memasarkan perumahannya dengan berbagai cara yang kami mampu lakukan. Kuliah kerja magang dilakukan sesuai jam hari kerja dari Senin – Sabtu kerja pukul 08.00 – 15.00 WIB, jam istirahat pukul 12.00-13.00 WIB dari hari Senin – Jumat kerja sampai pukul 08.00-15.00 WIB, pada hari sabtu jam kerja sampai pukul 08.00-13.00 WIB Adapun beberapa peraturan sebagai berikut :

1. Wajib berdoa sebelum bekerja
2. Batas maksimal untuk istirahat adalah 1 jam dalam 1 hari, untuk jam nya fleksibel
3. Wajib memakai seragam kerja yang telah ditentukan oleh kantor
4. Menjaga kesopanan di area kantor perumahan
5. Bagi karyawan yang tidak masuk kerja karena suatu hal (izin mendadak) hanya di perkenankan izin/pemberitahuan kepada HRD, adapun batas maksimal izin adalah sebelum jam 9 pagi. Untuk izin keluarga ataupun lainnya diajukan maksimal 2 hari sebelum hari –H dan untuk mengambil surat izinnya di HRD (tidak diwakilkan).

3.2 Kegiatan Yang Telah Dilakukan Ditempat Magang

Marketing mix dapat didefinisikan sebagai suatu strategi pemasaran yang mengabungkan beberapa elemen didalamnya secara terpadu demi mencapai sebuah tujuan marketing pasar yang telah ditargetkan. Pemasaran memiliki kontak yang sangat besar dengan

lingkungan eksternal, padahal perusahaan memiliki kendala yang terbatas di lingkungan eksternal, oleh karena itu pemasaran mempunyai peran penting dalam terbentuknya strategi.

Dalam peran pemasaran dalam sebuah bisnis yang dijalankan sebagai penjualan, sebagai promosi, riset dan pengembangan dan implementasi dari konsep marketing communication. Sasaran pemasaran diartikan sebagai suatu pernyataan yang akan dicapai melalui kegiatan-kegiatan pemasaran. mengenai marketing mix mengatakan bahwa pada saat marketing mix dapat diterapkan dalam keseluruhan konsep marketing, maka perusahaan benar-benar dalam keadaan kritis atau bahaya. Konsekuensi perusahaan dalam berjuang mempertahankan dan meningkatkan posisi profil adalah sepenuhnya bergantung pada kemampuan pihak manajemen untuk memahami arti dari marketing mix itu sendiri. Adapun variabel yang tercakup dalam marketing mix adalah sebagai berikut:

1. Produk

Produk sebagai sesuatu yang dihasilkan oleh perusahaan PT. Putri Aida Barokah memiliki 2 produk yaitu perumahan Godong Asri yang terletak di Ds. Godong kec. Gudo kab. Jombang dan Perumahan Karang Dagangan beralamat Ds. Karang dagangan Kec. Bandar Kedungmulyo Kab. Jombang. diciptakan tentu dengan memiliki keunggulan-keunggulan tertentu yang dapat bersaing di pasar. Penjualan yang berhasil pada suatu pasar yang kompetitif didasarkan atas produk barang dan jasa yang dihasilkan, apakah sudah mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen atau tidak.

Dari pengertian di atas Perumahan Godong Asri dan Karang Dagangan Asri yang merupakan produk dari PT. Putri Aida Barokah juga memiliki beberapa keunggulan yang mereka tawarkan kepada konsumen atau User mereka. Keunggulan yang dimiliki oleh produk perumahan Godong Asi dan Karang Dagangan Asri tersebut yaitu:

a. Kualitas bangunan yang bagus dan kokoh

Dengan kualitas bahan bangunan yang dijamin bagus dan kokoh ini diharapkan customer tidak akan melakukan renovasi ulang dalam jangka yang cukup lama (lebih dari sepuluh tahun) yang dikarenakan tembok bangunan rusak.

b. Bahan bangunan dari bahan pilihan

Hal ini dapat dilihat dari kualitas bangunan yang kokoh dan tidak mudah hancur saat di tancapi paku untuk keperluan pribadi. Dikarenakan bahan dari tembok sendiri terdiri batu bata merah kualitas nomor 1 dan campuran adonan tembok hanya memakai semen dan pasir tanpa tambahan bahan campuran lainnya sehingga dapat dipastikan kekokohnya.

c. Lokasi perumahan yang sangat strategis

Dengan lokasi perumahan yang sangat strategis diharapkan akan memudahkan akses customer untuk melakukan berbagai aktifitas. Misalnya dalam bidang pendidikan. Dalam bidang pendidikan para penghuni perumahan Godong Asri lebih mudah mendapatkan akses pendidikan seperti Sekolah SDN Jati Pelem yang hanya berjarak sekitar 50 meter, Tidak hanya itu penghuni juga lebih mudah untuk mengakses sebab letaknya ditengah kota.

2. Harga

Harga sebuah produk mempengaruhi jumlah produk yang akan dijual dan lebih lanjut akan menentukan penerimaan perusahaan pada penjualan tertentu. Sehingga harga harus ditentukan pada waktu yang tepat dan dalam jumlah yang tepat. ketentuan harga perumahan Godong Asri dan Karang Dagangan Asri memiliki dua jenis yaitu subsidi dan komersil sebagai berikut:

a. Harga perumahan Komersial

No	Type	Harga Rumah	Uang Muka	Angsuran / bulan	
				10th	15th
1	30/85 m ²	200jt	50jt	1.810.000	1.420.000

Tabel 3.2 Harga Perumahan Komersial

Sumber : PT.Putri Aida Barokah

b. Harga Perumahan Subsidi

No	Type	Harga Rumah	Uang Muka	Angsuran / bulan		
				10th	15th	20th
1	30/60 m ²	150jt	9jt	1.450. 000	1.150.0 00	925.000

Tabel 3.2 Harga Perumahan Subsidi

Sumber : PT.Putri Aida Barokah

Agar produk perumahan dapat bersaing dipasaran maka PT. Putri Aidah Barokah melakukan strategi penetapan harga dalam hubungannya dengan pasar, yaitu dengan menerapkan harga yang kompetitif dengan kualitas yang dimiliki serta promo DP 0% di type 47, gratis pembuatan pagar serta pemasangan kanopi.

PT . Putri Aida Barokah memiliki harga yang sangat terjangkau dalam menarik konsumen Dengan harga yang diterapkan oleh Perumahan Godong Asri dan Karang Dagangan Asri yang sangat kompetitif ini dan tergolong murah untuk perumahan sekelas perumahan komersil. Hal ini dapat dilihat dari harga yang ditawarkan serta bagusnya kualitas produk serta strategisnya tempat pada perumahan Godong Asri dan Karang Dagangan Asri. Sehingga akan dapat dengan mudah sekali bagi pemilik setiap unit perumahan Godong Asri dan Karang Dagangan Asri ini dalam melakukan Investasi Pemasaran.

Menurut Ali Hasan Saluran Pemasaran Menurut Ali Hasan (2008; 348) Saluran pemasaran merupakan basis lokasi kantor operasional dan administrasi perusahaan yang memiliki nilai strategis yang memperlancar

dan mempermudah penyampaian produk dari produsen kepada konsumen melalui transaksi perdagangan. Beberapa pakar marketing mendefinisikan saluran pemasaran adalah sebagai berikut :

- ✚ Saluran pemasaran merupakan suatu fungsi dan sistem jaringan perantara (agen, pedagang, retailer) yang terorganisasi melakukan semua aktivitas pemasaran yang diperlukan untuk menghubungkan produsen dengan konsumen (Berman, 1996).
- ✚ Saluran pemasaran suatu bentuk jaringan organisasional yang menghubungkan produsen dengan pengguna atau pembeli baik barang atau jasa (Craven, 1991). Dari pernyataan diatas PT.Putri Aida Barokah juga sudah menerapkannya yaitu dengan menempatkan lokasi kantor pemasaran yang berada dalam satu lokasi dengan perumahan tersebut. Sehingga dapat memudahkan konsumen untuk melakukan survey langsung terhadap setiap unit perumahan yang ditawarkan.

3. Tempat

Letak perumahan PT.Putri Aida Barokah terdapat 2 lokasi yang pertama perumahan Godong Asri yang terletak di Ds. Godong kec.Gudo kab.Jombang dan Perumahan Karang Dagangan beralamat Ds.Karang dagangan Kec.Bandar Kedungmulyo Kab.Jombang. pemilihan letak perumahan tersebut sangat strategis.

4. Promosi

Promosi merupakan salah satu sarana bagi perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh perusahaan kepada masyarakat sebagai pasar sasaran produk tersebut. Suatu produk betapapun bermanfaat, tetapi jika tidak dikenal oleh konsumen maka produk tersebut tidak akan diketahui manfaatnya dan tentu saja konsumen tidak berminat untuk membelinya. Untuk itu perusahaan harus melakukan suatu promosi agar produknya dapat dikenal masyarakat luas. Bauran promosi adalah suatu

kegiatan dalam bidang pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah penjualan dengan jalan mempengaruhi konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.

Dikutip dari Kotler (2005: 264-312) unsur bauran promosi (promotion mix) terdiri atas lima perangkat utama, yaitu Advertising, Sales Promotion, Public Relation and Publisity (hubungan masyarakat), personal selling, dan direct marketing.

a. Advertising

Promosi yang berupa pemasangan iklan yaitu menggunakan media outdoor seperti stiker, billboard, spanduk, brosur. Dalam promosi bermedia ini PT.Putri Aida Barokah bertujuan untuk memperkenalkan dirinya terhadap masyarakat untuk mengetahui keberadaannya. Dari adanya media ini ternyata memiliki daya tarik sendiri untuk memikat masyarakat supaya tertarik untuk membeli.

b. Personal Selling

Personal Selling merupakan usaha untuk memperkenalkan suatu produk melalui komunikasi langsung (tatap muka) agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan. Pada PT. Putri Aida Barokah penerapan Personal selling tidak ada di karenakan tidak adanya team marketing dan selama ini langsung di jalankan oleh pemilik perusahaan.

c. Public Relation

Menurut Kotler (2003) Public Relations merupakan berbagai program untuk mempromosikan dan/atau melindungi citra perusahaan atau produk individualnya. Public relation merupakan kegiatan timbal balik antara lembaga dan publiknya baik intern maupun ekstian dengan tujuan untuk membangun image, dan membina saling pengertian diantara kedua belah pihak. PT. Putri Aida Barokah menjalin hubungan yang baik dengan pemerintah hal ini bisa memudahkan

perusahaan dalam menyesuaikan kebijakan yang akan diambil dengan kebijakan-kebijakan pemerintah, sehingga kebijakan tersebut terwujud sesuai dengan aturan pemerintah dan tidak melanggar hukum. Selain itu, hubungan yang baik dengan karyawan sehingga karyawan merasa dihargai dan diperhatikan oleh pimpinan perusahaan. Sehingga dapat menciptakan rasa memiliki (*sense of belonging*), motivasi, kreativitas dan ingin mencapai prestasi kerja semaksimal mungkin walaupun dalam karyawan dalam PT. Putri Aida Barokah merupakan anggota keluarga tetapi mereka tetap bekerja sebagai karyawan yang semestinya.

d. Promosi Penjualan (Sales Promotion)

Promosi penjualan merupakan kegiatan pemasaran selain *personal selling*, periklanan dan publisitas yang mendorong efektifitas pembelian konsumen dengan menggunakan alat seperti peragaan, pameran, demonstrasi dan sebagainya, juga potongan harga seperti diskon pembelian produk. Pada PT. Putri Aida Barokah perusahaan ini kerap memanfaatkan pameran sebagai wadah promosi dan sebar brosur di berbagai pasar, intansi di Jombang yang mampu dijadikan sebagai kegiatan pemasaran yang efisien.

e. Direct Marketing

Menurut Duncan (2002 : 573) *Direct Marketing* adalah ketika perusahaan ingin menjalin komunikasi langsung dengan pelanggan, mereka menggunakan strategi komunikasi langsung, dimana lebih bisa berinteraksi, database yang memicu proses komunikasi pemasaran menggunakan media untuk mendorong respon pelanggan. Seperti yang di terapkan pada PT. Putri Aida Barokah mereka berinteraksi dengan calon pembeli dan mendorongnya untuk membeli melalui media whatsapp maupun media telepon dari data base yangdidapat.

3.3 Kendala Yang Di Hadapi

Kendala yang di hadapi dalam pelaksanaan kuliah kerja magang di PT. Putri Aida Barokah yaitu kurangnya SDM pada perusahaan ini, sehingga untuk promosi perumahan kebanyakan melalui public relations, advertising dan lainnya. PT. Putri Aida Barokah dalam promosinya belum menggunakan personal selling karena keterbatasan SDM yang di milikinya.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Cara mengatasi kendala yang ada di PT. Putri Aida Barokah yaitu dengan melakukan promosi seperti iklan, sales promotion, public relations, direct marketing, serta menambah atau meningkatkan SDM dalam hal IT sehingga dapat memaksimalkan promosi penjualan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

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. Ada dua pilihan penjualan, yaitu secara Tunai maupun secara Kredit. PT. Putri Aida Barokah memasarkan perumahannya menggunakan bauran pemasaran seperti Product, Price, Place, dan Promotion. Sistem kerja perusahaan PT. Putri Aida Barokah ini menggunakan Sistem Bisnis Keluarga yang dikelola oleh keluarganya sendiri. Dan belum ada kegiatan Personal Selling pada bagian pemasaran.

4.2. Saran

Berdasarkan penelitian, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut:

Untuk meningkatkan penjualan perusahaan harus menerapkan seluruh komponen dalam bauran pemasaran yaitu seperti product, price, place, dan Promotion. Dalam menerapkan bauran pemasaran PT. Putri Aida Barokah sudah cukup baik. Namun ada beberapa hal yang memang harus ditambah oleh PT. Putri Aida Barokah. Hal yang perlu ditambah yaitu sebagai berikut:

a) Product

Mengenai produk yang perlu diperbaiki adalah kurangnya dalam melakukan inovasi dalam model rumah yang ada, sehingga terkesan seperti perumahan pada umumnya.

b) Price

Mengenai harga yang telah ditetapkan oleh PT. Putri Aida Barokah sendiri memang sudah cukup baik dan kompetitif dengan fasilitas dan kualitas perumahan yang sangat baik. Namun PT. Putri Aida Barokah sendiri harus memerhatikan pada sasaran pasarnya.

c) Place

Tempat saluran distribusi yang dipilih oleh PT.Putri Aida Barokah memang sudah cukup baik yaitu menempatkan kantor pemasarannya di lokasi perumahan sehingga memudahkan para calon User untuk dapat survey lokasi. Namun untuk memaksimalkan penjualannya PT.Putri Aida Barokah harus menambahnya lagi misalnya memanfaatkan Media Sosial seperti Instagram, Web, Facebook, dan Marketplace lainnya. Karena bila memanfaatkan media social dengan baik dan konsisten kita dapat promosi secara gratis dan diketahui oleh lebih banyak orang.

d) Promosion

Selama ini yang diamati oleh peneliti mengenai promosi yang digunakan oleh PT.Putri Aida Barokah memang dirasa sangat kurang. Hal tersebut dapat dilihat dari para calon User yg ditemui bahwa dari 10 calon 30 User hanya 3 calon user yang mengetahui dari media sosial itupun hanya dari Facebook

Pengelola organisasi yang hanya menekankan pada pendekatan bisnis keluarga, seharusnya lebih professional agar dapat tercipta kepuasan kerja, kerjasama tim yang prima, guna dapat mencapai misi organisasi yang efektif dan efisien dan berkeadilan kearah yang lebih baik.

Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis akan lebih focus dan details dalam menjelaskan tentang laporan di atas dengan sumber-sumber yang lebih banyak dan jelas yang tentunya dapat dipertanggung jawabkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Soegiarto, T. (2013, Oktober 15). Komunikasi Pemasaran. Retrieved Maret 28, 2019, from <http://tonysoegi.blogspot.com:http://tonysoegi.blogspot.com/2013/10/promotion-mix-bauran-promosi.html>
- Tralala, N. (2015, Maret 04). Nazami Tralala. Retrieved Maret 31, 2019, from nazamitralala.wordpress.com:https://nazamitralala.wordpress.com/2015/03/04/belajar-menjadi-marketing-properti-yang-handahttps://nazamitralala.wordpress.com/2015/03/04/belajar-menjadi-marketing-properti-yang-handal

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Surat Keterangan Telah Melaksanakan 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 : Dewi Imawati

Nim : 1861134

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
SEMBUNG, PERAK - JOMBANG
Lailatul Musyarofah
Direktur Utama

Lampiran 2
Penilaian Kuliah Kerja Magang Mahasiswa



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471 Email : info@stiedewantara.ac.id
website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Dewi Iriawati
NIM : 1861134
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : Kantor Perumahan PT. Putri Aida Barokah
Alamat Tempat Magang : Dsn. Sembung Rt.03/Rw01 Ds. Sembung Kec. Perak
Kab. Jombang
Bagian/Bidang : Pemasaran

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	92
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	98
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	89
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	91
7.	Kemampuan berkomunikasi	91
8.	Produktivitas Kerja*	90
Jumlah		731
Nilai Rata-Rata		91,3

Catatan:

Jombang, 21 November 2021
Komisaris PT. Putri Aida Barokah



LAMPIRAN 3
PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI
DEWANTARA**
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

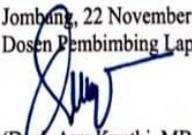
Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180,
Fax 0321-853807 Jombang 61471 Email :
info@stiedewantara.ac.id website:
www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Dewi Irnawati
NIM : 1861134
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : Kantor perumahan Subsidi PT.Putri Aida Barokah
Alamat Tempat Magang : Dsn. Sembung RT.003/RW.001 Ds.Sembung Kec. Perak Kab.Jombang
Bagian/Bidang : Pemasaran

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	95
2.	Motivasi	98
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	90
4.	Tata bahasa dan kerapihan laporan	90
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberikan alternative pemecahan masalah	98
Jumlah		751
Nilai Rata-Rata		93,87

Jombang, 22 November 2021
Dosen Pembimbing Lapangan


(Dyan Ayu Kunthi, MBA)
NIDN : 072408940

Lampiran 4 Kegiatan Harian Magang

FOLMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : DEWI IRNAWATI
 NIM : 1861134
 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. • Merekap angsuran pembayaran bulanan. 	

		<ul style="list-style-type: none"> • 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 rodud 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. • Pengecekan user pada perumahan karang dagangan asri. 	

		<ul style="list-style-type: none"> • 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.

	<ul style="list-style-type: none"> • 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
PT. PUTRI ADE BAROKAH
 0822 33109837
 SEMBUNG - JOMBANG

UUT NUR LAILI

Lampiran 5
Dokumentasi

a. Tempat layanan prmbayaran



b. Mengerjakan Rekapitan Sertifikat tanah



c. Brosur Perumahan Godong Asri

PERUMAHAN GODONG ASRI

**150
JT**

**FREE
DP**

**TYPE
30/60**

2

1

1

Hunian Nyaman & Asri

- Padat penduduk di Area Perumahan
- Dekat dengan Pabrik Playwood
- Dengan Ponpes Tebuireng
- 0 Jalan raya desa
- Dekat dengan sarana pendidikan (PAUD, TK, SD, MI, SMPN 2 DIWEK)

HUBUNGI :

d. Lokasi Perumahan Karang Dagangan Asri



e. Surve Lokasi Perumahan Karang Dagangan Asri



f. Lokasi Perumahan Godong Asri



g. Surve Lokasi Perumahan Godong Asri

