

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
DI PERUMAHAN SUBSIDI PUNCAK PERMATA SENTUL**



Oleh:

Jeny Sugeng Erlinawati 2161013

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2024**

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
DI PERUMAHAN PUNCAK PERMATA SENTUL
JOMBANG**



Oleh:

Jeny Sugeng Erlinawati 2161013

Jombang, 31 Agustus 2024

Menyetujui,



(Abdul Aziz)

Dosen Pembimbing Lapangan

(Kristin Juwita, SE., MM)
NIDN. 0725038704

Mengetahui,
Ketua Prodi Manajemen



(Erminati Pancaningrum, ST.,MSM)
NIDN. 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya serta memberikan kelancaran dan kemudahan dalam menyelesaikan laporan KKM ini dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Bersubsidi Puncak Permata Sentul”.

Penulis berharap, dengan disusunnya laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca laporan, yaitu untuk menambah pengetahuan serta dapat menjadi referensi bagi para pembaca. Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan membimbing Penulis selama proses pembuatan laporan ini, terutama kepada orangtua Penulis yang telah memberikan doa sampai detik ini. Dan Penulis juga hendak mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Kristin Juwita, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
2. Ibu Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bapak Abdul Aziz selaku Pimpinan PT Puncak Permata Sentul.
4. Semua karyawan PT Puncak Permata Sentul.

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

Jombang, 31 Agustus 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	4
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 Sejarah Perusahaan / Instansi	5
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan / Instansi	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	9
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	10

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan ditempat Magang.....	10
3.2 Hasil Pengamatan ditempat Magang	14
3.3 Usulan Pemecahan Masalah / Solusi.....	18
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	20
4.1 Kesimpulan.....	20
4.2 Saran.....	21
DAFTAR PUSTAKA	22

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	4
--	----------

DAFTAR TABEL

Tabel 2.2 Struktur Organisasi	6
Tabel 3.1 Alur Pembelian Rumah	11
Tabel 3.1 Harga Angsuran Unit Perumahan.....	11

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Kerja.....	23
Lampiran 2 Surat Keterangan Selesai Magang	24
Lampiran 3 Formulir Kegiatan Harian	25
Lampiran 4 Dokumentasi.....	30
Lampiran 5 Lembar Penilaian Kuliah Kerja Magang Mahasiswa STIE.....	32
Lampiran 6 Lembar Penilaian Kuliah Kerja Magang Mahasiswa.....	33
Lampiran 7 Lembar Hasil Skor Cek Plagiasi	34

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

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

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

prinsip syariah yang mendapat pengurangan suku bunga melalui subsidi bunga kredit perumahan.

Kegiatan kuliah kerja magang yang kami laksanakan di PT. Puncak Permata Sentul yang berada di Jl. Kedung Galih, Sawah, Pulorejo, Kec.Tembelang Kab.Jombang. PT. Puncak Permata Sentul merupakan badan usaha yang berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT) pada sektor development dan kontraktor untuk menyediakan sebuah kawasan perumahan yang berintegritas dan sebuah hunian yang nyaman dan asri, dalam waktu kesempatan perusahaan juga turut berpartisipasi mendukung kebijakan Pemerintah Pusat tentang Program Pembangunan Perumahan Berpenghasilan Rendah (MBR) di wilayah Republik Indonesia untuk menyediakan rumah sederhana. Sistem kerja perusahaan PT. Puncak Permata Sentul ini menggunakan sistem bisnis keluarga yang dikelola oleh keluarga sendiri. Jadi PT. Puncak Permata Sentul ini di kelola oleh Bapak Abdul Aziz.

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

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk membahas dan menuangkan dalam bentuk Laporan Kuliah Magang (KKM) yang berjudul.

“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Bersubsidi Pt. Puncak Permata Sentul”

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.

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

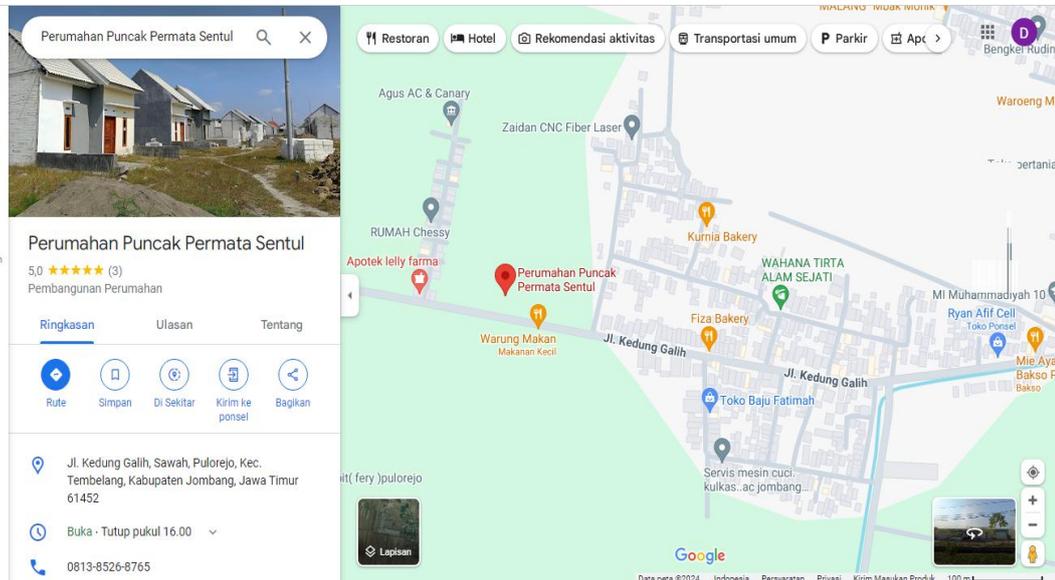
1. Untuk mengetahui penerapan proses Marketing setelah adanya penjualan properti perumahan baik yang terjual secara kredit maupun tunai
2. Untuk meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap, dan perilaku).
3. Untuk bekal bagi mahasiswa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

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.

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

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di :



Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang
PT. PUNCAK PERMATA SENTUL Jl. Kedung Galih, Sawah, Pulorejo,
Kec.Tembelang Kab.Jombang.

1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang.

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini berlangsung selama 2 bulan di PT. PUNCAK PERMATA SENTUL rentang waktu tanggal 01 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Puncak Permata Sentul merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kepemilikan properti yang dapat dijadikan sebuah aset, baik berupa tanah, bangunan serta segala sarana dan prasarana yang terdapat didalamnya sebagai satu kesatuan. PT Puncak Permata Sentul salah satu proyek properti dari pengembangan properti yang sudah berpengalaman mengembangkan properti rumah, ruko, dll serta mempunyai konsep dan mutu bangunan yang terjamin.

PT Puncak Permata Sentul pertama berdiri pada tanggal 12 maret 2019 yang di kelola oleh bapak abdul aziz. untuk pertama kali PT Puncak Permata mengerjakan proyek perumahan subsidi dalam upaya ikut turut serta menjalankan program pemerintah untuk menyediakan rumah layak huni / atau disebut rumah sederhana. Proyek perumahan subsidi yang pertama berlokasi di Jl. Kedung Galih, Sawah, Pulorejo, Kecamatan Tembelang kabupaten Jombang yang berjumlah 92 unit. 62 unit rumah subsidi, 10 unit rumah komersil dan 20 ruko. Perumahan tersebut beri nama Perumahan Puncak Permata Sentul.

2.1.1 Visi Misi PT Puncak Permata Sentul

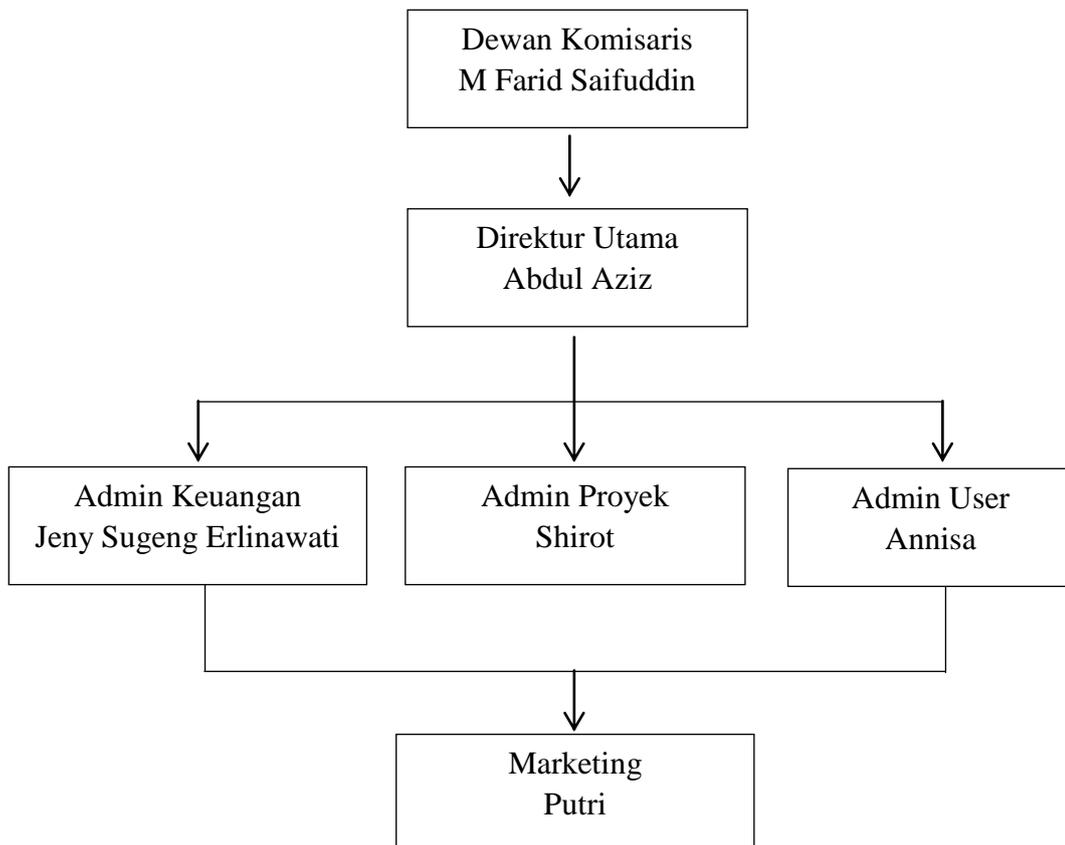
a. Visi

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

b. Misi

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

2.2 Struktur Organisasi



Tabel 2.2 Struktur Organisasi

1. Dewan Komisaris

Komisaris merupakan orang yang dipilih yang ditunjuk untuk mengawasi seluruh kegiatan perusahaan. Komisaris memiliki tugas melakukan pengawasan secara keseluruhan baik umum maupun khusus yang sesuai dengan anggaran dasar, Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Dalam perusahaan PT Puncak Permata Sentul yang menjadi dewan Komisaris adalah Bapak M Farid Saifuddin.

2. Direktur Utama.

Direktur Utama Merupakan jabatan tertinggi dalam suatu perusahaan yang secara garis besar bertanggung jawab mengatur perusahaan secara keseluruhan serta pengambil keputusan. Pada PT Puncak Permata Sentul yang menjabat sebagai direktur utama adalah Bapak Abdul Aziz. Beliau memiliki tugas memimpin, mengelola dan menjalankan perusahaan serta mengambil keputusan.

3. Admin Keuangan

Admin Keuangan merupakan salah satu jabatan penting suatu perusahaan. Tugas dari Admin keuangan adalah merencanakan keuangan umum perusahaan, mengambil keputusan penting dalam investasi dan berbagai pembiayaan lainnya mengenai keuangan. Dalam hal ini yang menjadi Admin keuangan PT Puncak Permata Sentul adalah Saudari Jeny Sugeng Erlinawati,

4. Admin User

Admin user merupakan jabatan yang berkaitan dengan pengelolaan data serta informasi pengguna atau konsumen perumahan. Dimana admin user ini menangani konsumen yang membutuhkan informasi mengenai perumahan ataupun akan melakukan pembayaran perumahan. Pada PT Puncak Permata Sentul yang menjabat sebagai administrasi user adalah saudari Annisa.

5. Admin Proyek

Admin proyek adalah seseorang yang ditunjuk untuk bertanggung jawab secara penuh dalam memimpin serta mengorganisir seluruh proyek yang dijalankan perusahaan. Di PT Puncak Permata Sentul yang menjabat sebagai admin proyek adalah bapak shirot. Beliau memiliki tugas merencanakan dan merancang project baik teknis maupun non teknis, memimpin rapat koordinasi tim, memimpin pelaksanaan project, mengontrol project dan membuat laporan tentang pelaksanaan project.

6. Marketing

Marketing adalah salah satu jabatan struktural di sebuah tim pemasaran perusahaan yang membuat strategi pemasaran dan melaksanakan semua kampanye pemasaran perusahaan. Di PT Puncak Permata Sentul yang menjabat sebagai marketing adalah Putri. marketing memiliki tugas membuat, merumuskan, menyusun, merencanakan dan menetapkan konsep pemasaran agar mencapai tingkat keuntungan jangka panjang.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

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

BAB III

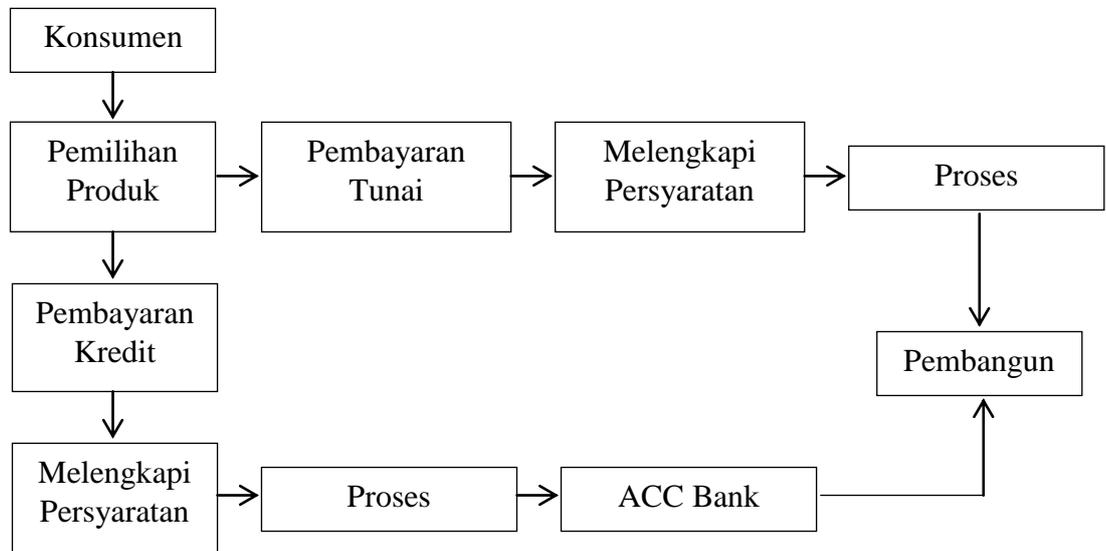
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan KKM (Kuliah Kerja Magang) dilakukan oleh penulis di PT Puncak Permata Sentul yang pelaksanaanya di mulai tanggal 01 Juli sampai dengan 31 Agustus 2024. Dalam 1 minggu ada 6 hari kerja yaitu senin-sabtu waktu kerja dimulai pada jam 08.00 – 16.00 WIB.

Selama program magang berlangsung penulis ditempatkan dibagian admin keuangan dan marketing. Aktivitas-aktivitas yang penulis lakukan diantaranya mengatur arus uang perusahaan, mengurus data, menginput dokumen perusahaan, melakukan pembukuan, melakukan pengarsipan, mengatur pemberkasan konsumen, mengawal konsumen hingga terjadinya akad, Penulis juga ikut bertanggung jawab untuk menjual sejumlah unit perumahan dan bertanggung jawab untuk memberikan pelayanan prima serta menjamin kepuasan kepada pembeli.

Proses penjualan PT Puncak Permata Sentul tidak begitu rumit, apabila ada konsumen datang ke lokasi Pemasaran akan dilayani oleh petugas Marketing atau pun direktur nya langsung. Jika konsumen bertanya melalui media sosial petugas marketing akan merespon dengan cepat.



Tabel 3.1 Alur Pembelian Rumah

NO	TYPE	Harga	Uang Muka	Angsuran		
				10 Tahun	15 Tahun	20 Tahun
1	33/66	Rp.166.000.000	Rp.6.000.000	Rp. 1.726.000	Rp. 1.284.600	Rp. 1.070.000
2	56/72	Rp.250.000.000	Rp.90.000.000	Rp. 1.810.720	Rp. 1.371.940	Rp. 1.161.520

Tabel 3.1 Harga Angsuran Unit Perumahan

KETENTUAN UMUM :

1. Wajib Booking Fee Rp. 1.000.000 (Tidak termasuk harga jual dan bersifat hangus)
2. Uang Muka Rp. 6.000.000,- dibayarkan maksimal 7 hari setelah booking blok rumah.
3. Harga belum termasuk biaya (Notaris, SHM, BPHTB, KPR (Realisasi), PPN)

4. Pembeli wajib menandatangani surat pemesanan rumah (SPR) dan menyerahkan dokumen persyaratan KPR ke kantor paling lambat 14 hari setelah booking blok rumah, jika melewati jangka waktu tersebut maka dianggap batal dan booking fee dianggap hangus.
5. Maksimal gaji pokok Rp. 8.000.000 (Skema FLPP) semua pembayaran dianggap sah jika dilakukan dikantor/perumahan, dan dianggap sah apabila ditanda tangani oleh admin keuangan dan stempel perumahan
6. Apabila konsumen tidak disetujui oleh pihak bank, maka booking fee hangus dan uang muka kembali 100% maksimal 100 hari
7. Apabila konsumen membatalkan diri sepihak/setelah disetujui oleh bank. Maka booking fee hangus dan uang muka yang disetorkan akan dipotong sebesar 50%.
8. Jadwal realisasi mengikuti ketentuan bank dan developer
9. Harga dan angsuran bisa berubah sewaktu-waktu dan mengikuti ketetapan dari perbankan.
10. DP Hanya Ditransfer Ke Rekening PT. Puncak Permata Sentul

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

1. Penjualan secara tunai.

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

2. Penjualan secara Kredit.

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

A. Pegawai:

1. FC KTP berwarna suami&istri
2. KK
3. NPWP Pemohon
4. Pas Foto berwarna 3x4 (suami&istri)
5. FC Surat Nikah Lengkap
6. FC Akta Cerai/kematian
7. SK Belum menikah (jika lajang)
8. SK Belum memiliki rumah subsidi
9. SK kerja + stempel &TTD atasan
10. Slip Gaji 3 bulan terakhir
11. Print out rekening koran 3 bulan terakhir

B. Pengusaha :

1. FC KTP berwarna suami&istri
2. KK
3. NPWP Pemohon
4. Pas Foto berwarna 3x4 (suami&istri)
5. FC Surat Nikah Lengkap
6. FC Akta Cerai/kematian
7. SK Belum menikah (jika lajang)

8. SK Belum memiliki rumah subsidi
9. SK Usaha
10. Denah lokasi usaha
11. Foto usaha
12. Pembukuan laporan keuangan usaha 6 bulan terakhir
13. Print out rekening koran 6 bulan terakhir

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Dalam pelaksanaan magang di PT. Puncak Permata Sentul. PT tersebut memiliki proyek perumahan yang Bernama Puncak Permata Sentul. Lokasi perumahan Jl. Kedung Galih, Sawah, Pulorejo, Kec.Tembelang Kab.Jombang.

Pada perumahan Puncak Permata Sentul strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Puncak Permata Sentul lebih mengutamakan kepuasan konsumen sehingga pengelola maupun pemilik perumahan subsidi Puncak Permata Sentul lebih memperhatikan kualitas dari produknya. Kualitas produk dapat dilihat dari beberapa kualitas bahannya seperti kualitas materialnya baik atau tidak materialnya, tahan lama atau tidak material yang akan dipakai untuk pembangunan perumahan pada Puncak Permata Sentul ini. dilihat dari kualitas bahan-bahan dasar seperti semen, pasir, batu bata, dan material pelengkap lainnya.

Perumahan Puncak Permata Sentul ini juga mempunyai cara promosi yang bagus sehingga dapat menumbuhkan rasa penasaran para konsumen yang ingin melihat kondisi perumahan subsidi Puncak Permata Sentul dan

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

Perumahan Puncak Permata Sentul memiliki strategi pemasaran yang baik dan rapi sehingga membuat penasaran para calon konsumen yang kemudian berujung pada minat konsumen untuk membeli salah satu rumah yang dihasilkan oleh PT. Puncak Permata Sentul. Perumahan subsidi yang dikelola oleh PT. Puncak Permata Sentul ini lebih mengutamakan kualitas

perumahannya dan juga harga perumahannya yang lebih terjangkau. Walaupun keuntungannya lebih sedikit tetapi perumahan subsidi yang dikelola oleh PT. Puncak Permata Sentul ini tidak pernah rugi atau mati walaupun pembeli tidak setiap bulan ada. Dari tahun ketahun selalu ada pembeli dan terus meningkat. Ini dikarenakan PT. Puncak Permata Sentul lebih mengutamakan kepuasan konsumen dengan keuntungan yang tidak banyak tetapi dapat menarik konsumen secara terus menerus daripada mengutamakan keuntungan yang lebih besar tetapi konsumen jarang tertarik untuk membeli dikarenakan tidak sepenuhnya memberi kepuasan pada konsumen.

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

1. Strategi SO atau kekuatan.

Pada perumahan subsidi karangdagangan asri dan godong asri yang dimiliki oleh PT. Puncak Permata Sentul ini kekuatan berada pada kualitas produk. Kualitas produk yang dihasilkan oleh PT. Puncak Permata Sentul ini mampu bersaing dengan perumahan subsidi lainnya maupun perumahan yang tidak bersubsidi. Perumahan Puncak Permata Sentul sangat mengutamakan kepuasan konsumen dengan cara

memperbaiki kualitas perumahan sebaik mungkin dengan harga yang tidak begitu mahal. Sehingga strategi ini menjadi kekuatan pada pemasaran perumahan subsidi Puncak Permata Sentul. Strategi ini terbukti dapat menjadi kekuatan pada bisnis ini karena dengan adanya minat konsumen yang terus menerus meningkat setiap tahunnya strategi ini sangat baik digunakan dalam jangka waktu yang panjang guna menarik minat konsumen lebih banyak lagi.

2. Strategi WO atau kelemahan.

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

3. Strategi ST atau ancaman.

Ancaman yang terjadi pada dunia bisnis yaitu sangat banyak pesaing yang memiliki bisnis yang sama dengan produk yang sama sehingga tidak menutup kemungkinan banyak pesaing yang berlomba-lomba untuk mendapatkan keuntungan dari banyaknya jumlah konsumen yang membeli produk. Sehingga PT. Puncak Permata Sentul

melakukan inovasi terus menerus dengan mengikuti perkembangan zaman. Dengan demikian minat konsumen tidak akan pernah surut dari tahun ketahun. Memberikan pelayanan yang baik dan memberi kualitas produk yang baik dengan harga yang lebih murah akan menjadi kepuasan tersendiri pada konsumen. Strategi ini yang dilakukan untuk menghindari ancaman pesaing bisnis yang lain dan sudah diterapkan dan berhasil menghindari kerugian.

4. Strategi WT atau Peluang.

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

3.3 Usulan Pemecah Masalah/ Solusi.

Dari hasil kerja praktik tentang strategi pemasaran unit perumahan PT. Puncak Permata Sentul yakni perumahan bersubsidi Puncak Permata Sentul. Dalam kegiatannya melakukan pemasaran, PT. Puncak Permata Sentul lebih mengutamakan kepuasan konsumen dengan keuntungan yang tidak banyak tetapi dapat menarik konsumen secara terus menerus. Dengan demikian strategi pemasaran dapat dengan melakukan promosi seperti membuat iklan,

membayar Influencer, public relations, direct marketing, serta menambah atau meningkatkan SDM dalam hal informasi teknologi sehingga dapat memaksimalkan promosi penjualan.

Dapat juga dengan lebih menekankan teknik dan strategi marketing yang mendukung pemasaran lebih luas, lebih matang agar lebih dikenal banyak orang seperti membuat website perumahan. Perlu menggunakan sebuah website perumahan sebagai sarana beriklan yang bisa diakses semua orang. Dengan catatan perlu mengelolanya secara profesional. Mulai dari tampilan website, deskripsi produk, harga dan nomor kontak, semuanya harus ditata dan tertera secara jelas. Memilih pasar sesuai dengan yang dituju serta lebih memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, seperti halnya yang paling penting dalam melakukan pemasaran adalah riset tren pasar. Dari situ PT. Puncak Permata Sentul dapat menemukan segmentasi pasar yang tepat.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) selama dua bulan pada tanggal 01 Juli sampai dengan 31 Agustus 2024 di PT. Puncak Permata Sentul dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa hal yang telah dijelaskan diatas tentang “strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan perumahan bersubsidi PT. Puncak Permata Sentul “.pengelola PT. Puncak Permata Sentul memiliki beberapa strategi dalam memasarkan unit perumahan.

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

Selain itu terdapat faktor eksternal yakni peluang dan ancaman yang ada. Untuk peluang yang dimiliki adalah daya beli yang terus meningkat pada minat konsumen terhadap perumahan yang di hasilkan oleh PT. Puncak Permata Sentul. Namun demikian terdapat ancaman berupa pesaing yang

memiliki bisnis dan produk yang sama sehingga dapat menjadi ancaman yang berat pada bisnis yang dikelola.

4.Saran

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

DAFTAR PUSTAKA

- Dewantara, S. P. (2024). *Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa*. Jombang :Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara Jombang.
- Ekanesti Ruswidia Sari, S. N. (2021). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Bisnis Properti Subsidi diPerumahan KD Asri Jombang*, 78-80.
- Gugup, K. (2019). *Pengantar Bisnis*.Yogyakarta: BPF
- Philip Kotler. Lanne Keller, k. (2009). *Manajemen pemasaran edisi 13, jilid 2*.Jakarta :erlangga.
- Umar Haikal, S. I. (2022, September). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKTKAKA VOLUME PENJUALAN TAMBANG PASIR PADA CV. ALKA DI LUMAJANG.

Lampiran 1 Surat Penerimaan Magang



PT.PUNCAK PERMATA SENTUL
Jl.KedungGalih, Sawah, Pulorejo Kec.Tembelang Kab.Jombang

SURAT KETERANGAN KERJA
NO: 01/SK-K/V/2024

PT.Puncak Permata Sentul dengan ini menerangkan bahwa:

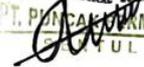
Nama : Jeny Sugeng Erlinawati

Tempat/Tanggal Lahir: Jombang, 10 Juni 2003

Alamat : Ds.Pesantrean Rt.004 Rw.001 Dsn.Pesantren Kec.Tembelang, Jombang

Adalah benar karyawan PT.Puncak Permata Sentul sebagai admin perusahaan sejak 02 Desember 2021 sampai dengan sekarang (Aktif Bekerja).

Demikian surat keterangan kerja ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerja samanya di sampaikan terima kasih

Jombang, 20 Juni 2024
PT. PUNCAK PERMATA SENTUL

Abdul Aziz
Direktur

Lampiran 2 Surat Selesai Magang



PT. PUNCAK PERMATA SENTUL
Jl. Kedung Galih, Sawah, Pulorejo Kec. Tembelang Kab. Jombang

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Abdul Aziz

Jabatan : Direktur Utama

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Jeny Sugeng Erlinawati

NIM : 2161013

Perguruan Tinggi : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang pada bagian administrasi pemasaran perumahan di PT. Puncak Permata Sentul, yang dimulai 01 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024.

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



Abdul Aziz
Direktur Utama

Lampiran 3 Formulir kegiatan

Harian

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Jeny Sugeng Erlinawati
NIM : 2161013
Program Studi : B2 Manajemen Pemasaran 2021
Tempat KKM : PT.Puncak Permata Sentul
Bagian/Bidang : Admin Kantor Pemasaran

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
I	01/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaPerkenalan anak magang baruMelayani calon pembeli yang datang ke kantorPemberkasan bank	
	02/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaMengajarkan anak magang tentang kegiatan pekerjaan yang dilakukanMelengkapi dan mengantarkan berkas pembeli ke bank	
	03/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaKonfirmasi pembeli acc bank dan menjadwalkan tanggal akad kreditKonfirmasi bank dan notaris tanggal akad kredit pembeli	
	04/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaKonfirmasi survei LPA bankMemesankan SLF rumah subsidi	
	05/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaCek bangunan rumah subsidi yang sudah atapKonfirmasi PLN untuk pemasangan listrik	
	06/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaCek absensi pekerja dan total gaji	
II	08/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaCek angsuran pembayaran pembeli cash tempoKonfirmasi ulang jadwal ke pembeli, bank dan notaris untuk akad kredit	
	09/07/2024	<ul style="list-style-type: none">Absensi harian pekerjaMendampingi pembeli akad kredit bank dan notaris	

	10/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek progress pembangunan rumah komersil 	
	11/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek progress pembangunan rumah subsidi 	
	12/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Pemberkasan bank pembeli 	
	13/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek absensi pekerja dan total gaji 	
III	15/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi pembeli acc bank dan menjadwal tanggal akad kredit Konfirmasi bank dan notaris tanggal akad kredit pembeli Melengkapi dan mengantarkan berkas ke bank 	
	16/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi survei LPA bank Memesankan SLF rumah subsidi 	
	17/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi ulang jadwal ke pembeli, bank dan notaris untuk akad kredit 	
	18/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Mendampingi pembeli akad kredit bank dan notaris 	
	19/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek angsuran pembayaran pembeli cash tempo Konfirmasi pembeli acc bank dan menjadwal tanggal akad kredit Konfirmasi bank dan notaris tanggal akad kredit pembeli 	
	20/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> 1. Absensi harian pekerja 2. Cek absensi pekerja dan total gaji 	
IV	22/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi survei LPA bank Memesankan SLF rumah subsidi 	
	23/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi ulang jadwal ke pembeli, bank dan notaris untuk akad kredit 	

	24/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Mendampingi pembeli akad kredit bank dan notaris 	
	25/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek progress pembangunan rumah komersil 	
	26/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek progress pembangunan rumah subsidi 	
	27/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek absensi pekerja dan total gaji 	
V	29/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek bangunan kios yang sudah atap Konfirmasi PLN untuk pemasangan listrik 	
	30/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek angsuran pembayaran pembeli cash tempo 	
	31/07/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Rekap laporan keuangan/Tutup buku 	
	01/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Follow up calon pembeli yang pernah datang ke kantor 	
	02/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Rapat dengan marketing perihal promo kemerdekaan 	
	03/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek absensi pekerja dan total gaji 	
VI	05/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek angsuran pembayaran pembeli cash tempo Konfirmasi pembeli acc bank dan menjadwal tanggal akad kredit Konfirmasi bank dan notaris tanggal akad kredit pembeli 	
	06/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Melayani calon pembeli yang datang ke kantor Pemberkasan bank 	

	07/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi survei LPA bank Memesankan SLF rumah subsidi 	
	08/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Mendampingi staff Appraisal Surabaya cek bangunan komersil 	
	09/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Mendampingi pembeli akad kredit bank dan notaris 	
	10/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek absensi pekerja dan total gaji 	
VII	12/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek progress pembangunan rumah komersil 	
	13/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Membuatkan surat permohonan pencairan KYG ke BTN Moker 	
	14/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek progress pembangunan kios komersil 	
	15/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Pemberkasan bank pembeli 	
	16/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek absensi pekerja dan total gaji 	
VIII	19/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Follow up calon pembeli yang pernah datang ke kantor 	
	20/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi ulang jadwal ke pembeli, bank dan notaris untuk akad kredit 	
	21/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Membuatkan surat permohonan tebus pokok KYG & Pengambilan sertifikat 	
	22/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Membuatkan surat Standing Instruction (SI) Notaris 	
	23/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Mendampingi pembeli akad kredit bank dan notaris 	

	24/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek absensi pekerja dan total gaji 	
IX	26/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Membuatkan surat permohonan tebus pokok KYG K-01 	
	27/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Konfirmasi survei LPA bank 	
	28/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Membuatkan surat Standing Instruction (SI) Notaris 	
	29/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Memesankan SLF rumah subsidi 	
	30/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Mendampingi pembeli akad kredit bank dan notaris 	
	31/08/2024	<ul style="list-style-type: none"> Absensi harian pekerja Cek absensi pekerja dan total gaji Rekap laporan keuangan/Tutup buku Evaluasi program yang telah dilakukan pemegang 	

Jombang, 31 Agustus 2024

Pendahuluan



(Abdul Aziz)

Lampiran4 Dokumentasi







SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
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 : *Jeny Sugeng Erkinawati*
NIM : *2161013*
Program Studi : *Manajemen*
Tempat Magang : *Pt. Puncak Permata Sentul*
Alamat Tempat Magang : *Jl. Kedungsalih, Sawah, Pulorejo, kec. Tembolong Kab. Jombang.*
Bagian/Bidang : *Admin keuangan pemasaran.*

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	95
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	90
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	95
4.	Kreativitas dan ketrampilan	93
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	95
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas kerja*	97
Jumlah		750
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		93,75

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 31 Agustus 2019.

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,

(*Abu* )

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel instansi

**PT. PUNCAK PERMATA
SENTUL**



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
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 : Jenny Sugeng Erlinawati
NIM : 2161013
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT Puncak Permata Sentul
Bagian/Bidang : Admin Keuangan Pemasaran

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	93
2.	Motivasi	93
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	93
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	93
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	93
6.	Sistematika laporan	93
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	93
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	93
Jumlah		93
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		93

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 6 September 2024

Dosen Pembimbing Lapangan,

(KRISTINI JUWITA, MM)

Top Sources

- 4%  Internet sources
- 1%  Publications
- 1%  Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Internet	
	repository.stiedewantara.ac.id	3%
2	Internet	
	core.ac.uk	1%