

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
“STRATEGI PEMASARAN ONLINE ADVERTISING DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN PROPERTY REAL ESTATE PADA PT. WONO JATI
GROUP MOJOKERTO”



Oleh :

Ledy Nimas Bidari (1961427)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
PGRI DEWANTARA
JOMBANG 2021

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
“STRATEGI PEMASARAN ONLINE ADVERTISING DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN PROPERTY REAL ESTATE
PADA PT. WONO JATI GROUP MOJOKERTO”



Oleh :

Ledy Nimas Bidari (1961427)

Jombang, 05 Januari 2022

Mengetahui/ Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Bambang Suntowo, SE.,M.Si)

Pelaksana

(Ledy Nimas Bidari)

Mengetahui/ Menyetujui,
Pendamping Lapangan

(Darmono Setiawan)

Mengetahui/ Menyetujui,
Ka.Prodi Manajemen

(Erminati Pancaningrum S.T., MSM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. Wono Jati Group Desa Wringin Rejo, Sooko Dusun Sambirejo Mojokerto. Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh dalam Program Studi Manajemen di STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan Kuliah Kerja Magang ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si selaku Pimpinan STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Erminati Pancaningrum, ST, MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bapak Bambang Suntowo, SE., M.Si, selaku Dosen Pembimbing Lapangan.
4. Ibu Siti Aisyah selaku Pimpinan PT. Wono Jati Group..

Penulis menyadari bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini masih terdapat kekurangan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Namun demikian penulis berharap bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang	5
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	6
2.1 Sejarah Perusahaan	6
2.2 Visi dan Misi PT. Wono Jati Group	6
2.3 Struktur Organisasi	7
2.4 Kegiatan Umum.....	9
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	10
3.1 Pelaksanaan Kerja Ditempat Magang	10
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang	10
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi	13
BAB IV PENUTUP	15
4.1 Kesimpulan	15
4.2 Saran.....	15
DAFTAR PUSTAKA	15
LAMPIRAN - LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
Gambar 2.2 Struktur Organisasi.....	7
Gambar 3.2 Cara Pemasaran online versi advertising di media sosial	12

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Penerimaan Magang

Lampiran 2 Lembar Penilaian

Lampiran 3 Formulir Kegiatan Magang

Lampiran 4 Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini rumah adalah salah satu unsur utama bagi kesejahteraan rakyat. Rumah merupakan kebutuhan akan tempat yang dapat dipergunakan sebagai tempat berteduh, disamping sandang dan pangan. Dalam masyarakat yang adil dan makmur, sudah saatnya rakyat memiliki tempat tinggal yang layak. Pada masa sekarang ini, pertumbuhan sektor perumahan di tanah air terbilang sangat pesat pertumbuhannya didorong oleh meningkatnya permintaan masyarakat akan perumahan yang sesuai dengan tingkat kebutuhannya.

Meningkatnya jumlah penduduk pada suatu daerah dari tahun ke tahun terus bertambah. Selain karena kelahiran, banyaknya pendatang dari daerah lain membuat daerah tersebut semakin padat. Pertambahan penduduk ini menyebabkan meningkatnya kebutuhan akan papan atau perumahan. Disisi lain, semakin lama ketersediaan lahan untuk tinggal semakin sempit, mengakibatkan harga tanah dan rumah semakin mahal. Pada akhirnya banyak orang yang tidak mampu membeli rumah, hanya mampu menyewa atau mengontrak rumah. Banyak juga yang menyasatinya dengan membuat bangunan atau rumah liar sebagai sarana tempat tinggal. Dimasa kini rumah tidak lagi hanya sekedar tempat berlindung dari panas, hujan dan binatang luar, namun berubah menjadi status sosial sang pemilik. Pada kondisi lingkungan dimana terjadi perkembangan jumlah 2 penduduk, akan diikuti oleh pengembang pemukiman baru sehingga diperlukan adanya sarana untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kebutuhan akan rumah bagi penduduk mendorong para pengembang perumahan (properti) untuk memberikan alternatif solusi perumahan yang lebih layak dan terjangkau. Berbagai usaha dilakukan oleh para pengusaha developer perumahan untuk menarik perhatian konsumen dan meningkatkan

penjualan produknya. Mulai dari model, tipe, harga dan berbagai promosi yang dilakukan. Sebagaimana diketahui bahwa setiap perusahaan membutuhkan strategi pemasaran sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan penjualan. Kegiatan pemasaran atau lazim dikenal dengan istilah marketing telah lama berkembang, dari mulanya kegiatan distribusi dan penjualan saja kini berkembang menjadi usaha mempertemukan produsen dengan konsumen. Hal itu merupakan langkah untuk memperkenalkan produknya melalui program promosi kepada konsumen. Pemasaran yang dilakukan dengan strategi yang baik akan dapat menempatkan produk pada posisi yang tepat dan menguasai pasar. Pemasaran adalah suatu cara yang dilakukan perusahaan untuk mengarahkan usahanya guna memuaskan konsumen dengan memperoleh keuntungan. Ini merupakan pemikiran baru dalam bisnis dan menggantikan cara berfikir yang mengarah pada produk (Gregorius Chandra,2001). Pemasaran dapat digunakan untuk memperbaiki hubungan pertukaran antara konsumen dan produsen. Pernyataan tersebut menunjukkan keinginan pihak produsen untuk menyalurkan atau memberikan pengetahuan dan informasi tentang produk-produk 3 perusahaan. Pemberian pengetahuan atau informasi tentang produk dimaksudkan agar dapat menciptakan pertukaran, untuk menimbulkan pembelian. Hal itu merupakan tindak lanjut dari kegiatan komunikasi pemasaran. Begitulah yang harus digunakan dalam penjualan Perumahan Cahaya Bumi Pinrang, yang cara pemasarannya masih sangat minim, sehingga belum banyak masyarakat yang mengenalinya. Karena pengembang perumahan Cahaya Bumi Pinrang masih baru dan belum adanya strategi pemasaran yang tetap, maka dibutuhkan suatu rekomendasi yang terhitung dan terukur sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Volume penjualan merupakan salah satu bentuk baku dari kinerja perusahaan. Berhasil tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari kondisi volume penjualan secara keseluruhan, tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Salah satunya ialah dengan meningkatkan

volume penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan. Menurut Freddy Rangkuti (2009:207) volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter. Volume Penjualan menurut Asri (2012:52) adalah jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam satu periode tertentu. Jadi volume penjualan dapat dikatakan sebagai hasil kegiatan penjualan yang diukur dengan satuan. Demi merebut pasar, para pengusaha akan berlomba-lomba untuk saling mengungguli satu sama lainnya.

Salah satu pelayanan langsung dari PT. WONO JATI GROUP memberikan strategi pemasaran yang tepat sangat dibutuhkan untuk mengatasi masalah tersebut. Salah satunya strategi pemasaran yang diterapkan adalah strategi dan kegiatan promosi, untuk mengurus pembelian rumah ada sistem KPR, kredit dan tunai jadi dimana promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk.

Berdasarkan uraian di atas, maka Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dituangkan dengan judul “ **STRATEGI PEMASARAN ONLINE ADVERTISING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN PROPERTY REAL ESTATE PADA PT. WONO JATI GROUP MOJOKERTO** ”.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

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

1. Untuk mengetahui penerapan proses Marketing dalam meningkatkan jumlah pelanggan.

2. Menambah pengalaman dan wawasan dalam dunia kerja di bidang marketing.

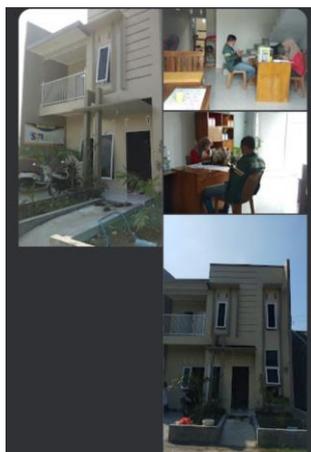
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Berdasarkan tujuan diatas semoga kegiatan ini bisa memberi manfaat. Adapun manfaat yang diharapkan dari kegiatan magang ini antara lain:

1. Bagi penulis
 - a) Mampu mempraktekkan dan menerapkan ilmu perkuliahan secara langsung di lapangan
 - b) Menambah wawasan, pengetahuan, serta pengalaman dalam lapangan kerja
2. Bagi perusahaan
 - a) Dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat membutuhkan karyawan bisa merekrut mahasiswa untuk menjadi karyawan di perusahaan tersebut.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di:



Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini berlangsung selama 30 hari di PT. Wono Jati Group rentang waktu tanggal 11 Oktober 2021 sampai dengan 9 November 2021.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Wono Jati Group merupakan perusahaan yang didirikan pada tanggal 7 april 2015 dengan akte nomor 35 di hadapan notaris Kamas Lahorie,PT. Wono Jati Group ini bergerak di bidang desain interior,developer,kontraktor dan jasa yang merupakan jenis perusahaan real estate yang berlokasi di dusun Sambirejo Desa Wringin rejo Kecamatan Sooko Kabupaten Mojokerto.

PT. Wono Jati Group didirikan karena melihat usaha peluang serta meningkatnya kebutuhan terhadap rumah hunian yang mana banyaknya pendatang dari luar wilayah mojokerto yang ingin mencari rumah hunian,sehingga berdasarkan hal tersebut melihat adanya peluang bisnis yang haru dikembangkan dan dikelola.

PT. Wono Jati Group bertujuan untuk menjadi yang terbaik dalam menciptakan hunian rumah yang nyaman ,dimana setiap hunian yang dibangun oleh perusahaan dapat menggambarkan kualitas hunian yang nyaman bagi semua konsumen.

2.2 Visi dan Misi PT. Wono Jati Group

a) Visi .

Menjadi salah satu dari pengembangan dan pengelolaan real estate dan dengan penciptaan desain interior yang terbaik dimana dengan memperhatikan segala aspek yaitu mulai dari kenyamanan,keamanan dan kualitas bangunan yang tinggi.

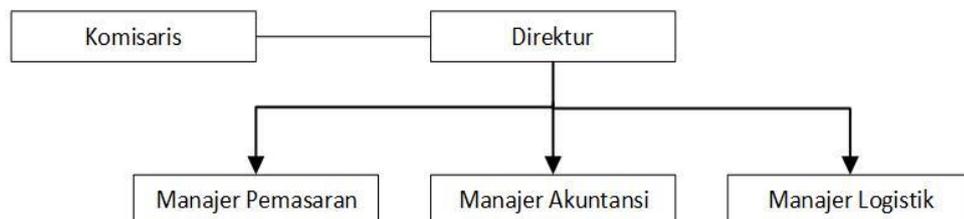
b) Misi PT. Wono Jati Group

Dapat memberikan pelayanan yang bermutu dalam memuaskan konsumen, membangun sumber daya manusia yang berkualitas, peduli dengan aspek social dan lingkungan di setiap unit usaha.

2.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk diterapkan bagi sebuah perusahaan. Hal ini bertujuan untuk memperjelas batasan wewenang dan tanggung jawab antara satu bagian dengan bagian yang lain. Demikian pula PT. Wono Jati Group Kota Mojokerto mempunyai struktur sendiri dengan tujuan memungkinkan pembagian tugas dan wewenang yang baik dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

Adapun struktur organisasi PT. WONO JATI GROUP adalah sebagai berikut:



Gambar 2.2 Struktur Organisasi

Sumber : PT Wono Jati Group,2021

Secara umum, struktur organisasi PT. WONO JATI GROUP mempunyai tugasnya masing-masing yang terdiri dari:

1. Komisaris

Komisaris memiliki peran yang penting dalam perusahaan, yang mana tugas dan tanggung jawabnya antara lain :

- a. Melakukan pengawasan atas kebijakan yang ditetapkan direksi
- b. Memberikan nasihat atau masukan kepada direksi

2. Direktur

Direktur memiliki peran yang sama penting, yang mana tugas pokok Direktur adalah sebagai berikut :

- a. Memimpin jalannya perusahaan agar sesuai dengan maksud dan tujuan pendirian perusahaan
- b. Menandatangani dan memberikan persetujuan terhadap usulan kontrak dan surat penting menyangkut perusahaan
- c. Mengkoordinir secara langsung seluruh kegiatan sehari – hari staff
- d. Menetapkan program kerja dan anggaran pembelanjaan perusahaan secara keseluruhan

3. Manajer Keuangan

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a. Menyusun anggaran dan program kerja di bidang keuangan
- b. Melakukan kegiatan keuangan dan akuntansi
- c. Memeriksa dan mengevaluasi kegiatan di bidang keuangan dan akuntansi
- d. Menyusun laporan di bidang keuangan dan akuntansi

4. Manajer Logistik

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a. Melakukan tugas administratif berkaitan dengan dokumen serah terima hunian
- b. Membantu pengambilan pesanan produk
- c. Membantu user dengan menanggapi pertanyaan
- d. Mencari dan mensurvei data jumlah bahan material dan harganya
- e. Melakukan pengecekan ketersediaan hunian

5. Manajer Pemasaran

Memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a. Membuat rencana pemasaran
- b. Memastikan tercapainya target penjualan dan penagihan
- c. Melakukan koordinasi kegiatan penjualan, promosi, dan purna jual
- d. Mengusulkan tipe – tipe produk

2.4 Kegiatan Umum

PT. Wono Jati Group dimana memiliki kegiatan yang kegiatannya yakni:

- a) Memberikan sistem pembelian rumah kredit, KPR, hak jadi.
- b) Menyediakan pembiayaan pembelian rumah berdasarkan Prinsip pinjaman Syariah atau konvensional, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
- c) Membuat kelas khusus online tiap 6 bulan sekali untuk umum untuk belajar digital marketing dalam dunia property.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Ditempat Magang

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

Selama mengikuti kegiatan kerja praktik berlangsung selama 30 hari kerja yang dihitung mulai tanggal 11 Oktober 2021 sampai dengan 9 November 2021.

Di bagian ini penulis melakukan kegiatan sebagai berikut:

- a. Melayani user
- b. Membantu penjualan via online unit perumahan.
- c. Membuat review pada beberapa google maps agar menaikkan penjualan rating perumahan
- d. Mencatat user yang masuk.

3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang

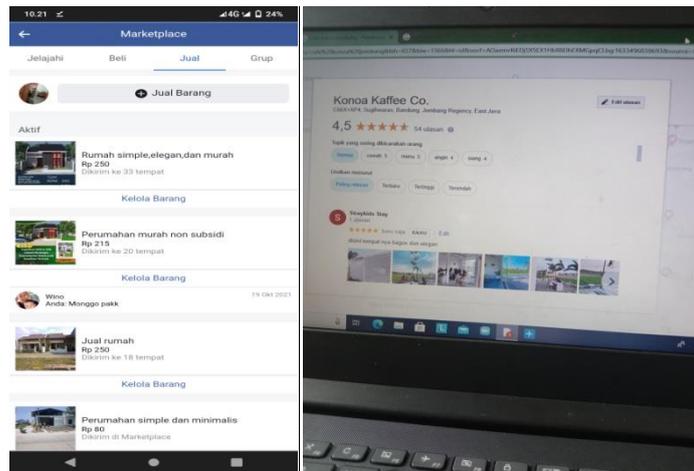
Dalam pelaksanaan magang di PT. Wono Jati Group adapun kegiatan yang dilakukan dibidang Marketing penulis banyak melakukan kegiatan seperti membuat beberapa akun gmail, memasarkan property rumah pada media online , mereview google maps untuk nanti yang dapat digunakan sebagai iklan advertising penjualan rumah, melayani user yang akan melakukan pembelian. Karena itulah, penulis mengambil fokus untuk menyusun laporan kerja praktik yang berhubungan dengan strategi pemasaran property real estate pada perusahaan PT. Wono Jati Group.

Kegiatan utama PT. Wono Jati Group yaitu mencari user dan memasarkan real estate pada masyarakat yang membutuhkan sebuah hunian dan kembali kepada user yang membutuhkan rumah agar tidak mengontrak,

adapun cara yang digunakan untuk advertising ialah dengan cara memasarkan produk yang dimiliki oleh PT. Wono Jati Group . Salah satu diantara produk tersebut ialah memasarkan di market facebook dan membuat advertising review di google maps dengan berbagai jenis penjualan bisa KPR ,lunas ataupun kredit .

Produk real estate PT. Wono Jati Group merupakan produk yang ditawarkan kepada masyarakat.Untuk sistem penjualannya dari facebook,review serta membuat gmail yang banyak agar dapat ditawarkan kepada user .Dengan memanfaatkan aplikasi media online tersebut penjualan perumahan dapat meningkat presentase sebesar 40-80%, dengan biaya 5 juta untuk KPR sudah dapat rumah dan untuk cash yang ditanggung oleh user akan mendapat potongan 15 juta sudah bebas dari pajak BPHTB nya dimana akan diurus oleh pihak PT. Wono Jati Group.

Produk real estate ini dipasarkan dengan memanfaatkan aplikasi facebook dan google review di maps,dengan menggunakan dua aplikasi ini akan mempermudah untuk mencari calon pelanggan dan memasarkan produk hunian karena dengan ini user dapat mengetahui bisnis real estate ini seperti mulai dari nama bisnis,alamat email,jam operasional ,website perusahaan ,foto kantor hingga review user yang lain dan akan lebih mudah dipercaya .Untuk aplikasi facebook dan google review dapat dipercaya ketika iklan penjualan sering muncul di market dan akan memudahkan penjualan ketika presentase untuk review responden untuk iklan advertising beberapa tempat responden media sebanyak 66,7 % di media social dan untuk sisa lainnya sebanyak 33,3 % pemasaran dapat melalui offline di kantor yang strategis juga memudahkan user menjangkaunya.



Gambar 3.2 Marketplace media social facebook dan google maps review untuk penjualan

Adapun strategi yang digunakan oleh PT. Wono Jati Group untuk menjual hunian real estate adalah sebagai berikut :

1. Sistem Jemput Bola

Sistem jemput bola adalah salah satu keunggulan yang dimiliki oleh PT. Wono Jati Group dalam bertemu face to face user-nya secara langsung. Dengan adanya sistem ini memudahkan nasabah untuk mengetahui secara langsung hunian dan sistem pembayarannya, pihak real estate yang sudah memiliki user tetap turun ke lapangan untuk melayani user akan kebutuhan informasi dan pengurusan legalitas yang diurus langsung dengan membawa notaries hukum, sehingga user tidak susah payah untuk datang ke badan hukum dll. Dengan adanya sistem ini memungkinkan menarik minat calon user baru untuk ikut serta membeli hunian pada PT. Wono Jati Group, sehingga jumlah user setiap tahunnya terus meningkat.

2. Mengoptimalkan layanan

Mengoptimalkan layanan bagi user juga salah satu strategi penghimpunan dari pihak marketing real estate, seperti membantu user membukakan pintu bank untuk pembelian KPR dengan bunga

0 %, membantu nasabah yang tidak bisa menulis untuk mengisi slip pembelian surat hak rumah atau slip pencicilan kpr serta ramah terhadap user sehingga user lebih nyaman untuk melakukan pembelian. Dengan adanya pelayanan yang memuaskan juga akan menjadikan promosi yang menarik bagi perusahaan karena user tersebut dapat menyampaikan kepada keluarga, teman dekat dan orang lain mengenai pelayanan yang didapatkannya pada PT. Wono Jati Group. Sehingga dapat menaikkan citra PT. Wono Jati Group tersebut di mata masyarakat.

3. Memberikan pembiayaan

PT. Wono Jati Group juga memberikan pembiayaan kepada user yang memiliki dana minimum namun ingin memiliki rumah sendiri dan ingin dibantu untuk meminjam bank perusahaan bisa membantu mengurusnya asal sudah fiks membeli rumah di perusahaan. Dengan pengurusan dana di bank maka cicilan kredit setiap bulannya bisa dibantu dibayarkan perusahaan kepada bank melalui janji yang sudah diatur . Akad yang digunakan dalam melakukan pembiayaan adalah mudharabah, murabahah, dan musyarakah.

4. Lokasi kantor yang strategis

Lokasi kantor strategis yang terletak pada Desa Wringin Rejo, Sooko Dusun Sambirejo Mojokerto sehingga memudahkan masyarakat menjangkaunya, ini mudah didatangi baik dengan kendaraan umum ataupun kendaraan pribadi karena untuk menjangkau tidak terlalu jauh dari pasar terutama para pedagang yang berada di sekitar Pasar Mojokerto dapat menjangkaunya dengan mudah .

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Dari hasil kerja praktik tentang strategi pemasaran produk real estate pada PT. Wono Jati Group dalam mencari user dan memasarkan hunian,

khususnya pada penjualan online nya. Dalam kegiatannya melakukan pemasaran, PT. Wono Jati Group selalu berperan aktif terhadap permintaan user akan kebutuhan fasilitas hubian yang akan memudahkan user dalam memiliki hunian impian mereka dengan transaksi keuangan jual beli, seperti adanya web khusus untuk PT. Wono Jati Group agar yang memudahkan user untuk mengakses dan melihat desain-desain terbaru yang dipasarkan dengan adanya web resmi perusahaan user dapat lebih percaya untuk segi kualitas huniannya, serta adanya pengoptimalan layanan terhadap user. PT. Wono Jati Group juga sudah mengkaji pangsa pasar akan kebutuhan masyarakat terhadap fasilitas hunian yang aman dan nyaman terutama masyarakat sekitar yang berada di sekitar perusahaan. Perusahaan perlu mendirikan beberapa kantor cabang untuk tempat setiap hunian yang dijual agar lebih memudahkan user.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) selama satu bulan atau 30 hari kerja pada tanggal 11 Oktober sampai dengan 9 November 2021 di PT. Wono Jati Group Mojokerto dapat menyimpulkan beberapa hal yang telah dipaparkan diatas tentang “ Strategi Pemasaran Online Advertising Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Property Real Estate Pada PT. Wono Jati Group “.Ini memiliki beberapa strategi dalam memasarkan produk hunian sebagai berikut :

1. Penyediaan sistem jemput bola
2. Pengoptimalan layanan
3. Pemberian pembiayaan
4. Penyediaan lokasi kantor yang strategis

Strategi tersebut merupakan keunggulan yang ditawarkan oleh PT. Wono Jati Group Kota Mojokerto untuk menarik minat user, sehingga user tertarik untuk membeli hunian pada PT. Wono Jati Group.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan pada PT. Wono Jati Group sselama melakukan kegiatan Kerja Praktik Magang (KKM) maka penulis memberikan beberapa rekomendasi berikut:

1. Mendirikan kantor cabang di setiap kabupaten real estate hunian agar masyarakat sekitar tau .
2. Lebih gencar melakukan promosi kepada masyarakat tentang produk yang dimiliki oleh PT. Wono Jati Group kepada semua kalangan masyarakat yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pembelian
3. Meningkatkan promosi melalui media sosial seperti menciptakan website yang akan tertuju pada perusahaan langsung , karena saat

belum memiliki halaman website resmi PT. Wono Jati Group yang memuat informasi terupdate tentang produk- produk yang dimiliki oleh PT. Wono Jati Group sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Sinaga, Mhd Nurdin L. 2006. Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Muthari Indah Perkasa di Medan berdiri pada tahun 1998. Universitas Medan Area
- Lesmana, Rosa. 2016. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Perumahan Di Green River City Bekasi (Study Kasus Di Pt. Artha Bangun Pratama). Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen 3 (2), 40-59, 2016.

Lampiran 1. Surat Penerimaan Magang



PT WONO JATI GROUP

DEVELOPER, KONTRAKTOR & DESAIN INTERIOR
Dsn. Sambirejo Ds. Wringin Rejo Kec. Sooko Kab. Mojokerto
Email : wonojatigroup@gmail.com Telp : 082111972848

Mojokerto, 27 Oktober 2021

Kepada

Yth. Sdr Ketua Program Studi Manajemen
STIE PGRI DEWANTARA
Di

Nomor : 096/06/415.28/2021
Sifat : Penting
Lampiran : -
Hal : Surat Pemberitahuan

JOMBANG

Dengan Hormat,

Merujuk pada surat Saudara nomor 799/STIE PGRI DWJ JB/KM/2021 mengenai permohonan ijin melaksanakan Kuliah Kerja Magang untuk mahasiswa dengan data sbb:

Nama : Ledy Nimas Bidari
NIM : 1961427
Prodi : Manajemen

Dengan ini kami menyetujui permohonan tersebut diatas untuk melakukan Kuliah Kerja Magang di perusahaan kami, PT Wono Jati Group mulai 04 Oktober 2021 sampai dengan 31 Oktober 2021.

Demikian pemberitahuan dari kami, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih

Mojokerto, 27 Oktober 2021
Direktur


PT. WONO JATI
Siti Aisyah

Lampiran 2. Formulir Kegiatan Harian

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Ledy Nimas Bidari

NIM : 1961427

Program Studi: Manajemen Pemasaran

Tempat KKM : PT. WONO JATI GROUP

Bagian/Bidang: Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	Senin, 11 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group.	
		Membuat akun gmail 15 untuk marketplace.	
		Ngeprint beberapa data user dan pamflet real estate.	
	Selasa, 12 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group	
		Membuat 30 akun gmail untuk marketplace	
	Rabu, 13 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group	
		Membuat akun dan mengiklankan di akun facebook	
		Mengikuti start up group online di facebook.	
	Kamis, 14 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group.	
		Membuat 50 akun gmail untuk marketplace facebook dan membuat review di google review maps dari akun gmail yang telah dibuat.	
		Memasarkan produk real estate pada marketplace facebook di 50 akun.	

Mojokerto, 14 Oktober 2021

Pedamping,

Darmono Setiawan

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

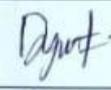
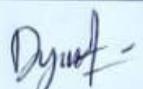
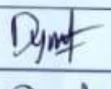
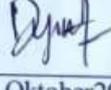
Nama :Ledy Nimas Bidari

NIM :1961427

Program Studi:Manajemen Pemasaran

Tempat KKM :PT. WONO JATI GROUP

Bagian/Bidang:Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
II	Senin, 18 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT.Wono Jati Group.	
		Pergi untuk survey ke perumahan safa marwah untuk bertemu user.	
	Selasa, 19 Oktober 2021	Membuat 100 akun gmail.	
		Mengedit pamflet baru untuk griya angkasa Santana jombang.	
		Menyebarkan pamflet yang telah dibuat ke marketplace facebook.	
	Rabu, 20 Oktober 2021	Membuat 20 akun instagram baru untuk memasarkan produk real estate terbaru.	
		Membuat iklan advertising di seluruh marketplace mulai dari fb,instagram sampai google review maps.	
	Kamis, 21 Oktober 2021	Menghadapi user yang akan beli hunian.	
		Mengecek ulang data pembeli lama dan baru untuk hunian sistem KPR.	

Mojokerto,21 Oktober2021

Pedamping,


PT. WONO JATI

Darmono Setiawan



Scanned with
CamScanner

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Ledy Nimas Bidari

NIM : 1961427

Program Studi: Manajemen Pemasaran

Tempat KKM : PT. WONO JATI GROUP

Bagian/Bidang: Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
III	Senin, 25 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT.Wono Jati Group.	<i>Dyast</i>
		Membuat google review maps ke 15 tempat wisata.	<i>Dyast</i>
		Mengshare iklan pamflet hunian ke 100 nomor dari via whatsapps.	<i>Dyast</i>
		Membuat iklan di marketplace facebook.	<i>Dyast</i>
	Selasa, 26 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT.Wono Jati Group.	<i>Dyast</i>
		Mengshare iklan pamflet ke instagram.	<i>Dyast</i>
		Mengecek inputan slip pembelian rumah seluruh user.	<i>Dyast</i>
	Rabu, 27 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT.Wono Jati Group.	<i>Dyast</i>
		Meeting bersama anggota PT.Wono Jati untuk mengadakan kelas online prabayar tentang "Strategi Pemasaran Online Yang Cerdas dan Tepat".	<i>Dyast</i>
		Membuat pamflet untuk kelas online prabayar.	<i>Dyast</i>
	Kamis, 28 Oktober 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT.Wono Jati Group.	<i>Dyast</i>
		Mengshare di akun facebook kelas online prabayar.	<i>Dyast</i>



Scanned with
CamScanner

		Membuat review google maps.	
--	--	-----------------------------	---

Mojokerto, 28 Oktober 2021

Pedamping,


PT. WONG JATI
Darmono Setiawan

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Ledy Nimas Bidari

NIM : 1961427

Program Studi: Manajemen Pemasaran

Tempat KKM : PT.WONO JATI GROUP

Bagian/Bidang: Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
IV	Senin, 1 November 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group.	<i>Dyraf</i>
		Membuat akun gmail untuk marketplace.	<i>Dyraf</i>
		Ngeprint beberapa data user real estate.	<i>Dyraf</i>
	Selasa, 2 November 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group	<i>Dyraf</i>
		Membuat 150 akun gmail untuk marketplace	<i>Dyraf</i>
	Rabu, 3 November 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group	<i>Dyraf</i>
	Membuat akun dan mengiklankan di akun facebook	<i>Dyraf</i>	
		Mengikuti start up group online di facebook.	<i>Dyraf</i>
	Kamis, 5 November 2021	Sholat dhuha dan berdoa bersama staff PT. Wono Jati Group.	<i>Dyraf</i>
		Membuat akun gmail untuk marketplace facebook, dan membuat review di google review maps dari akun gmail yang telah dibuat.	<i>Dyraf</i>
		Memasarkan produk real estate pada marketplace facebook .	<i>Dyraf</i>

Mojokerto, 28 Oktober 2021

Pedamping,

PT. WONO JATI

Darmono Setiawan

Lampiran 3. Dokumentasi

