

**LAPORAN MAGANG**

**PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI PEMASARAN  
PT. MEGAH ANDALAN PROPERTI  
(PERUMAHAN GRIYA PESONA MADANI)**



**Disusun Oleh**

**Rosa Mawar Sari Dewi  
20180101069**

**Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Esa Unggul  
2021**

**LAPORAN MAGANG**

**PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI PEMASARAN  
PT. MEGAH ANDALAN PROPERTI  
(KANTOR PEMASARAN GRIYA PESONA MADANI)**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Kurikulum Sarjana Strata – 1

**Disusun Oleh**

**Rosa Mawar Sari Dewi  
20180101069**

**Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Esa Unggul  
2021**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI PEMASARAN  
PT. MEGAH ANDALAN PROPERTI  
(KANTOR PEMASARAN GRIYA PESONA MADANI)**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Kurikulum Sarjana Strata – 1  
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Esa Unggul

**Disusun Oleh:**

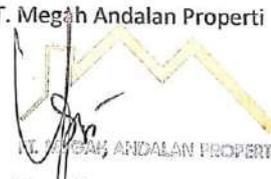
**Nama : Rosa Mawar Sari Dewi**

**NIM : 20180101069p**

Tangerang, 10 Desember 2021

Disetujui Oleh

Pembimbing Lapangan

PT. Megah Andalan Properti  
  
PT. MEGAH ANDALAN PROPERTI  
**Jogi Soegijono**  
Marketing Manager

Dosen Pembimbing

Dodi Ria Atmaja, S.Sos, MM

## KATA PENGANTAR

Puji dan rasa syukur Praktikan panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas izin-Nya Praktikan dapat menyelesaikan penelitian Laporan Magang dengan baik. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul.

Dalam penyusunan Laporan Magang ini Praktikan mendapatkan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, terutama orang tua dari Praktikan yang telah memberikan doa dan bantuan, baik secara material maupun non-material. Selain itu Praktikan juga mendapatkan bimbingan dan masukan selama pelaksanaan Magang, untuk itu pada kesempatan kali ini Praktikan juga ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Arief Kusuma Among Praja, MBA, IPU selaku Rektor Universitas Esa Unggul.
2. Bapak Dr. Tantri Yanuar Rahmat Syah, SE, MSM selaku Dekan dan Dr. Semerdanta Pusaka, SE, MM, DBA selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul.
3. Ibu Dr. Ir. Rojuaniah, MM selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Bisnis Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul dan juga.
4. Bapak Dodi Ria Atmaja, S.Sos, MM selaku dosen pembimbing Magang yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing dalam penyusunan laporan magang ini.
5. Bapak Jogi Soegijono yang telah bersedia membimbing serta memberi wawasan, pengetahuan serta pengalaman kepada praktikan.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam menyusun Laporan Magang ini. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat praktikan harapkan guna perbaikan dimasa mendatang. Semoga Laporan Magang ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Tangerang, 10 Desember 2021

Rosa Mawar Sari Dewi

## DAFTAR ISI

### Contents

LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>8</b>
1.1    Latar Belakang Masalah .....	8
1.2    Maksud dan Tujuan Magang.....	9
1.3    Pemilihan Perusahaan Magang.....	9
1.4    Penempatan Kerja Magang .....	10
1.5    Jadwal Magang .....	10
1.6    Sistematika Pembahasan .....	10
<b>BAB II GAMBARAN UMUM INSTANSI.....</b>	<b>12</b>
2.1    Data Umum Perusahaan .....	12
2.2    Bidang Usaha Perusahaan.....	13
2.3    Struktur dan Tupoksi Perusahaan.....	14
<b>BAB III PROSES BISNIS.....</b>	<b>17</b>
3.1    Uraian Proses Bisnis .....	17
3.2    Magang Sebagai Marketing In House.....	20
<b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>	<b>21</b>
4.1    Analisis .....	21
4.2    Kendala Yang Dihadapi .....	21
4.3    Cara Mengatasi Kendala.....	21
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>22</b>
5.1    Kesimpulan.....	22
5.2    Saran .....	22
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>23</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>24</b>

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2.3.1. Struktur Organisasi PT. Megah Andalan Properti ..... **Error!  
Bookmark not defined.**
- Gambar 3.1 Alur Penjualan.....**Error! Bookmark not defined.**
- Gambar 3.2 Jenis Pembayaran .....**Error! Bookmark not defined.**

## DAFTAR TABEL

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Pengantar Magang.....	23
Lampiran 2 : Surat Penerimaan Magang.....	24
Lampiran 3 : Absensi Magang .....	25
Lampiran 4 : Formulir Penilaian Magang.....	28
Lampiran 5 : Formulir Kehadiran Bimbingan Magang .....	29
Lampiran 6 : Project PT.Megah Andalan Properti .....	30
Lampiran 7 : Type Perumahan Griya Pesona Madani .....	31
Lampiran 8 : <i>Site plan</i> perumahan Griya Pesona Madani.....	33
Lampiran 9 : Form Tanda Pembayaran.....	34
Lampiran 10 : Formulir Surat Pemesanan Rumah.....	35
Lampiran 11: Dokumentasi Kegiatan Magang .....	36

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Kenyataan di lapang seringkali menunjukkan bahwa lulusan perguruan tinggi (*freshgraduate*) belum mampu secara optimal mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh ke dalam dunia kerja. Hal itu disebabkan karena adanya kesenjangan antara teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dengan kenyataan di lapangan yang lebih kompleks. Kegiatan kuliah kerja magang adalah kegiatan yang berupa kegiatan belajar di lapangan yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis kepada para mahasiswa dalam menggunakan aplikasi teori ke dalam praktek lapangan. Selain itu kegiatan kuliah kerja magang ini merupakan media pembelajaran dalam pengembangan *softskills* mahasiswa dengan pengalaman praktis di lapangan.

Di dalam dunia perkuliahan, penerapan akan teori yang telah di ajarkan selama di kelas biasanya diaplikasikan dalam kegiatan intrakulikuler kampus yaitu Magang. Begitu pula di Universitas Esa Unggul, untuk menghasilkan mahasiswa yang siap akan dunia kerja nanti maka setiap mahasiswa yang telah melalui enam semester perkuliahannya harus mengikuti kegiatan magang di salah satu perusahaan.

Sesuai dengan program studi yang saya ambil yaitu Manajemen Pemasaran, maka saya memutuskan untuk memilih melaksanakan kegiatan magang di PT. Megah Andalan Properti (Kantor Pemasaran Perumahan Griya Pesona Madani). Seiring bertambahnya populasi manusia dan berkurangnya lahan tempat tinggal membuat perusahaan berupaya untuk membangun klaster tempat tinggal untuk masyarakat khususnya di Gresik, PT. Megah Andalan Properti memberikan produk perumahan berupa rumah siap huni. Selain itu saya banyak mendengar bahwa pada Perumahan Griya Pesona Madani ini memiliki citra yang baik di kalangan masyarakat. Sehingga saya memutuskan untuk melaksanakan kegiatan kuliah kerja magang di Kantor Pemasaran Griya Pesona Madani.

Prospek bisnis properti mempunyai masa depan yang cerah lewat masuknya berbagai kerja sama antara investor global dengan pengembang lokal. Salah satunya didasari oleh adanya globalisasi yang membuat perkembangan bisnis di Indonesia semakin berkembang. Semakin berkembangnya bisnis properti di Indonesia menimbulkan para developer

dan agen properti bersaing untuk memberikan kualitas pelayanan terbaik untuk setiap calon maupun *Customer*. Oleh karena itu setiap perusahaan pengembang hunian membutuhkan tenaga pemasaran profesional dan berkompeten. Instansi pendidikan berlomba-lomba memberikan layanan pendidikan terbaik demi mendidik peserta didiknya menjadi tenaga kerja yang sesuai kriteria. Salah satunya dengan memberikan pengalaman kerja yang sesuai dengan bidangnya pada peserta didik, dengan tujuan agar peserta didik bisa mengimplementasikan ilmu yang telah mereka pelajari, menambah pengetahuan dan wawasan serta sekaligus memberi pengalaman kerja.

Pada divisi *marketing*, praktikan agar dapat menjelaskan produk yang ada dengan benar kepada konsumen, dan agar praktikan memahami *product knowledge* yang terdiri dari beberapa type. Dalam divisi ini praktikan dapat mempelajari bagaimana cara memasarkan suatu produk dengan baik dan benar. Pada divisi ini praktikan juga dapat berlatih dalam komunikasi kepada konsumen sehingga mereka antusias ingin mendapatkan unit rumah yang ada di perumahan tersebut.

## **1.2 Maksud dan Tujuan Magang**

Adapun tujuan dari kegiatan magang ini yaitu meningkatkan kemampuan bersosialisasi dan pengetahuan serta motivasi yang tinggi, serta penulis dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan, meningkatkan kedisiplinan partisipan, bertanggung jawab dan semakin berfikir maju, menjadi cepat tanggap menghadapi perbedaan situasi di lapangan kerja dan berfikir kreatif.

Tujuan yang diharapkan dari kegiatan magang adalah mencapai hal berikut yaitu, mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang nyata, mempersiapkan diri untuk menjadi sumber daya manusia berkualitas yang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan keahlian sesuai dengan perkembangan teknologi dan perkembangan zaman, mendapatkan wawasan di bidang pekerjaan yang ada di lingkungan kerja nyata, meningkatkan kemampuan berkomunikasi dan bersosialisasi dengan rekan kerja.

## **1.3 Pemilihan Perusahaan Magang**

Praktikan memilih pemasaran properti sebagai tempat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan karena Praktikan tertarik dengan pemasaran properti yang tidak pernah turun peminatnya dan harga yang terus naik. Alasan memilih Kantor Pemasaran Griya Pesona Madani karena adanya kesesuaian dengan jurusan yang saya ambil yaitu Manajemen Pemasaran. Selain itu saya banyak mendengar bahwa perumahan ini memiliki citra yang baik di kalangan masyarakat. Sehingga saya

memutuskan untuk melaksanakan kegiatan kuliah kerja magang.

#### **1.4 Penempatan Kerja Magang**

Praktikan melaksanakan magang di Kantor Pemasaran Griya Pesona Madani divisi *Sales Marketing*.

Nama Perusahaan : PT. Megah Andalan Properti (Kantor Pemasaran Griya Pesona Madani

Alamat : Jl. Ciwaru Tenjo No.rt 005/02, Tenjo, Kec. Tenjo, Kabupaten Bogor, Jawa Barat 16370

#### **1.5 Jadwal Magang**

Pelaksanakan waktu magang dilakukan selama 2(dua) bulan terhitung dari tanggal 1 November 2021 s.d tanggal 31 Desember 2021. Dalam kegiatan magang dilakukan setiap hari Senin – Sabtu dari pukul 09.00 sampai dengan pukul 16.00. Penulis selaku mahasiswa magang akan diberikan tugas dan bimbingan tentang tugas yang diberikan selama magang berlangsung.

#### **1.6 Sistematika Pembahasan**

Dalam menyusun sistematika pelaporan ini praktikan hanya menggolongkan laporan ini menjadi V bab yang terdiri dari :

##### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisi tentang latar belakang, maksud dan tujuan kerja praktek, pemilihan perusahaan magang, penempatan praktikan, jadwal kerja magang, dan sistematika pembahasan.

##### **BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini berisi tentang data umum perusahaan, produk, tugas dan fungsi perusahaan, struktur dan tupoksi perusahaan.

##### **BAB III URAIAN PROSES BISNIS**

Berisi tentang gambaran proses bisnis PT. Megah Andalan Properti.

##### **BAB IV PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang permasalahan yang diteui di tempat magang, cara pemecahan masalah, analisa terhadap masalah tersebut.

##### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi tentang kesimpulan tentang isi laporan magang dan saran untuk perusahaan.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM INSTANSI**

#### **2.1 Data Umum Perusahaan**

##### **Sejarah Perusahaan**

PT. Megah andalan Properti adalah perusahaan pengembang properti yang didirikan tahun 2016 berdasarkan akta pendirian No.07 Tanggal 18 Mei 2016 di Notaris Audra Manembu S.H., M.H, Mkn. dan telah sukses di 8 proyek sebelumnya, dengan berkomitmen penuh terhadap pelayanan pelanggan, kami siap membantu mewujudkan rumah impian anda khususnya kaum milenial.

##### **Perumahan Griya Pesona Madani**

Griya Pesona Madani merupakan solusi bagi kaum millennial yang membutuhkan hunian asri, nyaman dan memberikan kemudahan akses dalam beraktifitas sehari-hari. Kami menyediakan beberapa tipe hunian seperti Rumah Subsidi dan Rumah Komersial, dengan harga mulai dari 168 juta sampai dengan 200 jutaan. Dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang mendukung kenyamanan Anda dan Keluarga. Griya Pesona Madani merupakan lokasi yang sangat strategis. Didukung oleh kemudahan akses transportasi umum diantaranya Dekat dengan stasiun KRL, terminal mini bus, pintu toll Balaraja – Serpong. Griya Pesona Madani selayaknya menjadi investasi yang bernilai tinggi untuk masa depan Anda. Griya Pesona Madani dikembangkan oleh pengembang profesional dan berpengalaman yang telah berhasil membangun 8 lokasi proyek prestisius sebelumnya.

##### **VISI dan MISI**

###### **VISI**

Menjadi salah satu perusahaan pengembang property ternama di Indonesia yang kredibel dan terpercaya sertamenjadi icon perumahan yang bernilai, aman, nyaman, asri dan harmoni bagi seluruh masyarakat.

###### **MISI**

Tumbuh berkembang dan berkelanjutan pada industri *real estate* dan properti di Indonesia, membangun perumahan yang memiliki diferensiasi di lokasi yang strategis, memberikan produk dan pelayanan yang bermutu bagi konsumen, membangun SDM yang berkualitas dan

iklim kerja yang baik, peduli pada aspek social dan *Good Corporate Governance*.

## **Produk yang Dihasilkan**

Pada perumahan Griya Pesona Madani memiliki empat type rumah yaitu;

### **Pesona Emerald (37/66)**

Tipe pesona emerald memiliki harga yang paling tinggi yaitu Rp 280.000.000,- dengan luas bangunan 37m<sup>2</sup> serta luas tanah 66m<sup>2</sup>, pondasi batu kali, memiliki dua kamar tidur, kamar mandi satu, atap dengan genteng beton dan spandek pasir, dinding hebel, plester aci dan cat, lantai granit 60x60cm.

### **Pesona Piresia (36/66)**

Tipe pesona piresia memiliki harga dibawah pesona emerald yaitu Rp 259.000.000,- dengan luas bangunan 36m<sup>2</sup> serta luas tanah 66m<sup>2</sup>, pondasi batu kali, memiliki dua kamar tidur, kamar mandi satu, atap dengan genteng beton dan spandek pasir, dinding hebel, plester aci dan cat, lantai keramik 40x40 cm.

### **Pesona Premier (36/66)**

Tipe pesona premier memiliki harga dibawah pesona emerald yaitu Rp 242.500.000,- dengan luas bangunan 36m<sup>2</sup> serta luas tanah 66m<sup>2</sup>, pondasi batu kali, memiliki dua kamar tidur, kamar mandi satu, atap dengan genteng beton dan spandek pasir, dinding hebel, plester aci dan cat, lantai keramik 40x40 cm.

### **Pesona Standart ( 35/66)**

Tipe pesona standar merupakan rumah besubsidi yang memiliki harga dibawah pesona emerald yaitu Rp 168.000.000,- dengan luas bangunan 36m<sup>2</sup> serta luas tanah 66m<sup>2</sup>, pondasi batu kali, memiliki dua kamar tidur, kamar mandi satu, atap dengan genteng beton dan spandek pasir, dinding hebel, plester aci dan cat, lantai keramik 40x40 cm.

## **2.2 Bidang Usaha Perusahaan**

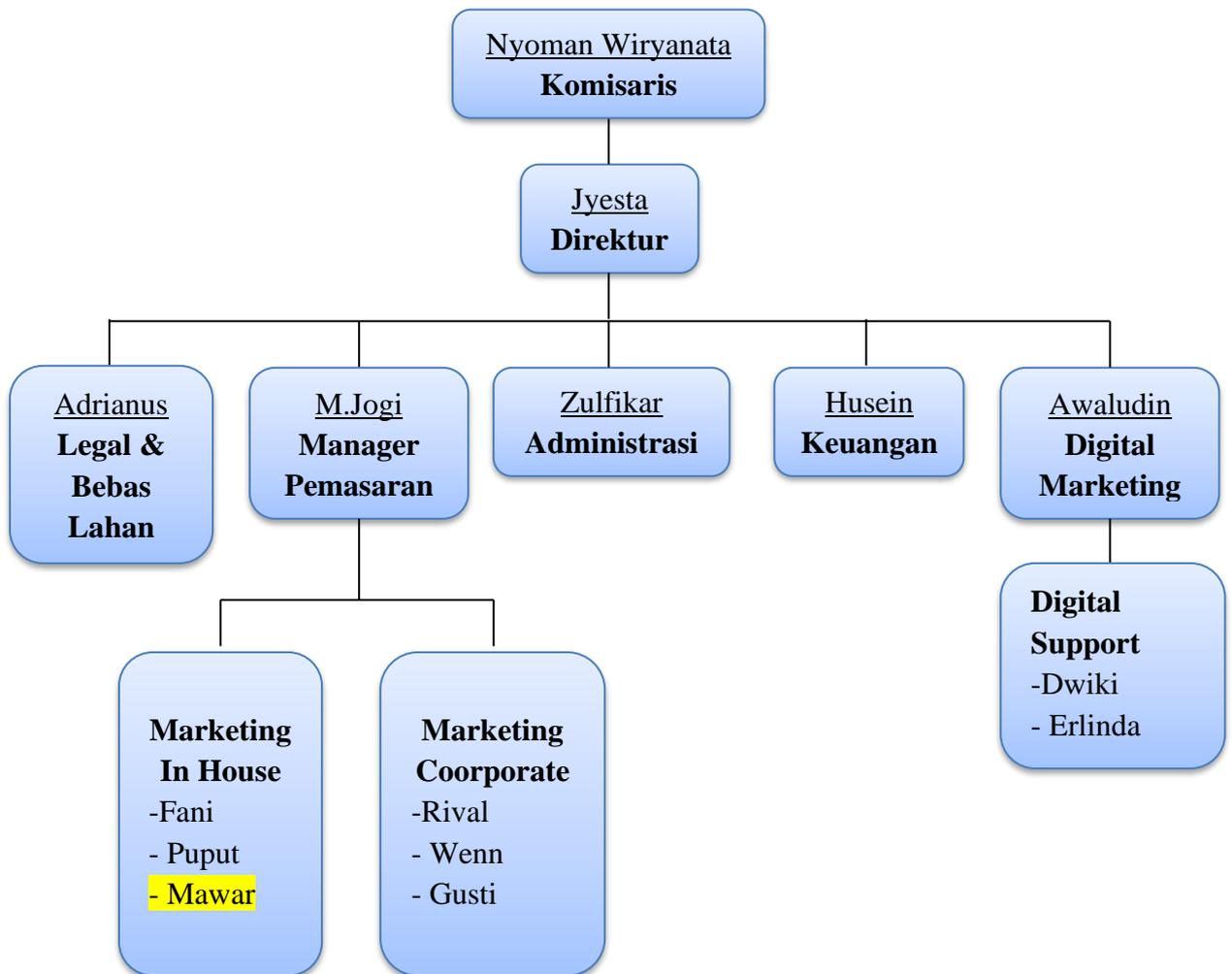
PT. Megah Andalan Properti adalah perusahaan Pelaksanaan konstruksi berbentuk PT. PT. Megah Andalan Properti adalah badan usaha berpengalaman yang mengerjakan proyek nasional. PT. Megah Andalan Properti didirikan tahun 2016 berdasarkan akta pendirian No.07 Tanggal 18 Mei 2016 di Notaris Audra Manembu S.H., M.H, Mkn. dan telah sukses di 8 proyek sebelumnya, dengan berkomitmen penuh terhadap pelayanan

pelanggan, kami siap membantu mewujudkan rumah impian anda khususnya kaum milenial. Perusahaan properti adalah suatu kegiatan bisnis yang bergerak dalam bidang kepemilikan properti dan dilakukan oleh perorangan maupun perusahaan. Properti tersebut bisa berupa tanah, bangunan, rumah serta segala sarana dan prasarana yang termasuk di dalamnya.

### **2.3 Struktur dan Tupoksi Perusahaan**

Untuk memberikan suatu wewenang secara efektif dalam perusahaan maka semua harus ada pembagian tugas atau pekerjaan pada masing-masing individu yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Dengan adanya struktur organisasi di dalam perusahaan akan mempermudah karyawan dalam menjalankan pekerjaannya masing-masing dan kepada siapa mereka harus bertanggung jawab. Selain itu tugas, wewenang, dan tanggung jawab telah tergambar dalam struktur organisasi tersebut sehingga semua menjadi jelas dan berjalan dengan baik, dengan demikian struktur organisasi yang baik dan jelas akan membantu dalam mencapai suatu tujuan perusahaan.

## Struktur Organisasi PT. ANDALAN MEGAH PROPERTI



Gambar Struktur Organisasi PT. ANDALAN MEGAH PROPERTI

### Tupoksi Perusahaan

**Komisaris** merupakan penguasa tertinggi pada PT. Megah Andalan Properti, mengadakan rapat pemegang saham dan bertugas mengawasi pekerjaan Dewan Direksi dalam pengelolaan perusahaan.

**Direktur** bertugas memimpin perusahaan dan menentukan kebijaksanaan perusahaan secara umum, serta bertanggung jawab baik keluar maupun kedalam atas jalannya perusahaan.

**Advisor** memberikan arahan dan saran agar pekerjaan yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan sesuai yang direncanakan.

**Administrasi** menyusun dan mengatur masalah-masalah administrasi perusahaan, membimbing dan mengawasi penyelenggaraan administrasi dan tata

usaha serta memberikan saran-saran dan masukan-masukan kepada manager perusahaan.

**Legal dan Bebas Lahan** mengurus balik nama dan pecah sertifikat, membuat jadwal akad jual beli atau akad kredit.

**Keuangan** membuat rencana keuangan, membuat arus kas keuangan, menyusun kebijakan anggaran perusahaan.

**Marketing In House** memasarkan produk kepada konsumen yang datang langsung ke kantor pemasaran, menjalin kerja sama dengan bank penyedia KPR

**Marketing Coorporate** memasarkan produk kepada karyawan dari sebuah instansi atau perusahaan menjalin kerja sama dengan bank penyedia KPR

**Digital Marketing** melakukan pemasaran dan branding produknya secara digital (online)

## BAB III

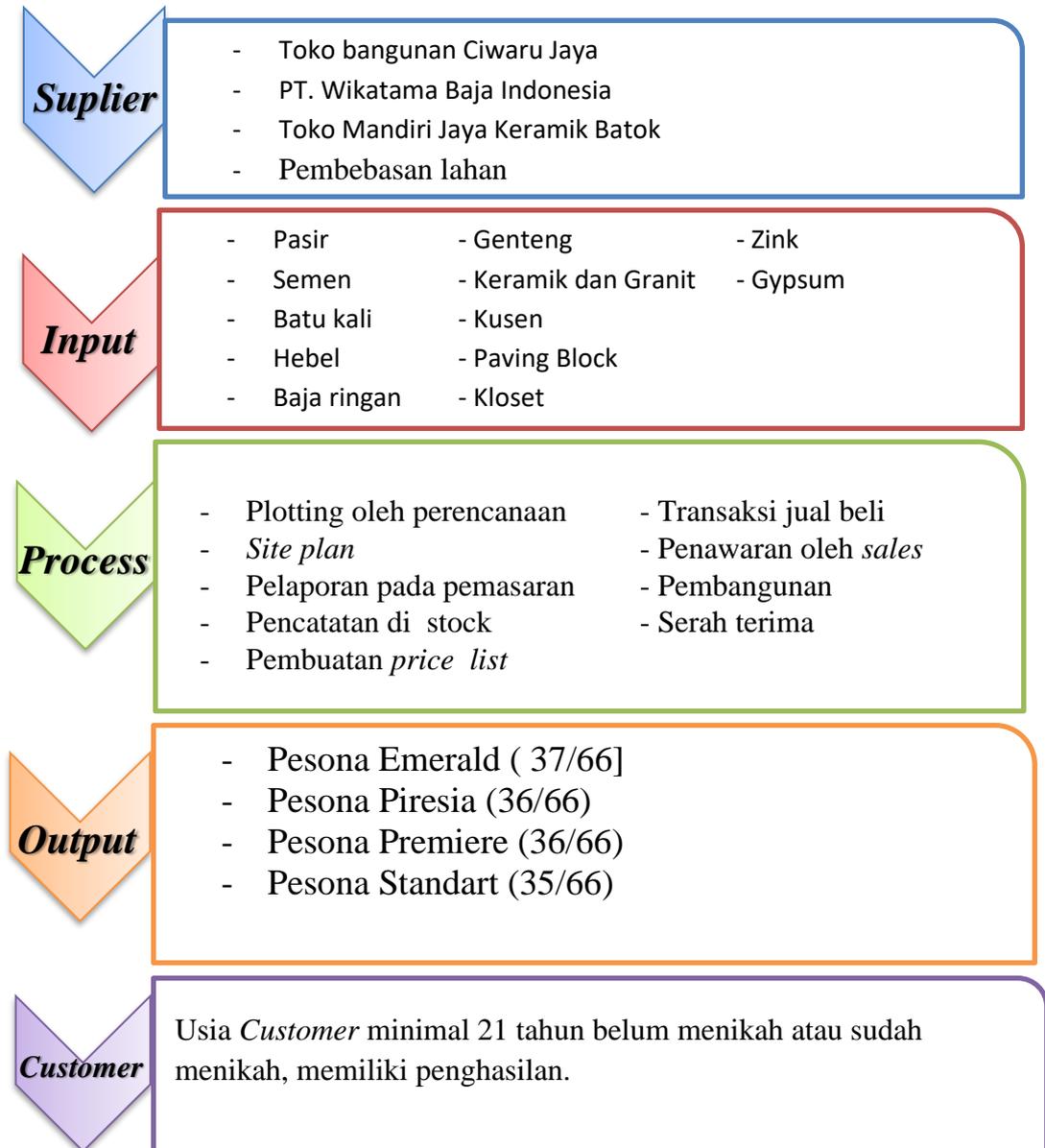
### PROSES BISNIS

#### 3.1 Uraian Proses Bisnis

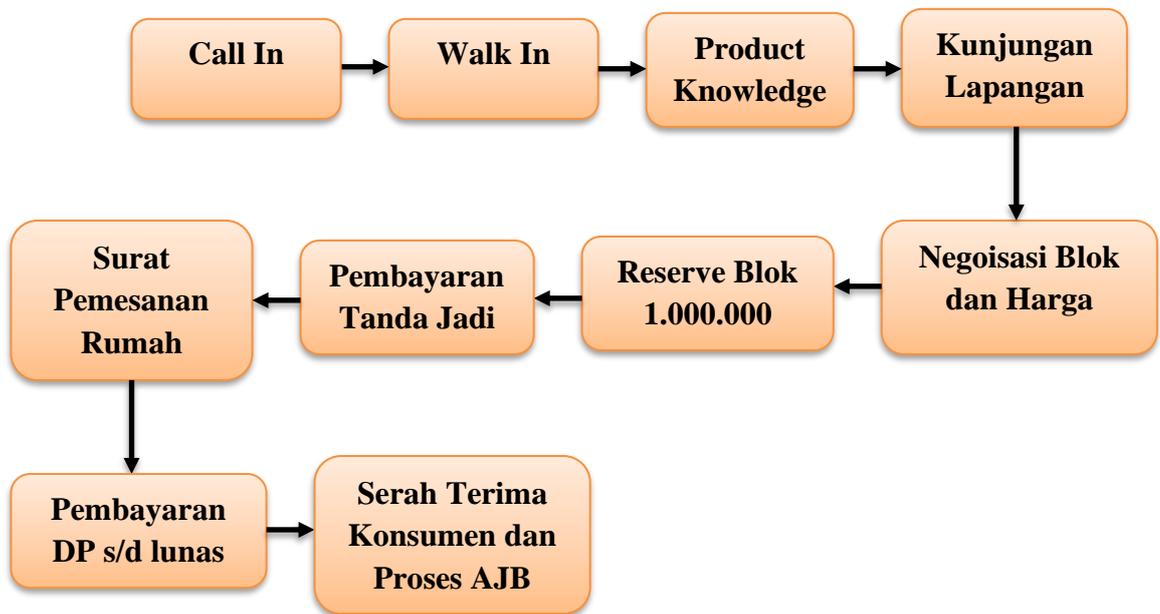
Penulis melakukan Praktik Kerja Lapangan di Kantor Kantor Pemasaran Perumahan Griya Pesona Madani. Penulis ditempatkan pada divisi *Sales Marketing*. PT. Megah Andalan Properti adalah perusahaan yang bergerak dibidang properti. Dalam hal ini PT. Megah Andalan Properti membangun dan memasarkan produknya sendiri. Seperti pengembang pada umumnya, sebelum produknya siap dipasarkan ada beberapa tahap yang harus dilakukan mulai dari pembebasan lahan, membuat masterplan, hingga pembangunan. Pembangunan yang dimaksud disini adalah bukan hanya pembangunan produk, tapi juga meliputi sarana pendukung berupa sarana ibadah, sarana olahraga, area *foodcourt*, taman bundaran, sekolah, SPBU, ATM center dan akses dekat dengan stasiun Tenjo. Setelah proses pembagunan selesai, selanjutnya divisi pemasaran memasarkan produk tersebut kepada konsumen. Dalam memasarkan produk kepada konsumen biasanya melalui beberapa tahapan yang dimulai dari negosiasi sampai pada serah terima unit.

Berikut adalah proses bisnis pada PT. Megah Andalan Properti yaitu pada alur penjualan sebagai *marketing in house* kita diharuskan untuk memasarkan produk yang ada di perumahan Griya Pesona Madani melalui media iklan yang tersedia seperti OLX, Lamudi, Rumah.com dan lainnya. Melalui iklan atau website Griya Pesona Madani orang-orang yang sedang membutuhkan kebutuhan papan yaitu rumah akan menghubungi nomor *marketing in house* yang sudah tertera. Selanjutnya *klien* akan bertanya-tanya melalui komunikasi via telepon, ketika proses tersebut berlangsung sebagai *marketing in house* menjelaskan mengenai produk yang ada di Griya Pesona Madani dan bersedia menjawab seluruh pertanyaan yang *klien* tanyakan. Apabila *klien* ingin memesan rumah dikenakan biaya booking fee sebesar Rp 1.000.000,- untuk tanda jadi pemesanan setelah itu *klien* mengajukan berkas dan dapat menentukan pembayaran yang akan dilakukan. Ada dua jenis yaitu tunai dan KPR. Tunai terbagi menjadi dua yaitu *hard case* dan bertahap. *Hard case* dapat dilakukan pembayaran max.30 hari sedangkan bertahap dapat dilakukan selama max. 2 tahun dengan DP awal sebanyak 30% dan sisanya yaitu 70% dapat di angsur selama max. 2 tahun. Selanjutnya pembayaran KPR, pada jenis pembayaran ini dilihat dari data *klien* yang sudah masuk, apabila *full plafound customer* hanya membayar DP yang sudah di tentukan di awal, apabila bank menyatakan turun *plafound* maka *customer* dapat menambah DP dengan kekurangan *plafound* tersebut. Apabila sudah di tentukan jenis pembayaran

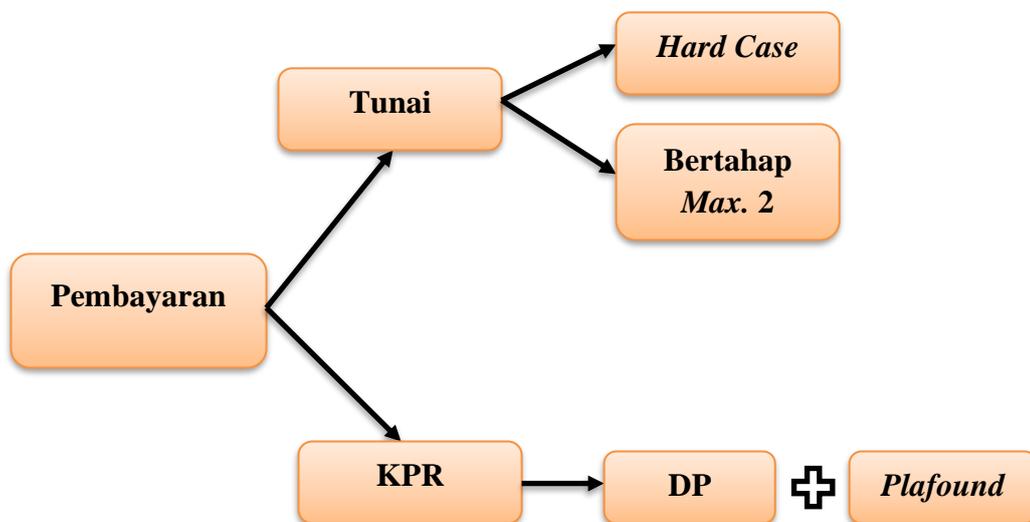
maka *customer* dapat melakukan serah terima yang sudah dijadwalkan.



Gambar 3.1 Diagram SIPOC



Gambar 3.2 Alur Penjualan



Gambar 3.3 Jenis Pembayaran

### **3.2 Magang Sebagai Marketing In House**

Pada saat program magang, praktikan ditempatkan pada divisi *Marketing In house* di kantor pemasaran Griya Pesona Madani. Selama melaksanakan kegiatan magang praktikan lebih banyak berkomunikasi dengan *customer*. Pada divisi ini praktikan melakukan iklan pada media sosial dan media iklan properti seperti Rumah 123, OLX, Lamudi. Setiap harinya praktikan juga melakukan sebar brosur di depan kantor pemasaran cabang. Praktikan juga menjelaskan kepada *customer* yang ingin *survey* langsung. Selain itu, praktikan juga membantu merekap data konsumen yang sudah *booking fee* dan akan serah terima.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **4.1 Analisis**

Selama pelaksanaan kegiatan magang di kantor pemasaran perumahan Griya Pesona yang dimulai dari tanggal 01 November 2021 sampai dengan tanggal 31 Desember 2021, pemahaman penulis tentang pekerjaan yang harus dilakukan penulis di training terlebih dahulu oleh pembimbing lapangan. Hal ini merupakan bentuk nyata yang penulis lakukan dari beberapa mata kuliah yang penulis peroleh di perkuliahan. Dengan itu penulis dapat membandingkan apakah teori dan praktik dilapangan saling berhubungan atau berlawanan. Pekerjaan ini berkaitan dengan mata kuliah yang penulis pernah ambil yaitu manajemen pemasaran dan etika bisnis. Pada mata kuliah ini yang paling utama adalah manajemen pemasaran itu sendiri bagaimana cara mengelola sumber daya manusia agar bisa lebih efisien dalam membangun relasi dengan klien atau pelanggan. Mata kuliah ini mencakup konsep dasar pemasaran hingga analisis lingkungan dan pesaing bisnis. Dijelaskan teori mengenai komunikasi bisnis yang baik dimana dijelaskan bahwa cara yang baik dalam menjalankan komunikasi didalam bisnis yaitu dengan mencakup interaksi antara seluruh aspek individu, perusahaan, industri serta masyarakat. Pada intinya, hasil dari sebuah proses komunikasi adalah terciptanya dialog yang berjalan dua arah dan sekaligus melahirkan pertukaran informasi yang relatif seimbang.

#### **4.2 Kendala Yang Dihadapi**

Dalam menyelesaikan pekerjaan, tentu akan ditemui berbagai kendala. Pada saat melakukan iklan salah satunya, dikarenakan iklan yang penulis lakukan tidak berbayar maka sangat sulit untuk dilihat calon konsumen, sedangkan para *marketing in house* yang sudah bekerja mereka melakukan iklan berbayar. Maka dari itu penulis sulit untuk mendapatkan konsumen dari iklan. Kurangnya computer di kantor sehingga pekerjaan menjadi sedikit terhambat

#### **4.3 Cara Mengatasi Kendala**

Dari kendala diatas dapat diatasi dengan memberikan salah satu konsumen yang sudah *booking fee* agar dapat di *follow up* oleh penulis sehingga dari situ penulis mendapatkan bonus dan dapat digunakan untuk menggunakan iklan berbayar, di karenakan iklan berbayar sangat efektif. Praktikan harus membawa laptop pribadi agar pekerjaannya tidak terhambat.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah dua bulan melaksanakan magang di kantor pemasaran perumahan Griya Pesona Madani, penulis mendapatkan beberapa kesimpulan, yaitu: Penulis mengetahui tugas serta tanggung jawab seorang karyawan di Divisi Marketing. Selain bertugas menjual produk, mereka juga bertanggung jawab menjalin hubungan baik dengan konsumen agar reputasi PT. Megah Andalan Properti tetap terjaga. Untuk menjual properti khususnya di PT. Megah Andalan Properti, metode yang digunakan cenderung menggunakan *personal selling*. Hal tersebut dikuatkan dengan fakta yang penulis peroleh selama magang, dimana seorang sales akan lebih banyak tersita waktunya untuk melayani konsumen melalui pesan seluler atau bahkan bertemu langsung. Tidak jarang seorang sales marketing harus datang ke kantor untuk menemui konsumennya di hari libur. Praktikan dapat mengaplikasikan pengetahuan yang didapat dari materi perkuliahan dengan melakukan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan konsentrasi yang dipilih yaitu di divisi pemasaran

#### 5.2 Saran

Melalui laporan ini praktikan bermaksud memberikan saran, yang berdasarkan pada pengalaman selama melaksanakan magang. Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain: untuk menghindari adanya kesalahpahaman antara Praktikan dan perusahaan sebaiknya membuat job description bagi mahasiswa magang, sehingga memiliki tanggung jawab yang lebih jelas serta Praktikan dapat memperoleh pengetahuan mengenai pekerjaan di divisi tersebut secara optimal.

## DAFTAR PUSTAKA

<https://griyapesonamadani.com/>

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. Manajemen Pemasaran. Penerbit Erlangga, 2016

## LAMPIRAN

### Lampiran 1: Surat Pengantar Magang



Nomor : 812 /SP-M/D-FEB/UEU/X/2021  
Perihal : Surat Pengantar Untuk Magang

Jakarta, 26 Oktober 2021

**Kepada Yth.  
PT. Megah Andalan Properti**

Dengan hormat,

Sehubungan dengan magang bagi mahasiswa tingkat akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul Jakarta, maka bersama ini Kami mengharapkan bantuan Bapak/Ibu kiranya mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Rosa Mawar Sari Dewi  
NIM : 20180101069  
Jurusan : MANAJEMEN

Dapat kiranya diberikan kesempatan untuk melakukan magang di perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin.

Besar harapan Kami kiranya permohonan dapat dikabulkan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya Kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Esa Unggul**



**Dr. Tantri Yanuar RS, SE, MSM**  
Dekan

Lampiran 2: Surat Penerimaan Magang



PT. MEGAH ANDALAN PROPERTI

**SURAT KETERANGAN**  
001/SK-MAP/12/2021

Kepada Yth  
Universitas Esa Unggul  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Jurusan Manajemen

Hal : Konfirmasi Magang

Dengan hormat,  
Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Jogi Soegijono  
Jabatan : Marketing Manager

Menerangkan bahwa

Nama : Mawar Rosa Sari Dewi  
NIM : 20180101069  
Jurusan : Manajemen

Bahwa nama yang tersebut di atas telah melakukan aktifitas magang kerja di perusahaan kami, PT. Megah Andalan Properti yang mulai terhitung dari tanggal 1 November 2021 sampai dengan 1 Desember 2021 dengan nilai terlampir.

**PT. MEGAH ANDALAN PROPERTI**  
Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bogor, 3 Desember 2021  
PT. Megah Andalan Properti



**Jogi Soegijono**  
Marketing Manager

Jalan Lele Raya No. 6 Bambu Apus Tangerang Selatan  
(Fax) 0217891666

Lampiran 3: Absensi Magang

**ABSENSI MAGANG**

Nama : Rosa Mawar Sari Dewi

Nim : 20180101069

Nama Pembimbing Lapangan: Jogi Soegijono

Jabatan : Manager Marketing

No	Jam Kehadiran			Kegiatan	Catatan
	Tgl	Jam Datang	Jam Pulang		
1.	1-Nov-21	08.55	16.00	Perkenalan	
2.	2-Nov-21	08.55	16.00	Training Day 1	
3.	3-Nov-21	08.55	16.00	Training Day 2	
4.	4-Nov-21	08.55	16.00	- Melihat Type rumah, - Mengenal perbedaan masing-masing type	
5.	5-Jun-21	08.55	16.00	- Sebar brosur - Follow Up konsumen	
6.	6-Nov-21	08.55	16.00	Mempelajari bagaimana cara marketing in house ketika menjelaskan unit kepada konsumen secara langsung	
7.	8-Nov-21	08.55	16.00	Merapikan berkas-berkas	
8.	9-Nov-21	08.55	16.00	-Merekap daftar konsumen	
9.	10-Nov-21	08.55	16.00	- Melayani konsumen yang datang ke kantor cabang pemasaran	
10.	11-Nov-21	08.55	16.00	- Merekap data konsumen yang akan akad kredit	
11.	12-Nov-21	08.55	16.00	- enyebarkan rosur	
12.	13-Nov-21	08.55	16.00	- Membuat Kwitansi tanda jadi	
13.	15-Nov-21	08.55	16.00	- Sebar brosur	

14.	16-Nov-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
15.	17-Nov-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
16.	18-Nov-21	08.55	16.00	Membuat tanda jadi
17.	19-Nov-21	08.55	16.00	Ikut Mengantar Konsumen akad di Pamulang
18.	20-Nov-21	08.55	16.00	Melayani konsumen yang hendak survey
19.	22-Nov-21	08.55	16.00	Sebar brosur
20.	23-Nov-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
21.	24-Nov-21	08.55	16.00	Briefing untuk open table di kantor walikota Tangsel
22.	25-Nov-21	08.00	16.00	Open table
23.	26-Nov-21	08.00	16.00	Open table
24.	27-Nov-21	08.00	16.00	Open Table
25.	28-Nov-21	08.00	16.00	Open Table
26.	29-Nov-21	08.00	16.00	Open table
27.	30-Nov-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
28.	1-Des-21	08.55	16.00	Sebar Brosur Follow up konsumen
29.	2-Des-21	08.55	16.00	Memberikan informasi kepada konsumen yang survey ke lokasi
30.	3-Des-21	08.55	16.00	Merekap nama konsumen yang sudah melakukan booking fee
31.	4-Des-21	08.55	16.00	Membawa konsumen ke lokasi untuk survey serta menjelaskan kepada konsumen
32.	6-Des-21	08.55	16.00	Sebar brosur
33.	7-Des-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
34.	8-Des-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
35.	9-Des-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
36.	10-Des-21	08.55	16.00	Sebar brosur
37.	11-Des-21	08.55	16.00	Sebar brosur
38.	13-Des-21	08.55	16.00	Membuat tanda jadi booking fee Follow up konsumen
39.	14-Des-21	08.55	16.00	Sebar brosur
40.	15-Des-21	08.55	16.00	Sebar brosur
41.	16-Des-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
42.	17-Des-21	08.55	16.00	Follow up konsume

43.	18-Des-21	08.55	16.00	Menjelaskan kepada konsumen yang survey ke lokasi
44.	20-Des-21	08.55	16.00	Merekap berkas yang masuk
45.	21-Des-21	08.55	16.00	Follow up konsumen
46.	22-Des-21	08.55	16.00	Sebar brosur
47.	23-Des-21	08.55	16.00	Sebar brosur
48.	24-Des-21	08.55	16.00	Merekap data data booking fee
49.	26-Des-21	08.55	16.00	Menjelaskan kepada konsumen yang dating ke kantor
50.	27-Des-21	08.55	16.00	Open table
51.	28-Des-21	08.55	16.00	Open table
52.	29-Des-21	08.55	16.00	Open table
53.	30-Des-21	08.55	16.00	Open table
54.	31-Des-21	08.55	16.00	Merekap data akad

Mengetahui,

Pembimbing Lapangan

PT. Megah Andalan Properti

Jogi Soegijono

Marketing Manager

## Lampiran 4: Formulir Penilaian Magang

### **FORMULIR PENILAIAN MAGANG**

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa Magang berikut :

Nama : Rosa Mawar Sari Dewi

NIM : 20180101069

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Universitas : Esa Unggul

telah menyelesaikan Magang di PT. Megah Andalan Properti pada tanggal 1 Novemver 2021 s/d 1 Desember 2021, dengan Materi Pentingnya Pemasaran di Properti dan mendapatkan penilaian sebagai berikut :

No	Komponen Penilaian	Nilai Angka
1.	Disiplin	90
2.	Usaha	90
3.	Prestasi Kerja	90
4.	Hubungan Kerja	90
RATA - RATA NILAI		90
INDEX RATA - RATA		90

Demikian surat ini kami buat untuk dapat digunakan sebagai mana mestinya.

Bogor, 3 Desember 2021

PT. Megah Andalan Properti

  
  
PT. MEGAH ANDALAN PROPERTI

**Jogi Soegiono**

Marketing Manager

Lampiran 5: Formulir Kehadiran Bimbingan Magang

**FORMULIR KEHADIRAN BIMBINGAN MAGANG**

Nama Mahasiswa : Rosa Mawar Sari Dewi  
Program Studi : Manajemen S1  
Pembimbing : Dodi Ria Atmaja, S.Sos, MM  
Judul Magang : Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Pemasaran PT.  
Megah Andalan Properti ( Kantor Pemasaran Griya Pesona  
Madani)

No	Hari/TGL BIMBINGAN	MATERI BIMBINGAN	PARAF
1.	Jumat, 31 Desember 2021	Prosedur Penulisan, Materi Bab I- Bab III	
2.	Rabu, 19 Januari 2022	Revisi laporan magang secara keseluruhan	
3.	Minggu, 23 Januari 2022	Revisi penulisan dan kesimpulan san saran	
4.	Rabu, 26 Januari 2022	Laporan final	

Tangerang, 2021  
Mengetahui,  
Ketua Program Studi

(Dr.Ir.Rojuaniah, MM.)

Lampiran 6: Project PT.Megah Andalan Properti



Lampiran 7: Type Perumahan Griya Pesona Madani





Lampiran 8: Site Plan Perumahan Griya Pesona Madani



Lampiran 9: Form Tanda Pembayaran



Jl. Ciwaru Tenjo, Desa Tenjo, Kab. Bogor  
Telp. : 0813 5507 0008

No. 00331

**KWITANSI**

TELAH TERIMA DARI	
UNTUK PEMBAYARAN	

Pembayaran dengan Cheque atau Giro dianggap sah setelah ada persetujuan dari Bank kami / Clearing

.....

Lampiran 10: Formulir Surat Pemesanan Rumah



**SURAT PEMESANAN KAVLING**

No : ...../GPM-MAP/...../20.....

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : .....  
Alamat : .....  
Perkerjaan : .....  
Alamat : .....  
Telp.Rumah : ..... Telp.Kantor : .....

Dengan ini menyatakan pemesanan tanah dan bangunan pada PT. Megah Andalan Properti dengan,

Lokasi : ..... Blok/No. Kavling : .....  
Type Rumah : ..... Tahun Pembangunan : .....  
Luas Tanah : .....M<sup>2</sup> Luas Bangunan : .....M<sup>2</sup>  
Harga Jual Standart : Rp. ....  
Kelebihan Tanah : Rp. ....  
Tambahan Bangunan : Rp. ....  
Biaya Strategis : Rp. ....  
PPn 10% : Rp. ....  
Total Harga Jual : Rp. ....  
KPR - .....% : Rp. ....  
Uang Muka : Rp. ....

Pembelian tersebut diatas dengan sistem pembayaran sebagai berikut :

1. Pembayaran Tanda Jadi : Rp. .... Tgl.....
2. Pelunasan Uang Muka : Rp. .... Tgl.....

Bogor, .....

PT. Megah Andalan Properti

Pemahan

.....  
*Divisi Marketing*

.....  
*Nama Lengkap*

Lampiran 11: Dokumentasi Kegiatan Magang



