

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PROPERTY PADA PERUMAHAN BANDUNG RAYA DIWEK**



Oleh :
Venna Aktavia 1861229

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
TAHUN 2022**

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

PENGEMBANGAN PROMOTION MIX PROPERTY

PADA PERUMAHAN BANDUNG RAYA DIWEK



Oleh :

Venna Aktavia

1861229

Mengetahui/Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

Jombang, 12 Januari 2022

Penulis



(Deni Widvo P, SE, MM)



(Venna Aktavia)



Mengetahui
Pembimbing Lapangan
(Mayah Ratu Sarah I)



Mengetahui/Menyetujui,
Ka. Prodi Manajemen
(Eminati Purwaningrum, ST, MSM)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat, Nikmat, Taufiq serta hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PROPERTY PADA PERUMAHAN BANDUNG RAYA DIWEK** . Pada dasarnya, tujuan dibuatnya Laporan Kuliah Kerja Magang ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam membuat Skripsi serta untuk melatih mahasiswa mempelajari dunia kerja yang sesungguhnya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan ini tidak terlepas dari dukungan dan bantuan berbagai pihak, baik sumbangan pikiran, waktu, dan tenaga. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Dr. Abd Rochim, M.Si, CRA, selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Bapak Deni Widyo P ,SE,MM selaku dosen pembimbing lapangan
3. Segenap jajaran dosen STIE PGRI DEWANTARA Jombang yang telah memberikan ilmunya.
4. Bpk. Kurnia Wahyu D, S.Kom selaku Direktur Utama PT Sami Karya yang telah memberikan izin dalam melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM).
5. Segenap karyawan PT Sami Karya yang telah membimbing dan memberikan bantuan dan dukungan selama melaksanakan KKM.

6. Orang tua dan teman-teman STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah memberikan motivasi baik berupa materi dan moral.

Sudah tentu kekurangan-kekurangan akan terdapat dalam laporan ini. Karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari setiap pembaca sangat penulis harapkan, demi kesempurnaan laporan ini

Jombang, 12 Januari 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATAPENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat	3
1.3 Lokasi, Waktu, dan Tempat Pelaksanaan	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Sejarah Perusahaan.....	5
2.2 Struktur Organisasi.....	6
2.3 Kegiatan umum Perusahaan	8
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang	12
3.2 Kegiatan Yang Telah Dilakukan Ditempat Magang	13
3.3 Kendala Yang dihadapi	17
3.4 Cara Mengatasi Kendala.....	17
BAB IV KESIMPULAN	
4.1 Kesimpulan	19
4.2 Saran.....	19
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi seperti sekarang ini kemajuan teknologi sangatlah pesat, perkembangannya kian hari kian meningkat dan persaingan pun kian ketat. Banyak masalah yang timbul di berbagai kalangan, dan semua masalah muncul karena perbedaan pendapat antara manusia satu dengan manusia lainnya. Dari sekian banyak masalah yang paling sering dihadapi oleh setiap masyarakat adalah sulitnya mencari lahan pekerjaan. Kita sebagai manusia yang memiliki visi misi, tujuan, strategi, dan wawasan kedepan hendaknya tidak melupakan akan perkembangan teknologi yang mempunyai arti penting dalam suatu pekerjaan, karena hal tersebut menuntut kita untuk mengikuti perkembangan zaman agar tidak ketinggalan dengan informasi yang ada. Saat ini ilmu pengetahuan dan perkembangan teknologi dengan sangat pesat serta dukungan dari media informasi yang sedemikian rupa sehingga mengakibatkan perubahan pola hidup di berbagai kalangan masyarakat tanpa kelas.

Saat ini kebutuhan untuk memperoleh ilmu pengetahuan informasi sangat meningkat dan semua ini di karenakan oleh persaingan manusia atau kelompok/instansi yang sangat ketat demi kemajuan usahanya, sehingga hal ini berdampak terhadap beban setiap mahasiswa karena mereka dituntut untuk mampu menggali informasi dari berbagai sumber.

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan salah satu syarat kelulusan program sarjana di STIE PGRI Dewantara Jombang. Hal ini ditujukan bagi mahasiswa dalam rangka memperluas wawasan dunia kerja yang akan dihadapi nantinya. Walaupun Praktikan merupakan mahasiswa dari program sarjana pendidikan, namun praktik tersebut memberikan pengalaman berarti untuk persiapan memasuki ke dunia kerja yang sesungguhnya.

Dewasa ini, dunia kerja begitu kompetitif mengingat era globalisasi menuntut pekerjaan yang efisien dan efektif. Lapangan pekerjaan yang tersedia pun semakin sedikit sehingga persaingan lulusan Universitas Negeri Jakarta menjadi sangat ketat. Selain itu tantangan untuk menghadapi pasar bebas tenaga kerja sebagai konsekuensi dari kesepakatan Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015 juga sudah berjalan. Salah satu solusi untuk menghadapi permasalahan tersebut, institusi pendidikan bekerjasama dengan dunia usaha, mengadakan program Kuliah Kerja Magang. Hal ini bertujuan untuk menghindari kecanggungan di dunia kerja sebagai lingkungan yang baru bagi para *fresh graduate*. Selain itu, aplikasi ilmu yang sesuai dengan latar belakang studi merupakan pengalaman kerja yang idealnya akan dialami oleh mahasiswa tempat praktikan melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT Sami karya. Praktikan dilatih keterampilan dan kedisiplinan sebelum terjun ke dunia kerja yang sesungguhnya serta Praktikan mendapatkan wawasan dan pengetahuan tentang tata cara kerja di Bidang Pemasaran bagian Penjualan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penyusunan laporan kuliah kerja magang ini adalah :

1. Meningkatkan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan dan keterampilan di dunia kerja
2. Mengetahui secara langsung gambaran kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan bidang manajemen pemasaran dan niaga.
3. Mengaplikasikan teori serta bidang ilmu yang sudah didapat dari bangku perkuliahan.
4. Melatih mahasiswa untuk mensosialisasikan diri pada suasana lingkungan kerja yang sesungguhnya berkenaan dengan disiplin ilmu dan tanggung jawab pekerjaan

Dan manfaat yang dapat diperoleh dari penyusunan laporan kuliah kerja magang ini adalah :

1. Mendapatkan pengalaman kerja sesuai dengan kompetensi yang dimiliki sebelum memasuki dunia kerja.
2. Membandingkan dan menerapkan pengetahuan akademis berupa teori dan praktek yang telah didapatkan tentang aktivitas di dalam bidang pekerjaan yang sesuai dengan program studi yang dipelajari yaitu Jurusan Ekonomi STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Menambah wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan Kuliah Kerja Magang
4. Mempelajari seluk-beluk instansi tempat melaksanakan Kuliah Kerja Magang di PT Sami karya.

5. Mempelajari bidang kerja Pemasaran sub bagian Penjualan di UD. Tani Makmur.
6. Mengarahkan Praktikan untuk menemukan permasalahan maupun data yang berguna dalam penulisan laporan
7. Dapat digunakan sebagai referensi bagi semua pihak yang berkaitan dengan laporan kuliah kerja magang ini.
8. Dapat dijadikan sebagai bahan diskusi dan wacana informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

1.3 Lokasi, Waktu, dan Tempat Pelaksanaan

Tempat pelaksanaan KKM dilaksanakan di PT Sami karya yang berlokasi di Desa Diwek Gang I (Ruko Cluster Kurnia) Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang. Dan waktu pelaksanaannya adalah tanggal 06 Desember 2021 sampai tanggal 10 Januari 2022.

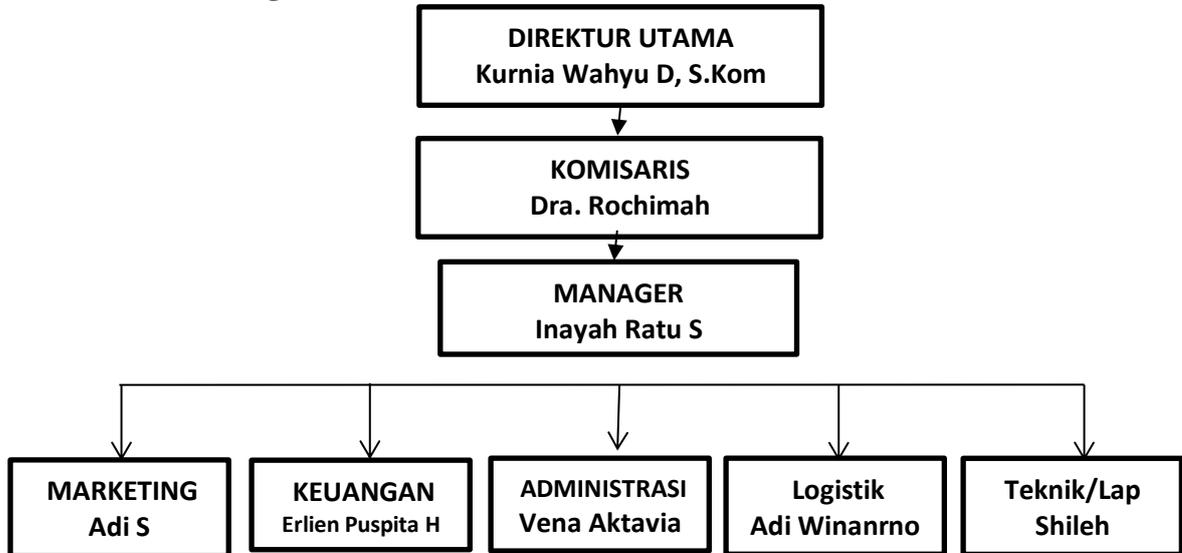
BAB II

GAMBARAN UMUM

2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Sami Karya adalah perusahaan yang bergerak dibidang real estate dan properti, berkedudukan di Desa Sidorejo kecamatan kauman Kabupaten Tulungagung, didirikan berdasarkan akta pendirian Non . 213 tanggal 21 Oktober 2005 dengan bentuk Badan Hukum Perseroan Terbatas yang dibuat dihadapan Sri Areni, SH Notaris Tulungagung dan telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia No. C-34599 HT.01.01.TH.2005, tanggal 27 Desember 2005.

2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Sami Karya

Pengelola perusahaan dapat dijabarkan sebagai berikut :

a. Direktur Utama

Bertugas sebagai pengendali utama dan bertanggung jawab terhadap keberlangsungan usaha.

b. Komisaris

Bertugas Mengawasi Direksi dalam menjalankan kegiatan perusahaan serta memberikan nasihat kepada Direksi, Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Dan Mengawasi dan mengevaluasi kinerja Direksi

c. Manajer

Bertugas melakukan perencanaan, mengelola dan mengawasi kegiatan dalam manajemen. Ditambah lagi menentukan standar kualitas, mengadakan evaluasi dan memberikan pengaruh baik kepada karyawan.

d. Marketing

Bertugas melakukan pemasaran dan pelayanan terhadap konsumen serta menjalin kerjasama dengan berbagai pihak guna memperluas perkembangan usaha.

e. Administrasi

Jabatan yang berkaitan dengan pengolahan data serta informasi dalam suatu perusahaan yang memiliki tugas sebagai membantu tugas manager membuat laporan-laporan keuangan, mengisi data-data kepegawean dan menyambut tamu yang data dikantor dll

f. Keuangan

Bertugas menyusun rencana anggaran, mencatat semua pengeluaran uang perusahaan dan menyusun laporan serta pembukuan seluruh arus keuangan dari pendapatan, pengeluaran dan modal.

g. Logistic/Lap

Bertugas sebagai penanggung jawab ketersediaan bahan baku

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Bidang usaha PT. Sami Karya 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. Berdasarkan temuan penelitian di PT. Sami Karya nebggunakan Strategi pemasaran. Pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam masyarakat karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan, termasuk bidang ekonomi dan sosial.

1. Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan. Produk yang ditawarkan meliputi barang fisik, jasa, kegiatan, pengalaman, orang, tempat, organisasi, dan ide. Jadi produk yang berupa manfaat tangible (langsung) maupun intangible (tidak langsung) yang dapat memuaskan pelanggan (Umar, 2009)

Produk juga merupakan keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen. Yang perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk itu saja tetapi membeli manfaat dan nilai dari produk tersebut yang disebut “the offer” atau penawaran. Terutama pada produk jasa yang kita kenal

tidak menimbulkan beralihnya kepemilikan dari penyedia jasa kepada konsumen

2. Harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu (sudaryono: 2016)

Penentuan harga merupakan titik kritis dalam bauran pemasaran, karena harga menentukan “pendapat” dari suatu usaha. Disamping itu juga harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang merupakan penerimaan penjualan. Sedangkan unsur lainnya merupakan unsur biaya saja. Keputusan penentuan harga juga sangat signifikan didalam penentuan nilai atau manfaat yang diberikan kepada pelanggan dan memainkan peranan penting dalam gambaran kualitas produk.

Strategi penentuan harga (pricing) sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut memengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Akan tetapi hal terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dengan strategi marketing.

3. Tempat (Place)

Untuk produk industri manufactur (yaitu suatu cabang industri yang mengaplikasikan peralatan dan tenaga kerja dan suatu medium proses untuk mengubah bahan mentah menjadi barang jadi yang memiliki nilai

jual) place diartikan sebagai saluran distribusi, yaitu yang menyalurkan ke pedagang menengah atau subdistributor dan meneruskannya ke pengecer (retailer) yang menjual produk itu kepada pemakai atau konsumen manufaktur sendiri. Walaupun demikian, perusahaan dapat langsung menjual produknya itu kepada pedagang menengah atau subdistributor maupun pengecer serta konsumen besar dalam keadaan khusus tertentu. Sedangkan Produk industri jasa, place diartikan sebagai tempat pelayanan jasa. Lokasi pelayanan jasa yang digunakan dalam memasok jasa kepada pelanggan yang dituju merupakan kunci dari keputusan. Keputusan mengenai lokasi pelayanan yang akan digunakan melibatkan pertimbangan bagaimana penyampaian jasa kepada pelanggan dan dimana itu akan berlangsung. Tempat dalam jasa merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis

4. Promosi (Promotion).

Pada hakekatnya promosi merupakan suatu aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya. Menurut Wikipedia Indonesia, pengertian promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Ada banyak versi pengertian promosi yang dikemukakan oleh para ahli pemasaran, tetapi kesimpulannya kurang lebih

sama yaitu promosi adalah memberitahukan, menginformasikan, menawarkan, membujuk atau menyebarluaskan suatu produk atau jasa kepada calon konsumen dengan tujuan agar calon konsumen tersebut pada akhirnya dapat melakukan pembelian. Tujuan utama promosi adalah untuk menyebarkan informasi tentang produk, memperoleh konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama, dan meningkatkan penjualan. Hal yang diperhatikan dalam promosi adalah pemilihan bauran promosi. Bauran promosi itu tidak lain adalah bermacam-macam cara atau kegiatan promosi yang dilakukan untuk mempengaruhi target pasar

.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang

Sistem magang di kantor Perumahan PT. Sami Karya dilaksanakan pada tanggal 06 Desember 2021 - 10 Januari 2022. Jadwal beraktivitas dimulai pukul 09.00 sampai pukul 16.00 yang mana mahasiswa magang dibawah bimbingan Bapak Deni Widyo P, SE, MM.

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, penulis berada dalam bagian pemasaran properti. Di PT. Sami Karya kami ditaruh pada bagian pemasaran perumahan, kami diberi tanggung jawab untuk memasarkan perumahan dengan berbagai cara yang kami mampu lakukan. Kuliah kerja magang dilakukan sesuai jam kerja dari Senin – Sabtu kerja pukul 09.00 – 16.00 WIB, jam istirahat pukul 12.00-13.00 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

Kegiatan magang dilakukan terkait pemasaran yang dilakukan PT. Sami Karya, antara lain :

1. Produk (Product)

Produk adalah setiap apa saja yang ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian pembeli, pemakai, atau konsumen yang dapat memenuhi kebutuhan pemakainya. Berdasarkan informasi yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara, perumahan Bandung Raya dalam perencanaannya akan membangun dua macam bangunan, yaitu rumah tembok, dengan desain minimalis dan kopel, dengan tipe 30.

Tabel 3.1. Tipe-tipe Perumahan Bandung Raya

Tipe	Luas (M ²)	Ukuran (LxP)
30	60	6 x 10

Produk rumah ini juga sudah dilengkapi dengan air bor dan listrik, jadi konsumen tidak perlu mengurus air dan listrik ke PLN. Selain listrik dan air, produk ini juga sudah dilengkapi dengan spesifikasi yang terdiri atas dua kamar tidur yang masih kosong (belum ada perabotan), satu kamar mandi, dapur dilengkapi dengan wastafel, garasi, ruang tamu dan halaman depan yang bisa dijadikan taman

2. Harga (Price)

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu

produk. Istilah harga digunakan untuk memberikan finansial pada suatu produk barang atau jasa. Mengenai harga produk Perumahan Bandung raya tiap tahunnya mengalami perubahan atau lebih tepatnya mengalami kenaikan.

Tabel 3.1. Harga Perumahan Bandung Raya

KPR	UM (Rp)	Estimasi Angsuran			Bunga
		10 th	15 th	20 th	
142.500.000	0	1.511.000	1.126.000	940.000	5 %

Perumahan Bandung raya menyediakan sistem pembayaran untuk melunasi rumah tersebut, yaitu KPR. Kredit kepemilikan rumah atau KPR adalah suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli rumah dengan sistem pembayaran non tunai. KPR lazimnya disediakan oleh bank, tapi dengan berkembangnya permintaan KPR, mulailah muncul lembaga-lembaga pembiayaan rumah non bank. Pembelian rumah di perumahan Bandung Raya dengan sistem KPR tersedia di bank BRI Syariah.

3. Tempat (Place)

Place adalah tempat atau wadah yang digunakan untuk memasarkan suatu produk, yang menyalurkan produk berupa barang ataupun jasa dari produsen ke konsumen. Place merupakan salah satu faktor penting dalam marketing mix agar pemasaran yang dilakukan dapat berjalan dengan maksimal dan produk yang ditawarkan dapat dengan mudah didapatkan

oleh konsumen yang membutuhkan. Perumahan Bandung Raya tidak menggunakan tempat atau wadah untuk memasarkan produknya, perusahaan hanya mengandalkan tim pemasaran untuk memperkenalkan produknya untuk menarik minat calon konsumen. Akibatnya pemasaran dalam memperkenalkan produknya kurang maksimal.

Selain diartikan sebagai wadah atau tempat untuk menyalurkan produk, Place juga diartikan sebagai tempat atau lokasi usaha dijalankan. Perumahan Bandung Raya terletak di sebelah selatan kota Jombang dengan jarak kurang lebih 3 kilo meter dari kota Jombang, tepatnya berada di desa Bandung, kecamatan Diwek, Kabupaten Jombang. Tempatnya masih dikelilingi tumbuhan hijau kiri-kanan perumahan dan belum dipadati penduduk, sehingga ini sangat cocok untuk orang yang menginginkan hunian yang asri, jauh dari polusi perkotaan. Walaupun berada diperdesaan, namun fasilitas umum seperti sekolah dan pasar tersedia di desa tersebut.

4. Promosi (Promotion)

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa kepasar dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Dengan adanya promosi, produsen atau distributor mengharapkan kenaikan angka penjualan. Hal yang diperhatikan dalam promosi adalah pemilihan bauran promosi. Bauran promosi itu tidak lain adalah cara atau kegiatan promosi yang dilakukan untuk mempengaruhi target pasar. Ada beberapa kegiatan promosi yang dapat dilakukan untuk

memaksimalkan pemasaran dan meningkatkan volume penjualan diantaranya adalah :

- a) Periklanan dengan cara membuat poster untuk dipajang di pinggir jalan atau tempat keramaian, menyebarkan brosur, dan bisa juga melalui banner. Perumahan Bandung Raya dalam melakukan periklanan hanya menggunakan brosur dan Banner.
- b) Promosi penjualan dapat dilakukan dengan memberi diskon atau potongan harga langsung dengan alasan tertentu, misalnya promo akhir tahun.
- c) Publicity atau publisitas yaitu usaha pendekatan pada masyarakat, ini dapat dilakukan dengan membina hubungan baik dengan publik seperti ikut berpartisipasi dalam kegiatan sosial dengan memakai atribut perusahaan, ini akan membuat konsumen yakin karena melihat dengan nyata bukan sekedar iklan.
- d) Personal selling atau penjualan pribadi dapat dilakukan dengan cara mendatangi dan komunikasi langsung atau tatap muka dengan calon konsumen agar calon konsumen tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan dan memungkinkan penjual untuk memperoleh tanggapan langsung dari calon pembeli. Penjual lebih dapat mengamati kebutuhan pembeli, dapat mengetahui secara langsung keinginan dan perilaku pembeli secara langsung sehingga dapat segera mengadakan penyesuaian. Dan inilah cara yang digunakan oleh Perumahan Bandung Raya untuk meningkatkan konsumen.

e) Pemasaran langsung dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai media yang sudah canggih untuk berinteraksi dengan konsumen, seperti memanfaatkan berbagai media sosial, website, dan saluran online lainnya. Perumahan Bandung Raya memanfaatkan media yang tersedia untuk memperluas lagi promosinya

3.3 Kendala Yang dihadapi

Setiap perusahaan pasti memiliki kendala yang berbeda-beda baik dalam bidang produksi, teknologi, ataupun pemasaran. Beberapa kendala dalam bidang pemasaran di PT. Sami Karya adalah kurangnya SDM pada perusahaan ini, sehingga untuk promosi perumahan kebanyakan melalui public relations, advertising dan lainnya. PT. Sami Karya dalam promosinya belum menggunakan personal selling karena keterbatasan SDM yang dimilikinya.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara untuk mengatasi kendala yang KKM hadapi adalah masalah kurangnya karyawan dalam bidang pemasaran, Sumber daya manusia merupakan komponen yang sangat penting bagi kemajuan perusahaan. Saat ini perusahaan memiliki 2 orang karyawan bagian pemasaran, untuk itu PT. Sami Karya melengkapi karyawan bagian pemasaran dengan fasilitas yang memadai agar memudahkan pekerjaan. Adanya fasilitas kerja yang disediakan oleh perusahaan sangat mendukung karyawan dalam bekerja. Fasilitas kerja tersebut sebagai alat atau sarana dan prasarana untuk membantu karyawan agar lebih mudah menyelesaikan

pekerjaannya dan karyawan akan bekerja lebih produktif. Dengan adanya fasilitas yang memadai akan menjadi salah satu faktor pendukung tercapainya efisiensi dan efektifitas suatu pekerjaan yang dilakukan sumber daya manusia tersebut. Dengan mengetahui hal tersebut dan kemungkinan yang kecil untuk dilengkapinya fasilitas- fasilitas pendukung tersebut mengingat disini penulis bukan orang yang berwenang untuk mengajukan hal tersebut, maka penulis mengatasi kendala tersebut dengan menanyakan karyawan lain untuk mengerjakan tugas agar cepat terselesaikan

BAB IV

KESIMPULAN

4.1. Kesimpulan

Strategi pemasaran PT Sami Karya dilakukan media sosial di semua jaringan besar (Facebook, Twitter, Pinterest, Google+, dan bahkan Instagram untuk menampilkan banyak foto rumah). Berinteraksi dengan pengguna, berbagi informasi, dan mempromosikan properti Anda jual. Kartu nama yang keren. Konsumen akan menyukai kartu nama yang unik, menarik dan terlihat seperti kartu ucapan selamat yang memberi motivasi, Menampilkan tampilan kawasan terbaik di area yang ditawarkan, dengan foto-foto indah dan berkualitas tinggi, mulai dari *landmark* kawasan atau fasilitas-fasilitas seperti pasar, rumah sakit. Atau sekarang ini, juga perlu ditambahkan kawasan yang instagramable.

4.2. Saran

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

1. Menambahkan fasilitas-fasilitas umum untuk meningkatkan kepuasan konsumen dalam membeli rumah di Perumahan Bandung Raya
2. Memperluas pemasarannya dengan menjalin kerja sama dengan distributor atau agen penjualan yang bisa menyalurkan produk kepada konsumen guna lebih memperluas target pasar dan meningkatkan kegiatan promosi untuk meningkatkan konsumen, seperti menggunakan alat elektronik atau media sosial, membuat poster untuk dipajang kepinggir jalan atau tempat keramaian, mengikuti pameran untuk lebih memperkenalkan keberadaan Perumahan Bandung Raya

3. Melakukan evaluasi untuk memperbaiki dan lebih meningkatkan strategi pemasaran dalam hal ini poin-poin dari bauran pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

Ali Hasan. 2012. Marketing. Jakarta: PT Buku Kita

Duncan, Tom. 2002. Principles of Advertising & IMC, 2nd ed-International. Edition (Series in Marketing). New York : McGraw-Hill Companies Inc.

Kotler, P. (2012). Prinsip-prinsip Pemasaran. Alih Bahasa: A.B. Susanto. Jilid 1 dan 2. Penerbit Erlangga. Jakarta

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1



PT. SAMI KARYA

DEVELOPER & GENERAL TRADING

Desa Diwek Gang 1 (Ruko Cluster Kurnia) Kecamatan Diwek Telp. : 081331750606
KAB. JOMBANG - JAWA TIMUR 61471

SURAT KETERANGAN

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Kurnia wahyu Darmawan

Jabatan : Direktur Utama

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Venna aktavia

Nim : 1861229

Perguruan Tinggi : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah melaksanakan kuliah kerja magang pada bagian Pemasaran Perumahan di PT Sami Karya, yang dimulai 6 Desember 2021 sampai dengan 10 Januari 2021 .

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


Kurnia wahyu Darmawan
Direktur Utama

LAMPIRAN 2



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

Jl. Prof. Moh Yamin No. 77 Telp. 0321865180, 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 : Venna Aktavia
Nim : 1861229
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : Kantor Perumahan PT Sami Karya
Alamat Tempat Magang : Ruko Cluster kurnia Diwek gg. 1 , Kec. Diwek -Jombang
Bagian / Bidang : Pemasaran

No	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0-100)
1	Disiplin Kerja	90
2	kerjasama dalam tim /hubungan dengan rekan kerja	92
3	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	92
4	Kreativitas dan keterampilan	90
5	Kemampuan Mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7	Kemampuan berkomunikasi	90
8	produktivitas kerja	90
Jumlah		724
Nilai Rata- Rata		90

Catatan :


12 Januari 2022
(Kurnia Wahyu D.)
Direktur Utama

LAMPIRAN 3
PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG



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

Jl. Prof. Mohyamin 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 : Venna Aktavia
NIM : 1861229
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : Kantor perumahan Subsidi PT. Sami Karya
Alamat : Ruko Cluster Kurnia Diwek gg.1
Tempat Magang :
Bagian/Bidang : Pemasaran

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	91,5
2.	Motivasi	92
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	92,5
4.	Tata bahasa dan kerapian laporan	91,5
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	93
6.	Sistematika laporan	92,5
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	92,5
8.	Kemampuan memberikan alternative pemecahan masalah	92,5
Jumlah		
Nilai Rata-Rata		92,5

Jombang, 22 November 2021
Dosen Pembimbing Lapangan


(Deni Widyo P., SE, MM)

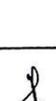
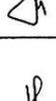
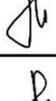
LAMPIRAN 4

FORMULIR KEGIATAN MAGANGSIWA

Nama : Venna Aktavia
NIM : 1861229
PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran
TEMPAT MAGANG : Kantor Perumahan PT Sami Karya
BAGIAN/ BIDANG : Pemasaran Perumahan

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	6 Desember 2021	Melayani User Datang	
		Menjelaskan Berbagai Tempat Perumahan Yang Berada Di PT Sami Karya	
		Menjelaskan Type bangunan Rumah	
	7 Desember 2021	Melayani User Datang	
		Mengantar User Ke Perumahan Untuk Lihat Lokasi	
	8 Desember 2021	Menjelaskan Biaya- Biaya Untuk Akad realisasi	
		Melayani User Datang	
		Menyiapkan Kwitansi bagi User Tanda jadi	
	9 Desember 2021	Menjelaskan Mengisi Form Untuk Kpr di Bank	
		Rapat Progres Penjualan Perumahan	
		Mencatat hasil rapat	
10 Desember 2021	Mengecek kondisi perumahan Yang Belum Terbangun		
	Menyiapkan Berkas Yang akan Di Serahkan bank		
11 Desember 2021	Mengantarkan Surat Ke Bank BTN		
	Mengantarkan Surat Ke Bank BTN		
	Menjelaskan User Datang		
II	13 Desember 2021	Memberikan Form Kpr Kepada user Untuk Di tandatangani Di Kelurahan	
		Menagih kekurangan Biaya realisasi kepada user	
	14 Desember 2021	Mengantarkan Berkas Ke Notaris	
		Memasarkan Produk melalui media Sosial	
	15 Desember 2021	Menyebarkan Brosur	
		menempel Stiker subsidi di perumahan Bandung Raya	
	16 Desember 2021	Mengantarkan bank Datang untuk Cek Bangunan rumah (LPA)	
		Mengantar Ajb Ke Notaris	
		Mengantar berkas Ke Bank BTN	
	17 Desember 2021	Membayar Pajak PBB Di Bank Jatim	
		Melayani User Datang	
18 Desember 2021	Menjelaskan Produk perumahan		
	Mencatat Tanda Jadi user/ Booking Kavling		
	Menagih Kekurangan User di Perumahan Bandung Raya		
		Rapat Progres Bangunan dan Pembelian Rumah	

III	20 Desember 2021	Mengantar Berkas Ke Bank BtN Ke BAPENDA utuk meminta percepatan pajak BPHTB	
	21 Desember 2021	Membayar Pajak BPHTB dan PPH Ke Bank Jatim Mengantar pajak Ke notaris untuk disiapkan akad	
	22 Desember 2021	Mengarsip Pajak BPHTB dan PPH Akad realisasi di Bank dan Notaris	
	23 Desember 2021	Serah Terima Kunci Kepada User Perumahan Bandung Raya Mencatat Kompalin Rumah	
	24 Desember 2021	Menerima Pembayaran Biaya KPR User Bandung Raya Menyiapkan Berkas User Bandung raya Mengantarkan berkas ke Bank BTN	
	27 Desember 2021	Memasarkan produk Ke Media sosial Menyebarkan Brosur Ke pasar Bandung Menyebarkan Brosur Ke SD Bandung dan Kantor Kelurahan Bandung	
IV	28 Desember 2021	Menjelaskan User Datang Mengantar User Ke proyek Perumahan Bandung raya	
	29 Desember 2021	Kembali Ke kantor Untuk Tanda Jadi Mengantar berkas Ke Bank BTN Ke Notaris Mengambil Copy Sertifikat User Yang suadh Jadi	
	30 Desember 2021	Rapat Bersama Bank BTN di Emery Café Tentang Program Pemerintah BP2BT	
	1 Desember 2021	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang	
	2 Desember 2021	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang	
	3 Desember 2021	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang	

V	4 Desember 2021	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang	
	5 Desember 2021	Menyiapkan Berkas User	
		Mengantarkan berkas ke bank BTN	
		Menjelaskan user datang	
	6 Desember 2021	Memberi Bimbingan Kepada Anak PSG	
		Mengecek Bangunan Bandung Raya Yang akan akad di Bank	
	7 Desember 2021	Mengantarkan User Ke proyek Untuk Memilih Blok rumah	
		kembali Ke kantor pemasaran Untuk Tanda Jadi	
		Memberikan Berkas yang harus dilengkapi	
	8 Desember 2021	Mengantarkan berkas ke Bank BTN	
Membayar pajak BPHTB Ke Bank Jatim			
Mengantarkan Pajak Ke Notaris			
9 Desember 2021	Tanda Tangan ke notaris /Ajb User Cash tempo		
	Membawa Ajb Ke Kantor Untuk Direktur Utama		
9 Desember 2021	Rapat Bersama untuk Progres Penjualan perumahan Bandung Raya		
	memasarkan Produk Melalui Media sosial		

Jombang, 12 Januari 2021


 T U L U N G
 PT. SAMI KARYA
 T U L U N G
 Direktur Utama

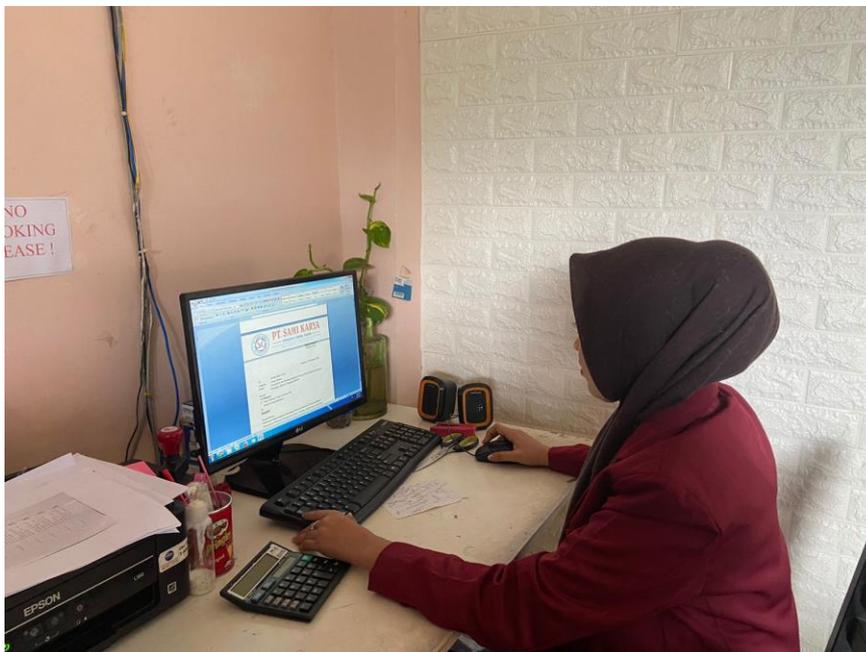
LAMPIRAN 5

Dokumentasi

- a) Tempat layanan pembayaran



- b) Mengerjakan Rekapitulasi Sertifikat tanah



c. Brosur Perumahan Bandung Raya



d. Surve Lokasi Perumahan Bandung Raya



e.Survey bangunan perumahan Bandung Raya

