

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
OPTIMASI PENJUALAN VILLA MELALUI
PENYELENGGARAAN EVENT DI PT BERKAH PROPERTI
NUSANTARA**



Oleh:

Ristayanti Seftyananta

NIM 2162016

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2024**

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
OPTIMASI PENJUALAN VILLA MELALUI
PENYELENGGARAAN EVENT DI PT BERKAH PROPERTI
NUSANTARA



Oleh:
Ristayanti Seftyananta
NIM 2162016

Mengetahui

Jombang, 5 September 2024

Mengetahui,
Pendamping Lapangan

Dosen Pembimbing Lapangan



Wonosari City Park

PT. Berkah Properti Nusantara

(M. Arvan Armansyah S.)

(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Mengetahui

Kaprodi Akuntansi



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim. Puji Syukur kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas berkah dan rahmat-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan lancar tanpa satu kendala apapun yang berarti dapat menyelesaikan penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) STIE PGRI Dewantara Jombang tahun ajaran 2024/2025. Laporan ini disusun berdasarkan pengetahuan saya selama melaksanakan Kuliah Kerja Magang di PT Berkah Properti Nusantara yang berlangsung selama 2 bulan, terhitung dari tanggal 01 Juli 2024 sampai 31 Agustus 2024.

Dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang ini tak lepas dari bimbingan, dukungan dan partisipasi dari berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan kali ini saya sebagai mahasiswa Kuliah Kerja Magang STIE PGRI Dewantara Jombang mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Abd Rohim, S.E., M.Si, CRA selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Dra. Rachyu Purbowati, MSA. Selaku Ka. Program Studi Akuntansi STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Dra. Rachyu Purbowati, MSA. Selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) Kuliah Kerja Magang STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah memberikan pengarahan serta bimbingannya kepada saya selama kegiatan Kuliah Kerja Magang.
4. Bapak Yusron Aminulloh, Selaku Direktur Utama PT Berkah Properti Nusantara.
5. Bapak M. Arvan Armansyah Sipayung Selaku Direktur Operasional PT Berkah Properti Nusantara.
6. Seluruh staff dan karyawan Wonosalam City Park Grup, yang telah menerima mahasiswa Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan baik dan

bersedia meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan bantuan selama pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung

7. Semua pihak baik langsung maupun tidak langsung yang telah memberikan bantuan dalam pelaksanaan program Kuliah Kerja Magang (KKM) yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Dalam penyusunan laporan Kerja Magang (KKM) ini, kami menyadari masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, besar harapan saya akan adanya kritik dan saran yang membangun untuk kedepannya. Semoga laporan ini dapat memberikan wawasan serta manfaat bagi penulis maupun pembacanya. Apabila dalam penyusunan terdapat kesalahan, kami mohon maaf dan mengucapkan terimakasih.

Jombang, 1 September 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 TUJUAN KULIAH KERJA MAGANG	2
1.3 MANFAAT KULIAH KERJA MAGANG	3
1.4 TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	3
1.5 JADWAL WAKTU KULIAH KERJA MAGANG	4
BAB II.....	5
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 PROFIL PERUSAHAAN	5
2.2 VISI DAN MISI.....	5
2.3 STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN	6
2.4 KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN	6
BAB III.....	9
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	9
3.1 PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	9
3.2 HASIL PENGAMATAN DI TEMPAT MAGANG.....	9
3.3 LANDASAN TEORI.....	11
3.4 USULAN PEMECAHAN MASALAH.....	12
BAB IV.....	14
KESIMPULAN DAN SARAN.....	14
4.1 KESIMPULAN.....	14
4.2 SARAN	15
4.3 REFLEKSI DIRI.....	15

DAFTAR PUSTAKA.....	17
LAMPIRAN-LAMPIRAN	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Lokasi Wonosalam City Park.....	vi
Gambar 2 Kawasan Wonosalam City Park.....	4
Gambar 3 Struktur Organisasi.....	6
Gambar 4 Event Wonosalam City Park	7
Gambar 5 Brosur Villa	8

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Sertifikat Keterangan Telah Melaksanakan KKM	18
Lampiran 2 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa/Logbook	19
Lampiran 3 Curriculum Vitae	37
Lampiran 4 Dokumentasi Kegiatan Selama KKM	38
Lampiran 5 Penilaian Dosen Pembimbing Lapangan dan Pendamping Lapangan	40

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan kegiatan intrakurikuler yang di kemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang. KKM adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa yang mendukung program Pendidikan di STIE PGRI Dewantara Jombang dengan penguasaan keahlian yang di peroleh melalui kegiatan pengalaman langsung di dunia kerja yang berpengaruh pada pencapaian tingkat keahlian professional dalam sebuah pekerjaan tertentu.

Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keahlian praktis yang sesuai dengan situasi dan kondisi kerja nyata yang diperoleh di Perguruan Tinggi sehingga mahasiswa diharapkan lebih memahami dan memiliki keterampilan dalam suatu disiplin ilmu.

Di sisi lain, diperlukan suatu sinergi antara dunia kerja dengan Lembaga Pendidikan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia secara lebih luas. Maka KKM ini sekaligus di maksudkan untuk memahami dan mencari kemampuan dasar yang diinginkan dunia kerja untuk dikembangkan di STIE PGRI Dewantara Jombang sebagai Lembaga tenaga professional yang berorientasi pada dunia kerja, serta mengetahui kemampuan dan pemahaman mahasiswa atas mata kuliah yang di dapatkan di kampus dengan di lapangan (dunia kerja) dan mengaplikasikan keilmuan yang di dapat selama menjalani perkuliahan.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari Program Studi Akuntansi STIE PGRI Dewantara Jombang, maka sebagai pelaksana, mahasiswa termotivasi untuk melaksanakan praktek magang di PT Berkah Properti Nusantara. Perusahaan ini bergerak di bidang bisnis *property* dan

investasi masa tua, yang kantor pusat bertempat di Perumahan Citra Raya Jombang dan lokasi *property* di Bangunrejo, Wonosalam, Jombang.

Manajemen keuangan sangat penting bagi perusahaan/instansi dalam mengelola, mengatur dan memanfaatkan keuangan sehingga dapat berfungsi secara produktif untuk tercapainya tujuan yang diharapkan. Keuangan merupakan sumber permodalan yang harus dikelola dengan baik oleh perusahaan, oleh sebab itu, perusahaan harus bias mendorong manajemen keuangan secara efektif untuk kepercayaan manajemen maupun stakeholder.

1.2 TUJUAN KULIAH KERJA MAGANG

Adapun tujuan umum kegiatan Kuliah Kerja Magang adalah:

1. Meningkatkan proses pembelajaran melalui Pendidikan berbasis praktik sehingga menjadi tenaga kerja yang berkualitas dan professional pada kondisi kerja yang sesungguhnya.
2. Meningkatkan pengetahuan melalui pengalaman kerja riil yang diperoleh di dunia kerja sebagai bekal untuk memahami dunia kerja yang nanti akan dihadapi setelah menyelesaikan pendidikan di STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Meningkatkan *softskill* mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku)

Tujuan Khusus

1. Melakukan berbagai kegiatan praktik kerja serta mempelajari pengelolaan keuangan yang terdapat pada perusahaan.
2. Menambah pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja di perusahaan.
3. Meningkatkan *softskill* mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku)
4. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu akuntansi di PT Berkah Properti Nusantara.

5. Menganalisis kinerja keuangan di PT Berkah Properti Nusantara

1.3 MANFAAT KULIAH KERJA MAGANG

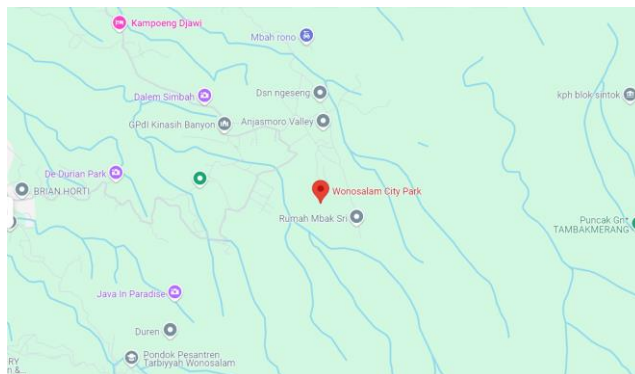
Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa mampu mengenal, mengetahui, dan menganalisis kondisi lingkungan kerja.
2. Mahasiswa memiliki pemahaman tentang aplikasi ilmu akuntansi dan dalam dunia kerja.
3. Mahasiswa memiliki keterampilan berkomunikasi dan memiliki rasa percaya diri dalam bersikap dan berperilaku.
4. Mahasiswa mampu menganalisis kinerja keuangan pada PT. Berkah Properti Nusantara.
5. Mahasiswa memiliki kemampuan bekerja dalam kelompok.

Bagi Perusahaan

1. Mendapatkan sharing ilmu dari mahasiswa magang.
2. Terciptanya hubungan yang baik dan adanya pertukaran informasi antara PT Berkah Properti Nusantara dengan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara Jombang.
3. Mampu mengetahui apa yang menjadi kekurangan yang ada dalam perusahaan dari hasil temuan mahasiswa magang.

1.4 TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG



Kuliah Kerja Magang dilaksanakan di PT Berkah Properti Nusantara. Perusahaan ini bergerak di bidang Bisnis Properti dan Investasi, *project* yang

Sumber : [maps/place/Wonosalam+City+Park/@-7.7114068,112.3985647,17z](https://maps.google.com/place/Wonosalam+City+Park/@-7.7114068,112.3985647,17z)

Gambar 1 Lokasi Wonosalam City Park

sedang beroperasi pada perusahaan ini yakni Wonosalam City Park yang berlokasi di Jl. Kali Gede, Carangwulung, Kec. Wonosalam, Kab. Jombang, 61476, dan kantor pusat berada di Perumahan Citra Raya Blok F2-6, Pandanwangi, Diwek, Jombang.



Gambar 2 Kawasan Wonosalam City Park

1.5 JADWAL WAKTU KULIAH KERJA MAGANG

Sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan oleh Kampus STIE PGRI Dewantara Jombang dan Program Studi Akuntansi. Yakni, pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) dapat dilaksanakan pada tanggal 01 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024, dengan mengikuti jadwal operasional kerja PT. Berkah Properti Nusantara, Yaitu :

1. Senin s.d Jum'at pukul 08.00 s.d 16.00 WIB
2. Sabtu pukul 08.00 s.d 12.00 WIB.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 PROFIL PERUSAHAAN

Wonosalam City Park berdiri pada tahun 2020, perusahaan ini bertempat di Perumahan Jombang Citra Raya, Diwek, Jombang. Wonosalam City Park merupakan *project* yang digagas oleh tiga serangkai yang juga penggerak Agrowisata di Wonosalam yaitu Bapak Yusron Aminulloh, *CEO* Dedurian Park bersama Ir Djoko Setyono, ex Direktur BUMN Perikanan Indonesia (PERINDO) dan Muhammad Gurning, *Founder* Goolive Corporation sebuah *Holding Company* yang aktif menelurkan anak usaha di bidang Agribisnis dan Agriproperti yang berpusat di Surabaya.

Wonosalam City Park merupakan *Brand* dibawah bendera PT Berkah Properti Nusantara dirancang oleh Konsultan Profesional dan didesain secara cermat dengan memadukan nuansa kawasan Modern nan Islami dan bertabur keindahan yang harmoni dengan alam.

Wonosalam City Park merupakan pelopor aksi bersama lintas *stakeholder* guna mewujudkan Wonosalam sebagai Kota Wisata Masa Depan yang tetap mempertahankan ciri Kota Jombang sebagai Kota Santri dan terkenal dengan *tagline* Jombang Beriman yakni Jombang sebagai Kota yang Bersih Indah dan Nyaman.

2.2 VISI DAN MISI

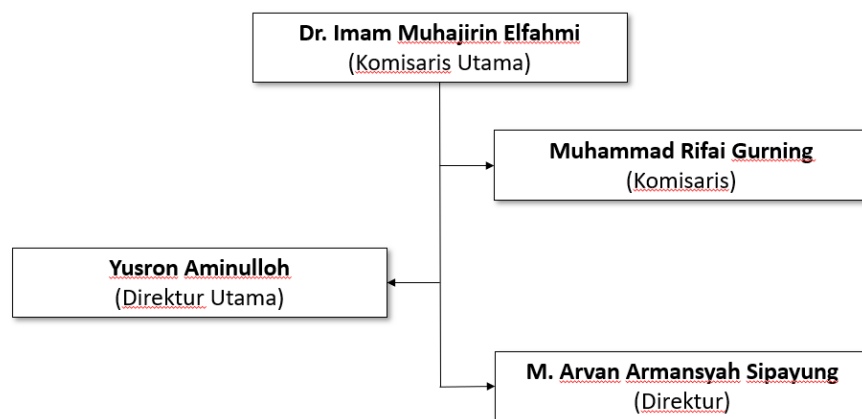
Visi dan misi perusahaan *property* yang berfokus pada penjualan villa memerlukan pemahaman tentang tujuan jangka panjang dan nilai-nilai yang ingin diterapkan dalam bisnis, sehingga visi yang diusung PT Berkah Properti Nusantara yakni :

“Menjadi pemimpin terkemuka dalam industry penjualan villa yang menawarkan pengalaman kepemilikan property yang luar biasa, dengan komitmen terhadap kualitas, inovasi, dan kepuasan pelanggan di setiap layanan kami.”

Dalam mewujudkan Visi yang telah disebutkan, ada beberapa misi yang akan dicapai terlebih dahulu, yaitu:

- Menawarkan *property* berkualitas
- Memberikan layanan pelanggan yang unggul
- Meningkatkan pengalaman pembeli
- Membangun hubungan jangka panjang
- Mengembangkan portofolio yang diversifikasi
- Menjadi keberlanjutan dan lingkungan

2.3 STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN



Gambar 3. Struktur Organisasi

2.4 KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN

PT Berkah Properti Nusantara bergerak di bidang bisnis *property* villa yang terlibat dalam berbagai kegiatan umum, yaitu mengidentifikasi dan membeli tanah yang potensial untuk investasi, merencanakan dan membangun villa baru termasuk desain arsitektur dan konstruksi, mengelola *property* yang sudah terbangun termasuk pemeliharaan, penyewaan dan layanan kepada penyewa. Pemasaran villa Wonosalam City Park berfokus pada pembeli potensial dengan menilai tren pasar *property* untuk mengidentifikasi peluang investasi dan menentukan strategi harga, juga

memberikan penduan kepada member mengenai potensi keuntungan dan risiko dari investasi villa.

Perusahaan *property* yang berfokus pada penjualan villa menjalankan berbagai kegiatan utama untuk mencapai tujuan bisnis mereka. Dengan memulai pengembangan dan perencanaan proyek, termasuk riset pasar, perencanaan desain, dan pengurusan izin. Selanjutnya mereka menerapkan strategi pemasaran dan penjualan, yang melibatkan iklan, *gathering*, *survey* serentak, dan pembuatan materi promosi. Dalam manajemen proyek dan konstruksi, mereka memantau kemajuan pembangunan, bekerja dengan kontraktor dan memastikan kualitas bangunan.

Perusahaan juga memberikan layanan pelanggan dan dukungan, menangani klain, dan menyediakan bantuan setelah penjualan. Mereka mengelola keuangan dan administrasi, termasuk anggaran, pembukuan dan kontrak. Kegiatan penyelenggaraan acara dan promosi melibatkan peluncuran villa dan partisipasi dalam pameran. Terakhir, perusahaan membangun relasi dan jaringan dengan mitra bisnis dan menyediakan layanan manajemen *property* untuk villa yang telah terjual.



Gambar 4. Event Wonosalam City Park

Wonosalam City Park
By: De Juran Park

• Type •
Granada

Jalan Kali Gede, Carangwulung,
Wonosalam, Jombang, 61476

Harga
323
Juta

Denah Lantai 1
Denah Lantai 2

1 Kamar Tidur, 1 Kamar Mandi

TIPE 35, LUAS TANAH
7 X 5 METER

Free PPH, AJB Notaris,
Drainase, Air Bersih

Pondasi Strauss Pile • Dinding Bata Ringan • Lantai Granit • Sanitari Standar SNI • Kusen
Alumini • Rangka Atap Galvalum • Air Bersih (Mata Air Pegunungan)

Wonosalam City Park
By: De Juran Park

• Type •
Cordoba

Jalan Kali Gede, Carangwulung,
Wonosalam, Jombang, 61476

Harga
647
Juta

TIPE 51 LUAS TANAH
6 X 17 METER

2 Kamar Tidur • 1 Kamar Mandi
Dapur • Carport • Jalan 6 Meter

Free PPH, AJB Notaris,
Drainase, Air Bersih

Pondasi Strauss Pile • Dinding Bata Ringan • Lantai Granit • Sanitari Standar SNI • Kusen
Alumini • Rangka Atap Galvalum • Air Bersih (Mata Air Pegunungan)

Wonosalam City Park
Kawasan Hyman Kalasari Barisan
Managed By: De Juran Park

• Type •
Sevilla

Jalan Kali Gede, Carangwulung,
Wonosalam, Jombang, 61476

Harga
473
Juta

TIPE 35 LUAS TANAH
7 X 5 METER

Free PPH, AJB Notaris,
Drainase, Air Bersih

2 Kamar Tidur • 1 Kamar Mandi

Pondasi Strauss Pile • Dinding Bata Ringan • Lantai Granit • Sanitari Standar SNI • Kusen
Alumini • Rangka Atap Galvalum • Air Bersih (Mata Air Pegunungan)

Gambar 5. Brosur Villa

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Berdasarkan kesepakatan antara peserta magang dengan pihak PT Berkah Property Nusantara dalam kurun waktu 01 Juli 2024 – 31 Agustus 2024 kami melakukan magang di Wonosalam City Park.

3.2 HASIL PENGAMATAN DI TEMPAT MAGANG

Selama periode magang di perusahaan *property* yang *focus* pada penjualan villa, saya mengamati beberapa dinamika bisnis yang signifikan. Salah satu masalah utama yang dihadapi perusahaan adalah penurunan penjualan villa yang cukup tajam. Dalam laporan ini, saya akan menjelaskan factor-faktor yang menyebabkan penurunan tersebut dan bagaimana perusahaan mengadaptasi strategi mereka dengan mengadakan *event-event* seperti *outbound* dan *camp* untuk meningkatkan pendapatan.

Penurunan penjualan villa dapat diatribusikan kepada beberapa *factor* eksternal dan internal. Dari segi eksternal, kondisi pasar *property* mengalami kelesuan dengan adanya penurunan permintaan dan peningkatan persaingan dari pengembang lain. Secara internal, harga villa mungkin dianggap kurang bersaing atau tidak sesuai dengan nilai pasar saat ini. Penurunan ini menjadi tantangan utama yang mendorong perusahaan untuk mencari solusi *alternative* (Dana, 2021).

Selama magang, saya memperhatikan bahwa tren pasar *property* sedang berubah. Calon pembeli semakin mencari nilai tambah yang lebih dari sekedar aspek fisik villa. Mereka cenderung mencari pengalaman dan fasilitas tambahan yang dapat meningkatkan kualitas hidup mereka. Ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu beradaptasi dengan tren baru untuk menarik minat pasar.

Sebagai respons terhadap penurunan penjualan, perusahaan mulai mengeksplorasi cara-cara untuk mendiversifikasi sumber pendapatan mereka.

Salah satunya strategi utama yang diadopsi adalah penyelenggaraan event, seperti *camp* dan *outbound*, yang memanfaatkan fasilitas villa yang ada. Dengan cara ini, perusahaan tidak hanya mengandalkan villa tetapi juga memanfaatkan potensi dari aktivitas *social* dan rekreasi.

Event di Wonosalam City Park dirancang untuk menarik kelompok-kelompok besar, seperti perusahaan, sekolah dan komunitas. *Event-event* ini melibatkan berbagai kegiatan seperti *team building*, pelatihan, dan rekreasi, yang berlangsung di lokasi villa. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan visibilitas villa dan menawarkan pengalaman langsung yang dapat menarik minat para peserta terhadap fasilitas yang disediakan.

Penyelenggaraan *event* berfungsi sebagai strategi pemasaran yang efektif (Harjunanto, 2008). Melalui *event-event* ini, villa diperkenalkan kepada audiens yang mungkin tidak akan mempertimbangkan untuk membeli tanpa pengalaman langsung. *Event-event* ini juga membantu memperkuat citra perusahaan sebagai penyedia fasilitas berkualitas untuk berbagai kegiatan *social* dan *professional* (Rohman & Prananta, 2018).

Selama *event*, perusahaan memperoleh umpan balik langsung dari peserta mengenai pengalaman mereka. Umpan balik ini sangat penting untuk menilai bagaimana peserta merasakan fasilitas villa dan kualitas layanan. Hasil dari umpan balik ini dapat digunakan untuk meningkatkan pelayanan dan menyesuaikan penawaran untuk memenuhi harapan member yang lebih baik.

Melalui pengalaman menyelenggarakan *event*, perusahaan dapat mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan dalam manajemen operasional (Dana, 2021). Ini mencakup *efisiensi* dalam pelaksanaan acara, koordinasi tim, dan pemanfaatan fasilitas villa. Dengan memperbaiki aspek-aspek ini, perusahaan dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan *margin* keuntungan dari *event*.

Penting untuk mengevaluasi dampak jangka panjang dari penyelenggaraan *event* terhadap penjualan villa dan reputasi perusahaan. Ini melibatkan pemantauan tren penjualan, analisis perubahan dalam permintaan, dan

bagaimana *event-event* tersebut mempengaruhi citra perusahaan di pasar. Evaluasi ini membantu dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif di masa depan.

Berdasarkan pengamatan dan hasil yang diperoleh dari penyelenggaraan *event*, perusahaan perlu menyusun rencana strategis untuk masa depan. Ini termasuk melanjutkan atau memperluas jenis *event* yang diselenggarakan, menjajaki kemitraan baru, dan terus mengadaptasi strategi sesuai dengan perubahan pasar. Kesimpulannya, diversifikasi pendapatan melalui *event* seperti *outbound* dan *camp* telah memberikan alternatif yang bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan dan memperkuat posisi perusahaan di pasar *property*.

3.3 LANDASAN TEORI

Teori Siklus Hidup Produk (*Product Life Cycle*)

Teori Siklus Hidup Produk menjelaskan bahwa setiap produk melalui beberapa tahap, yaitu pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan, dan penurunan. Dalam konteks penjualan villa, tahap penurunan menunjukkan bahwa produk (villa) mungkin sudah melewati puncak penjualannya dan mulai mengalami penurunan permintaan (Fakultas Pertanian Muhammadiyah Kendari, 2020). Penurunan ini bisa disebabkan oleh perubahan tren pasar, kelebihan pasokan, atau penurunan minat konsumen. Untuk mengatasi tahap penurunan, perusahaan perlu mencari cara untuk memperpanjang siklus hidup produk melalui inovasi atau diversifikasi.

Teori Diferensiasi Produk

Teori Diferensiasi Produk menyatakan bahwa perusahaan dapat memperoleh keunggulan kompetitif dengan menawarkan produk yang berbeda dari kompetitor dalam hal fitur, kualitas, atau pengalaman (Rusdian, 2021). Dengan menyelenggarakan *event outbound* dan *camp*, perusahaan menambahkan nilai tambah pada villa yang tidak hanya menawarkan tempat tinggal tetapi juga pengalaman unik. Diferensiasi ini membantu menarik

perhatian pelanggan yang mungkin mencari lebih dari sekadar produk standar dan dapat meningkatkan daya tarik villa.

Teori Diversifikasi

Teori Diversifikasi berfokus pada strategi perusahaan untuk memperluas bisnis mereka dengan memasuki pasar atau lini produk baru (Ii, n.d.). Dalam konteks ini, penyelenggaraan *event outbound* dan *camp* adalah bentuk diversifikasi pendapatan, di mana perusahaan memperluas cakupan bisnis mereka dari hanya penjualan villa menjadi juga penyelenggaraan event. Diversifikasi ini membantu mengurangi risiko terkait dengan ketergantungan pada satu sumber pendapatan dan dapat menciptakan aliran pendapatan tambahan.

3.4 USULAN PEMECAHAN MASALAH

Perusahaan properti yang mengalami penurunan penjualan villa dapat menghadapi tantangan ini dengan beberapa strategi efektif. Pertama, diversifikasi penawaran produk merupakan langkah krusial. Selain menjual villa, perusahaan bisa menawarkan paket sewa villa jangka pendek dan paket liburan keluarga, yang dapat menarik segmen pasar yang berbeda. Dengan demikian, perusahaan tidak hanya bergantung pada penjualan villa tetapi juga memanfaatkan potensi pendapatan dari penyewaan jangka pendek dan paket liburan. Selanjutnya, perusahaan harus fokus pada peningkatan pengalaman pelanggan melalui *event*. Penyelenggaraan *outbound* dan *camp* dapat diperluas dengan menawarkan kegiatan yang benar-benar sesuai dengan preferensi target pasar, berdasarkan riset pasar yang mendalam. Pengalaman yang memuaskan akan mendorong rekomendasi positif dan meningkatkan daya tarik villa. Selain itu, penerapan teknologi digital seperti media sosial dan situs web interaktif dapat memperluas jangkauan pemasaran, memungkinkan calon pelanggan melihat *virtual tour* atau video promosi yang memperkenalkan fasilitas villa secara menyeluruh (Lucius Hermawan, 2015).

Optimisasi penetapan harga juga penting. Melakukan analisis harga pesaing untuk menyesuaikan harga villa agar lebih kompetitif, serta

menawarkan diskon atau paket *bundling*, dapat merangsang minat pembeli. Selain itu, menjalin kemitraan strategis dengan agen perjalanan atau penyedia layanan rekreasi dapat memperluas *audiens* yang menjangkau villa dan meningkatkan penjualan melalui promosi bersama dan paket khusus.

Peningkatan pelayanan dan fasilitas di villa harus menjadi prioritas, berdasarkan umpan balik dari peserta *event* dan pelanggan. Investasi dalam perbaikan fasilitas dan peningkatan kualitas layanan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat reputasi perusahaan. Selain itu, memberikan pelatihan kepada tim penjualan dan staf *event* untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam komunikasi dan manajemen acara dapat meningkatkan efektivitas operasional dan kualitas pengalaman pelanggan.

Untuk memastikan bahwa strategi yang diterapkan efektif, perusahaan harus secara rutin melakukan analisis dan evaluasi kinerja penjualan serta *event* yang diselenggarakan. Penggunaan data dan metrik akan membantu dalam penyesuaian strategi dan perbaikan berkelanjutan (Putra et al., 2024). Promosi dan *branding* yang efektif juga diperlukan untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik villa; kampanye iklan kreatif dan memanfaatkan media lokal serta digital dapat memperkuat citra merek.

Akhirnya, perusahaan harus menyusun rencana jangka panjang yang mencakup tujuan strategis dan langkah-langkah untuk mencapainya, sembari tetap fleksibel untuk menyesuaikan strategi berdasarkan perubahan tren pasar dan umpan balik pelanggan. Fleksibilitas ini akan membantu perusahaan untuk beradaptasi dengan dinamika pasar dan tetap kompetitif dalam industri properti. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, perusahaan diharapkan dapat mengatasi penurunan penjualan dan meningkatkan pendapatan secara signifikan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

Perusahaan properti yang menghadapi penurunan penjualan villa perlu mengadopsi pendekatan strategis untuk mengatasi tantangan tersebut dan meningkatkan pendapatan. Diversifikasi produk dengan menawarkan paket sewa jangka pendek dan paket liburan keluarga dapat memperluas basis pelanggan dan sumber pendapatan. Peningkatan pengalaman pelanggan melalui penyelenggaraan *event outbound* dan *camp* memberikan nilai tambah yang menarik dan memperkenalkan fasilitas villa secara langsung kepada calon pelanggan, yang dapat mendorong minat dan rekomendasi positif.

Penggunaan teknologi digital untuk promosi, seperti media sosial dan *virtual tour*, akan memperluas jangkauan pemasaran dan menarik perhatian audiens yang lebih luas. Penetapan harga yang kompetitif dan penawaran diskon atau paket *bundling*, bersama dengan menjalin kemitraan strategis, dapat meningkatkan daya tarik dan menjangkau lebih banyak calon pembeli. Peningkatan fasilitas dan layanan villa, berdasarkan umpan balik pelanggan, serta pelatihan tim untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam pelayanan dan manajemen acara, akan memperbaiki pengalaman pelanggan dan operasional perusahaan.

Evaluasi rutin terhadap kinerja penjualan dan event sangat penting untuk menilai efektivitas strategi dan melakukan penyesuaian yang diperlukan. Promosi yang kreatif dan penguatan citra merek melalui kampanye iklan yang efektif akan mendukung visibilitas dan daya tarik villa. Terakhir, perencanaan strategis jangka panjang yang fleksibel akan memungkinkan perusahaan untuk menanggapi perubahan pasar dan mempertahankan daya saing. Dengan menerapkan langkah-langkah ini, perusahaan dapat mengatasi penurunan penjualan dan mencapai pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan.

4.2 SARAN

Untuk meningkatkan penjualan villa dan kesuksesan *event*, perusahaan sebaiknya mengintegrasikan kedua aspek tersebut. Gunakan *event* seperti *outbound* dan *camp* sebagai platform untuk mempromosikan villa dengan menampilkan fasilitasnya secara langsung kepada peserta. Tawarkan paket promosi yang menggabungkan penjualan villa dengan pengalaman *event*, seperti diskon untuk pembelian villa bagi peserta *event*. Manfaatkan umpan balik dari *event* untuk menyesuaikan penawaran villa dan optimalkan pemasaran digital dengan menampilkan konten dari *event* di media sosial. Dengan strategi ini, perusahaan dapat meningkatkan penjualan villa dan meningkatkan dampak positif dari *event* yang diadakan.

4.3 REFLEKSI DIRI

Selama periode magang di perusahaan properti ini, saya telah belajar banyak tentang dinamika pasar dan tantangan dalam penjualan villa serta bagaimana strategi *event* dapat mempengaruhi pendapatan. Pengalaman ini membuka wawasan saya mengenai pentingnya diversifikasi penawaran dan penggunaan strategi pemasaran yang terintegrasi. Saya menyadari bahwa penurunan penjualan tidak hanya disebabkan oleh faktor internal, tetapi juga oleh perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen yang dinamis.

Melalui observasi dan analisis, saya memahami bahwa menyelenggarakan *event* seperti *outbound* dan *camp* bukan hanya sebagai alat promosi, tetapi juga sebagai cara efektif untuk memberikan pengalaman langsung kepada calon pembeli, yang dapat memperkuat keputusan mereka untuk membeli. Saya juga belajar betapa pentingnya memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk, serta bagaimana kemitraan strategis dapat memperluas jangkauan pasar.

Refleksi ini mengajarkan saya untuk melihat lebih jauh dari sekadar penjualan produk dan memahami pentingnya menciptakan nilai tambah bagi pelanggan melalui pengalaman yang menyeluruh dan berkualitas. Saya kini lebih menghargai peran *feedback* pelanggan dalam perbaikan berkelanjutan

dan bagaimana penyesuaian strategi berdasarkan data dapat membantu dalam mengatasi tantangan pasar.

Secara keseluruhan, magang ini telah memperkaya pemahaman saya tentang strategi bisnis dan pemasaran dalam industri properti serta memberikan perspektif praktis yang berharga yang akan saya bawa ke pengalaman profesional saya ke depan. Saya merasa lebih siap untuk menghadapi tantangan di dunia kerja dengan keterampilan dan pengetahuan yang baru saya peroleh.

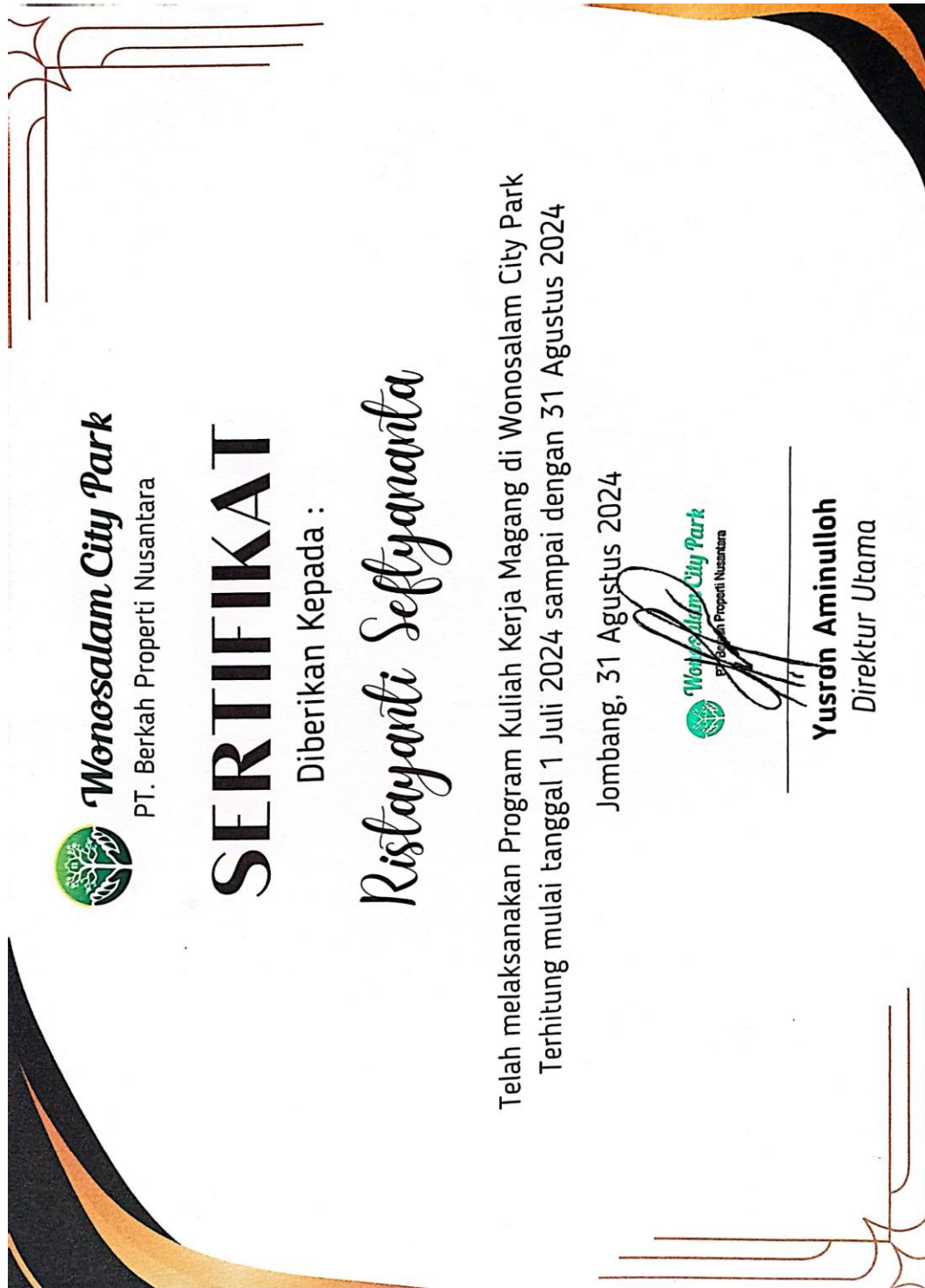
DAFTAR PUSTAKA

- Dana, I. G. & N. M. S. (2021). Analisis Faktor-Faktor yang Menjelaskan Penurunan Penjualan Produk BUMdes di Kabupaten Karangasem. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 11(3), 396–402.
- Fakultas Pertanian Muhammadiyah Kendari. (2020). Straregi Pemasaran Produk Pertanian. *Modul Strategi Pemasaran Produk*, 1–11.
- Harjunanto, D. A. (2008). *Aktivitas outbound sebagai salah satu daya tarik wisata di kabupaten Karanganyar*. <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/7941>
- Ii, B. A. B. (n.d.). 2 . 1 *Kajian pustaka Di dalam penelitian ini berisi pendokumentasian dan pengkajian hasil dari penelitian-penelitian sebelumnya yang mengambil topik peranan dan pengaruh diversifikasi terhadap volume penjualan suatu perusahaan dan berguna bagi penulis unt.* 9–25.
- Lucius Hermawan. (2015). Dilema Diversifikasi Produk: Meningkatkan Pendapatan Atau Menimbulkan Kanibalisme Produk? *Jurnal Studi Manajemen*, 9(2), 142–153.
- Putra, B. N., Mulyono, M., & Soedjono, S. (2024). *Analisis Implementasi Total Quality Management (TQM) Dalam Meingkatkan Kualitas Produk Pada Conneight Studio Kota Malang*. 2(3).
- Rohman, Y. A., & Prananta, R. (2018). Sistem Pengelolaan dan Strategi Pemasaran Event Pariwisata di Nusa Dua. *Journal of Tourism and Creativity*, 2(1), 47–68.
- Rusdian, S. (2021). Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Roseberry Cake Shop Garut). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 132–140.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Lampiran 1 Sertifikat Keterangan Telah Melaksanakan KKM



LAMPIRAN 2

Lampiran 2 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa/Logbook

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/LOG BOOK

Nama : Ristayanti Seftyananta Tempat KKM : PT Berkah Properti Nusantara
 NIM : 2162016 Bagian/Bidang : Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen
 Program Studi : Akuntansi Minggu ke : 1 (Satu)

Hari Ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	1 Juli 2024	Orientasi dengan tim, pemahaman tentang proyek villa yang sedang berjalan, dan pembagian tugas.	Memahami struktur organisasi tim dan tugas masing-masing.	Mengagumi kompleksitas proyek dan alur kerja yang harus diikuti.
2	2 Juli 2024	Menghadiri rapat internal untuk membahas anggaran acara yang akan datang	Mendapatkan informasi mengenai anggaran dan alokasi biaya untuk event	Menyadari pentingnya perencanaan anggaran yang matang dalam keberhasilan acara.
3	3 Juli 2024	Membantu membuat kwitansi penerimaan piutang member.	Penerimaan piutang untuk proses pendanaan proyek.	Menyadari pentingnya kelancaran arus piutang untuk operasional Perusahaan.
4	4 Juli 2024	Membantu dalam pencatatan faktur vendor dan pemborong.	Pencatatan tercatat dan siap untuk pembayaran	Menyadari peran penting akuntansi

5	5 Juli 2024	Membantu dalam pengelolaan kas dan laporan pengeluaran	Pengelolaan kas yang tertata dan laporan pengeluaran selesai.	Memahami tantangan dalam mengelola kas dan pentingnya pencatatan yang teliti.
6	6 Juli 2024	Menyiapkan laporan keuangan untuk proyek villa, termasuk laporan pendapatan dan pengeluaran.	Laporan mingguan villa siap diserahkan	Memahami bagaimana laporan mingguan digunakan untuk pemantauan dan evaluasi keuangan proyek.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 6 Juli 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/LOG BOOK

Nama : Ristyaniti Seftyananta Tempat KKM : PT Berkah Properti Nusantara
 NIM : 2162016 Bagian/Bidang : Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen
 Program Studi : Akuntansi Minggu ke : 2 (Dua)

Hari Ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
8	8 Juli 2024	Mengikuti rapat perencanaan event yang akan diadakan di villa.	Mendapatkan gambaran jelas tentang konsep event, anggaran, dan peran masing-masing anggota tim.	Menyadari pentingnya detail dalam perencanaan event dan bagaimana koordinasi tim sangat krusial.
9	9 Juli 2024	Membantu dalam survei lokasi untuk acara yang akan datang.	Mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki.	Mengerti lebih dalam tentang bagaimana pengaturan Lokasi dapat mempengaruhi jalannya acara.
10	10 Juli 2024	Menyusun daftar kebutuhan logistic untuk acara.	Daftar logistic yang lengkap dan terperinci siap digunakan untuk pengadaan barang dan jasa.	Mengapresiasi pentingnya persiapan logistic dalam memastikan acara berjalan.
11	11 Juli 2024	Bertemu dengan vendor untuk diskusi mengenai kebutuhan acara.	Mendapatkan penawaran harga dan layanan dari berbagai vendor.	Menyadari pentingnya memilih vendor yang tepat untuk kualitas acara.

12	12 Juli 2024	Mengelola registrasi peserta dan penyambutan tamu pada hari acara.	Proses registrasi dan penyambutan berjalan lancar.	Merasakan langsung dinamika kerja pada hari H dan pentingnya kesiapan tim
13	13 Juli 2024	Menyelesaikan evaluasi acara Bersama tim.	Mendapatkan umpan balik tentang acara dan membahas hal-hal yang perlu diperbaiki.	Belajar dari umpan balik untuk perbaikan masa depan.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 13 Juli 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/LOG BOOK

Nama : Ristayanti Seftyananta Tempat KKM : PT Berkah Properti Nusantara
 NIM : 2162016 Bagian/Bidang : Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen
 Program Studi : Akuntansi Minggu ke : 3 (Tiga)

Hari Ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
15	15 Juli 2024	Memeriksa dan memasukkan data transaksi ke dalam rekapan keuangan.	Transaksi harian untuk proyek dan event terdaftar dengan benar.	Menyadari pentingnya akurasi dalam pencatatan keuangan yang tepat.
16	16 Juli 2024	Membantu pengadaan dan pengaturan material yang dibutuhkan untuk Pembangunan.	Material yang di datangkan di proyek sesuai dengan anggaran yang telah di susun.	Pengendalian persediaan bahan material Pembangunan dapat
17	17 Juli 2024	Menemani konsultan pajak mengecek Lokasi WCP dan update perkembangan villa	Konsultan mengarahkan pengendalian biaya Pembangunan secara optimal.	Pengendalian biaya dapat dilakukan untuk menjaga posisi kas.
18	18 Juli 2024	Memeriksa email dan pesan untuk tugas-tugas baru~ atau update dari tim. Mendengarkan pembaruan dari proyek sebelumnya dan	Menghasilkan ide-ide kreatif dan strategi baru untuk promosi villa	Menyadari pentingnya evaluasi masalah untuk perbaikan ke depan.

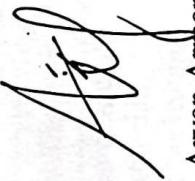
		masalah yang perlu perhatian khusus.			
19	19 Juli 2024	Mengumpulkan feedback dari pengunjung dari event yang telah berjalan.	Mendapatkan informasi berharga tentang preferensi dan kebutuhan calon pembeli.	Menyadari betapa pentingnya feedback pelanggan dalam pengembangan produk.	
20	20 Juli 2024	Mengelola dan memantau tagihan dan piutang untuk proyek villa.	Tagihan dikelola dengan baik dan piutang dilacak dengan akurat.	Menyadari betapa pentingnya manajemen piutang untuk menjaga arus kas perusahaan.	

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 20 Juli 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Arhansyah Sipayung)

Nama : Ristayanti Seftyananta

NIM : 2162016

Program Studi : Akuntansi

Tempat KKM : PT Berkah Properti Nusantara

Bagian/Bidang : Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen

Minggu ke : 4 (Empat)

25

25	25 Juli 2024	Pengelolaan dan verifikasi pengeluaran proyek.	Memverifikasi pengeluaran terkait penyelenggaraan event dan mengidentifikasi biaya yang tidak sesuai anggaran.	Belajar tentang pengelolaan biaya event dan pentingnya pengawasan anggaran.
26	26 Juli 2024	Membantu pemindahan kantor	Membantu dalam pengelolaan biaya dan dokumentasi terkait pemindahan kantor, termasuk rekonsiliasi biaya pemindahan.	Menyadari kompleksitas pengelolaan biaya untuk kegiatan non-rutin dan pentingnya perencanaan yang teliti.
27	27 Juli 2024	Membantu pemindahan kantor	Membantu dalam pengelolaan biaya dan dokumentasi terkait pemindahan kantor, termasuk rekonsiliasi biaya pemindahan.	Menyadari kompleksitas pengelolaan biaya untuk kegiatan non-rutin dan pentingnya perencanaan yang teliti.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 27 Juli 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

Nama	: Ristayanti Seftyananta	Tempat KKM	: PT Berkah Properti Nusantara
NIM	: 2162016	Bagian/Bidang	: Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen
Program Studi	: Akuntansi	Minggu ke	: 5 (Lima)

27

32	1 Agustus 2024	Input data transaksi ke system akuntansi.	Memasukkan data transaksi ke perangkat lunak yang digunakan.	Belajar mengoperasikan system akuntansi yang spesifik untuk perusahaan, serta memahami bagaimana data keuangan dicatat dan dilaporkan.
33	2 Agustus 2024	Review dan pengarsipan dokumen.	Mengarsipkan dokumen-dokumen keuangan untuk referensi masa depan dan kepatuhan audit.	Proses pengarsipan penting untuk memastikan dokumentasi keuangan tersedia dengan baik dan memudahkan audit di masa depan.
34	3 Agustus 2024	Pengelolaan dan verifikasi pengeluaran proyek.	Memverifikasi pengeluaran terkait penyelenggaraan event dan mengidentifikasi biaya yang tidak sesuai anggaran.	Belajar tentang pengelolaan biaya event dan pentingnya pengawasan anggaran.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 3 Agustus 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

Nama	: Ristayanti Seftyananta	Tempat KKM	: PT Berkah Properti Nusantara
NIM	: 2162016	Bagian/Bidang	: Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen
Program Studi	: Akuntansi	Minggu ke	: 6 (Enam)

29

39	8 Agustus 2024	Analisis biaya proyek	Melakukan analisis biaya proyek untuk evaluasi anggaran dan efisiensi.	Belajar tentang analisis biaya dan dampaknya terhadap profitabilitas proyek untuk pengendalian biaya yang ketat.
40	9 Agustus 2024	Diskusi dan evaluasi kinerja.	Berpatisipasi dalam diskusi evaluasi kinerja perusahaan.	Evaluasi kinerja membantu dalam memahami area yang perlu diperbaiki dan memberikan kesempatan untuk belajar dari umpan balik.
41	10 Agustus 2024	Review dan pengarsipan dokumen.	Mengarsipkan dokumen-dokumen keuangan untuk referensi masa depan dan kepatuhan audit.	Proses pengarsipan penting untuk memastikan dokumentasi keuangan tersedia dengan baik dan memudahkan audit di masa depan.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 10 Agustus 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

46	15 Agustus 2024	Persiapan dan Pengelolaan Lomba Antar Karyawan	Membantu dalam persiapan dan pengelolaan lomba antar karyawan, termasuk administrasi pendaftaran dan pelaporan hasil.	Mengerti pentingnya acara internal untuk meningkatkan semangat tim dan membangun hubungan antar karyawan.
47	16 Agustus 2024	Persiapan dan Pengelolaan Lomba Antar Karyawan	Membantu dalam persiapan dan pengelolaan lomba antar karyawan, termasuk administrasi pendaftaran dan pelaporan hasil.	Mengerti pentingnya acara internal untuk meningkatkan semangat tim dan membangun hubungan antar karyawan.
48	17 Agustus 2024	Pengelolaan Upacara Kemerdekaan di Wonosalam City Park	Membantu dalam persiapan dan pelaksanaan upacara kemerdekaan, termasuk pengaturan acara dan pengelolaan anggaran.	Mengalami peran akuntansi dalam penyelenggaraan acara dan pentingnya perencanaan anggaran.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 17 Agustus 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/LOG BOOK

Nama : Ristayanti Seftyananta Tempat KKM : PT Berkah Properti Nusantara
 NIM : 2162016 Bagian/Bidang : Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen
 Program Studi : Akuntansi Minggu ke : 8 (Delapan)

Hari Ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
50	19 Agustus 2024	Persiapan dan Pengelolaan Lomba Antar Karyawan	Membantu dalam persiapan dan pengelolaan lomba antar karyawan, termasuk administrasi pendaftaran dan pelaporan hasil.	Mengerti pentingnya acara internal untuk meningkatkan semangat tim dan membangun hubungan antar karyawan.
51	20 Agustus 2024	Persiapan dan Pengelolaan Lomba Antar Karyawan	Membantu dalam persiapan dan pengelolaan lomba antar karyawan, termasuk administrasi pendaftaran dan pelaporan hasil.	Mengerti pentingnya acara internal untuk meningkatkan semangat tim dan membangun hubungan antar karyawan.
52	21 Agustus 2024	Persiapan dan Pengelolaan Lomba Antar Karyawan	Membantu dalam persiapan dan pengelolaan lomba antar karyawan, termasuk administrasi pendaftaran dan pelaporan hasil.	Mengerti pentingnya acara internal untuk meningkatkan semangat tim dan membangun hubungan antar karyawan.

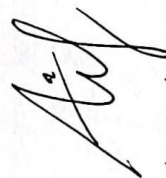
53	22 Agustus 2024	Pengelolaan dan verifikasi pengeluaran event.	Memverifikasi pengeluaran terkait penyelenggaraan event dan mengidentifikasi biaya yang tidak sesuai anggaran.	Belajar tentang pengelolaan biaya event dan pentingnya pengawasan anggaran.
54	23 Agustus 2024	Diskusi dan evaluasi kinerja.	Berpatisipasi dalam diskusi evaluasi kinerja magang dan memberikan feedback.	Evaluasi kinerja memberikan kesempatan untuk refleksi dan perbaikan.
55	24 Agustus 2024	Penyusunan laporan kinerja proyek.	Menyusun laporan kinerja proyek villa untuk analisis dan evaluasi manajerial.	Memahami pentingnya laporan kinerja untuk menilai keberhasilan proyek dan menentukan langkah selanjutnya.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

Jombang, 24 Agustus 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/LOG BOOK

Nama : Ristayanti Seftyananta
 NIM : 2162016
 Program Studi : Akuntansi
 Tempat KKM : PT Berkah Properti Nusantara
 Bagian/Bidang : Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen
 Minggu ke : 9 (Sembilan)

Hari Ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
56	26 Agustus 2024	Pengumpulan dan verifikasi dokumen keuangan.	Memverifikasi dokumen transaksi, faktur dan kwitansi yang berkaitan dengan proyek villa dan event.	Mengerti lebih tentang dokumen yang mendukung transaksi bisnis untuk memastikan akurasi dalam pencatatan keuangan.
57	27 Agustus 2024	Input data transaksi ke system akuntansi.	Memasukkan data transaksi ke perangkat lunak akuntansi yang digunakan.	Belajar mengoperasikan system akuntansi yang spesifik untuk perusahaan, serta memahami bagaimana data keuangan dicatat dan dilaporkan.
58	28 Agustus 2024	Pengelolaan piutang dan hutang.	Mengelola dan memverifikasi akun piutang dan hutang.	Mengerti pentingnya pengelolaan piutang dan hutang untuk menjaga arus kas yang sehat dan hubungan baik dengan klien dan vendor.

59	29 Agustus 2024	Review dan pengarsipan dokumen.	Mengarsipkan dokumen-dokumen keuangan untuk referensi masa depan dan kepatuhan audit.	Proses pengarsipan penting untuk memastikan dokumentasi keuangan tersedia dengan baik dan memudahkan audit di masa depan.
60	30 Agustus 2024	Analisis biaya proyek	Melakukan analisis biaya proyek untuk evaluasi anggaran dan efisiensi.	Belajar tentang analisis biaya dan dampaknya terhadap profitabilitas proyek untuk pengendalian biaya yang ketat.
61	31 Agustus 2024	Penyusunan laporan akhir magang.	Menyusun laporan akhir magang yang mencakup semua kegiatan dan pencapaian selama magang.	Mengintegrasikan semua pengalaman dan pembelajaran selama magang, mempersiapkan laporan akhir sebagai dokumentasi untuk evaluasi dan refleksi pribadi.

Dosen Pembimbing Lapangan



(Dra. Rachyu Purbowati, MSA)
NIDN. 0720026201

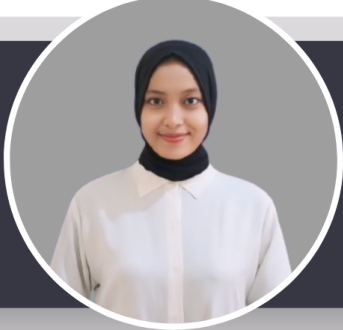
Jombang, 31 Agustus 2024
Pendamping Lapangan



(M. Arvan Armansyah Sipayung)

LAMPIRAN 3

Lampiran 3 Curriculum Vitae



Ristayanti Seftyananta

Akuntansi

Tentang Saya

Saya adalah mahasiswa jurusan Akuntansi yang bersemangat untuk mempraktikkan pengetahuan akademis saya di lingkungan profesional. Melalui pengalaman kerja, saya telah belajar mengelola tugas dengan detail dan akurasi, serta beradaptasi dengan kebutuhan tim.

Kontak

 081359416161

 anantaristaa@gmail.com

 Gadingmangu, Perak, Jombang

Kemampuan

- Akuntansi dan pelaporan Keuangan
- Manajemen Data
- Administrasi Umum
- Kemampuan Komunikasi
- Manajemen Waktu
- Penggunaan Perangkat Lunak
- Pemecahan Masalah
- Pengorganisasian
- Layanan Pelanggan

Pendidikan

- **(2018 - 2021)**
SMK NEGERI 1 JOMBANG
Akuntansi dan Keuangan Lembaga
8,6
- **(2021 - sekarang)**
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
Akuntansi
3,8

Pengalaman

- **(2021 - 2022)**
PT NUGRAHA VANCY PLYWOOD
Administrasi Produksi
 - Manajemen Dokumen Produksi
 - Koordinasi Logistik
 - Pengolahan Data Produksi
 - Penyusunan Laporan
- **(2022 - Sekarang)**
PT BERKAH PROPERTI NUSANTARA
Administrasi dan Keuangan
 - Mengelola Dokumen Administratif
 - Pengelolaan Keuangan Properti
 - Penyusunan Laporan Keuangan
 - Pengelolaan Tagihan dan Pembayaran
 - Pengelolaan Inventaris dan Aset
 - Komunikasi dan Koordinasi

LAMPIRAN 4

Lampiran 4 Dokumentasi Kegiatan Selama KKM





LAMPIRAN 5

Lampiran 5 Penilaian Dosen Pembimbing Lapangan dan Pendamping Lapangan Magang



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 : Ristayanti Seftyananta
NIM : 2162016
Program Studi : Akuntansi
Tempat Magang : PT Berkah Properti Nusantara
Bagian/Bidang : Akuntansi Keuangan, Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Manajemen

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Tata Bahasa : dalam Menyusun laporan KKM telah sesuai dengan sistematika penulisan buku pedoman, dengan memperhatikan EYD dan disusun secara rapih.	95
2.	Isi laporan KKM : mahasiswa telah menjabarkan identifikasi masalah di tempat KKM, memaparkan teori sesuai dengan bahan kajian dengan tepat dan memberikan alternatif pemecahan masalah yang baik.	95
3.	Refleksi diri : pengetahuan tentang tugas di obyek KKM dan mahasiswa memberikan penjabaran tentang hal-hal positif yang diterima selama perkuliahan yang bermanfaat/relevan terhadap pekerjaan selama magang.	95
Nilai Total		95

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 6 September 2024

Dosen Pembimbing Lapangan,

(Dra. Rachyu Purbowati, MSA.)
NIDN. 0720026201



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 : Ristayanti Seftyananta
NIM : 2162016
Program Studi : Akuntansi
Tempat Magang : PT. Berkah Properti Nusantara
Wonosalam City Park
Alamat Tempat Magang : Perum Jombang Citra Raya Blok D4-15, Jabon, Pandanwangi,
Kec. Diwek, Kab. Jombang, 61471
Bagian/Bidang : Administrasi Keuangan

No.	Aspek Yang Dinilai	Kriteria	Nilai (0 - 100)
1.	Etos Kerja	Menunjukkan sikap professional dalam bekerja, penuh tanggung jawab dengan tugas yang diberikan, serta disiplin dalam menghargai waktu dan penyelesaian tugas yang diberikan sesuai deadline, dan menunjukkan etika yang baik dalam bersikap, bertindak dan berbusana/penampilan.	96
2.	Kemampuan Komunikasi	Menunjukkan kemampuan dalam penyampaian Informasi yang berisi pesan, ide, gagasan secara lisan dan tulisan dengan baik, sopan dan jelas.	96
3.	Kemampuan menggunakan teknologi	Merupakan kemampuan dalam menggunakan, memahami dan memanfaatkan teknologi perangkat digital (computer, software dan perangkat lainnya) dalam mengakses dan mengelola informasi, untuk menyelesaikan tugas.	96
4.	Kemampuan kolaborasi	Kemampuan berkolaborasi, menjalin hubungan dan mampu berpartisipasi dengan orang lain diberbagai kegiatan dan menunjukkan kontribusi nyata dalam kelompok.	97
5.	Hasil pekerjaan (Kontribusi)	Memberikan kontribusi nyata dan bermakna kepada tempat magang dari hasil pemikiran yang kreatif, inovatif, peserta magang menghasilkan produk/karya untuk tempat magang	98
Total Nilai			96,6

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 6 September 2024

Pendamping Lapangan.


(M. Arvan Armansyah Sipayung)