

Annisa Putri Masistiyo

Cek Plagiasi KKM Annisa

-  Laporan KKM Annisa
-  Cek Plagiasi 2024
-  STIE PGRI Dewantara Jombang

Document Details

Submission ID

trn:oid:::1:3000646291

Submission Date

Sep 7, 2024, 2:16 PM GMT+7

Download Date

Sep 7, 2024, 2:17 PM GMT+7

File Name

BAB_III_Laporan_KKM_Annisa_Putri_M_2161007_B2_MNJ_2021..docx

File Size

74.9 KB

6 Pages**807 Words****6,558 Characters**

20% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text

Top Sources

- 20%  Internet sources
- 0%  Publications
- 0%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**
0 suspect characters on 5 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

- 20%  Internet sources
- 0%  Publications
- 0%  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	media.neliti.com	9%
2	Internet	blog.tribunjualbeli.com	3%
3	Internet	contohmarketingplan.blogspot.com	1%
4	Internet	ojs.uajy.ac.id	1%
5	Internet	bakrietelecom.com	1%
6	Internet	www.scribd.com	1%
7	Internet	core.ac.uk	1%
8	Internet	dokumen.tips	1%
9	Internet	ocs.unud.ac.id	1%
10	Internet	repository.uir.ac.id	1%

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

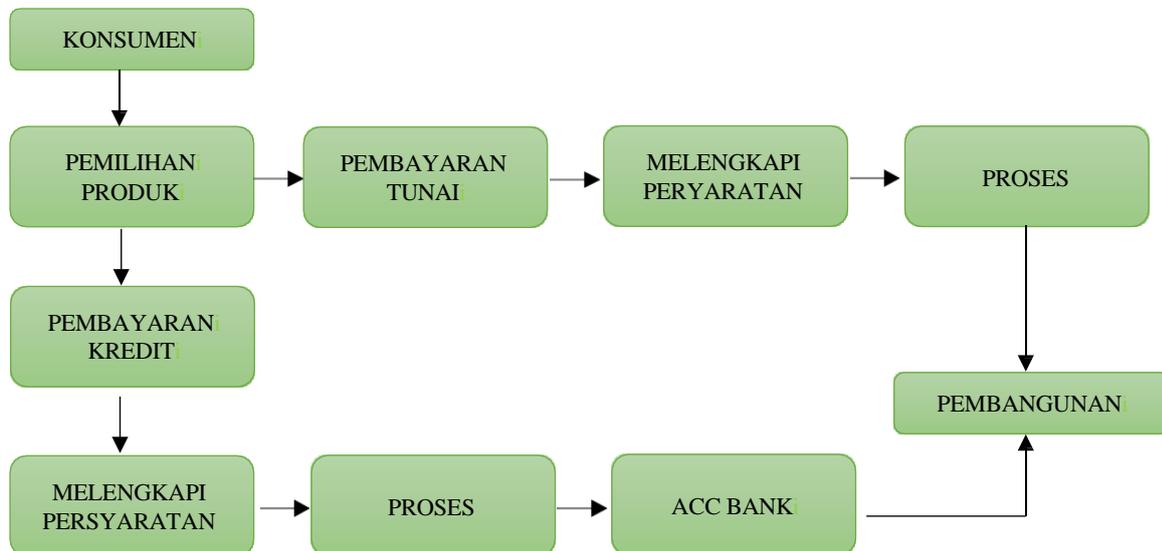
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Kerja Praktik yang dilaksanakan di Perumahan Puncak Permata Sentul berlangsung sesuai prosedur yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak yaitu jurusan Manajemen Pemasaran dengan tempat kerja praktik yaitu Perumahan PuncakPermata Sentul.

Selama mengikuti kegiatan kerja praktik berlangsung mulai tanggal 01 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024 pada Perumahan Puncak Permata Sentul. Penulis ditempatkan dibagian pemasaran perumahan. Penulis diberi tanggung jawab memasarkan unit perumahan dengan berbagai cara yang mampu dilakukan.

Marketing properti dapat didefinisikan sebagai kegiatanewartakan atau mempublikasikan barang properti secara rutin, terorganisir, dan berulang untuk menarik perhatian khalayak ramai, membuat mereka berminat, dan membuat mereka merasa butuh, sehingga mereka akhirnya memutuskan untuk membeli. (Tralala, 2015).

Proses Penjualan Perumahan Puncak Permata Sentul tidak rumit; pelanggan yang datang ke lokasi pemasaran akan dilayani oleh petugas pemasaran atau manajernya langsung. Petugas pemasaran juga akan menanggapi pertanyaan pelanggan melalui media sosial dengan cepat.



Gambar 1 Alur Proses Penjualan

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

KETENTUAN UMUM :

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

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

1. Penjualan secara tunai.

Proses penjualan tunai sangat mudah: pelanggan datang ke kantor dan memilih jenis rumah dan lokasi yang mereka inginkan. Untuk memulai proses Surat Jual Beli, seorang marketing menjelaskan tentang bangunan, tanah, dan syarat-syaratnya.

2. Penjualan secara Kredit.

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

Tabel 1 Persyaratan Pembelian Kredit

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

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

3.2 Pelaksanaan Kerja Magang

Selama magang di Perumahan Puncak Permata Sentul Perumahan Puncak Permata Sentul mengutamakan kualitas perumahan dan harga yang lebih murah. Walaupun kurangnya keuntungan, perumahan subsidi Puncak Permata Sentul tidak pernah rugi bahkan jika tidak ada pembeli setiap bulan. Pembeli terus muncul dari tahun ke tahun. Ini karena Perumahan Puncak Permata Sentul lebih mengutamakan kepuasan pelanggan daripada mengutamakan keuntungan yang lebih besar, tetapi dapat terus menarik pelanggan, tetapi pelanggan jarang tertarik untuk membeli karena tidak sepenuhnya memuaskan pelanggan. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) adalah strategi yang digunakan dalam pemasaran perumahan bersubsidi Perumahan Puncak Permata Sentul.

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.

Kekuatan perumahan Puncak Permata Sentul ini terletak pada kualitas produknya. Perumahan Puncak Permata Sentul mengutamakan kepuasan pelanggan dengan memperbaiki kualitas perumahan sebaik mungkin dengan harga yang tidak terlalu mahal, sehingga mampu bersaing dengan perumahan subsidi dan non-subsidi lainnya. Oleh karena itu, strategi ini telah berkembang menjadi kekuatan dalam pemasaran perumahan subsidi Perumahan Puncak Permata Sentul. Karena minat konsumen yang terus meningkat setiap tahunnya, strategi ini terbukti dapat menjadi kekuatan bagi bisnis ini. Ini menunjukkan bahwa, dalam jangka waktu yang panjang, strategi ini dapat menarik minat konsumen lebih banyak lagi.

2. Strategi WO atau kelemahan.

Dalam strategi WO, Perumahan Puncak Permata Sentul berusaha mengurangi kekurangan yang ada dengan mengadakan promosi dengan diskon harga atau memberikan harga khusus untuk jenis kelas perumahan tertentu. Tujuan dari strategi ini adalah untuk meningkatkan minat pembeli untuk membeli perumahan. Namun, situasi seperti ini sangat jarang terjadi karena Perumahan Puncak Permata Sentul Jombang sangat diminati oleh calon pembeli karena ada promosi dan kelebihan yang menguntungkan pembeli.

3. Strategi ST atau ancaman.

Ancaman yang terjadi pada dunia bisnis yaitu Sangat banyak pesaing

memiliki bisnis yang sama dengan produk yang sama, jadi ada kemungkinan bahwa banyak pesaing akan berusaha untuk mendapatkan keuntungan dari banyak pelanggan yang membeli produk tersebut. Ini adalah ancaman bagi dunia bisnis. Dengan demikian, Perumahan Puncak Permata Sentul terus melakukan inovasi untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan zaman. Oleh karena itu, minat pelanggan akan terus meningkat dari tahun ke tahun. Konsumen akan sangat puas jika Anda memberikan layanan yang baik dan produk berkualitas tinggi dengan harga yang lebih murah. Strategi ini digunakan untuk menghindari ancaman dari pesaing bisnis yang lain dan telah berhasil mencegah kerugian.

4. Strategi WT atau Peluang.

Keterlibatan pelanggan adalah kunci keberhasilan perumahan bersubsidi milik Perumahan Puncak Permata Sentul. Perumahan Puncak Permata Sentul sangat berusaha untuk mempertahankan reputasi yang baik di mata pelanggannya, yang sangat penting untuk peluang bisnis properti perumahan subsidi ini. Dengan demikian, Perumahan Puncak Permata Sentul mempertahankan kualitas barang dan harga yang kompetitif untuk menghindari membebankan calon pembeli untuk membeli rumah yang mereka impikan.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Dari hasil praktik tentang strategi pemasaran unit perumahan Perumahan Puncak Permata Sentul, yaitu perumahan Pemasaran Perumahan Puncak Permata Sentul berfokus pada kepuasan pelanggan dengan keuntungan kecil yang dapat menarik pelanggan terus-menerus. Oleh karena itu, strategi pemasaran memiliki kemampuan untuk mengiklankan produk mereka dengan membuat iklan, membayar influencer, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung, serta meningkatkan sumber daya manusia yang berfokus pada informasi teknologi untuk meningkatkan penjualan.

Selain itu, dapat lebih menekankan teknik dan strategi pemasaran yang lebih matang agar lebih dikenal oleh banyak orang, seperti membuat website, memilih pasar yang tepat untuk yang dituju, dan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki. Selain itu, riset tren pasar adalah hal yang paling penting dalam melakukan pemasaran. Perumahan Puncak Permata Sentul dapat menggunakan informasi ini untuk menentukan segmentasi pasar yang tepat.

