



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

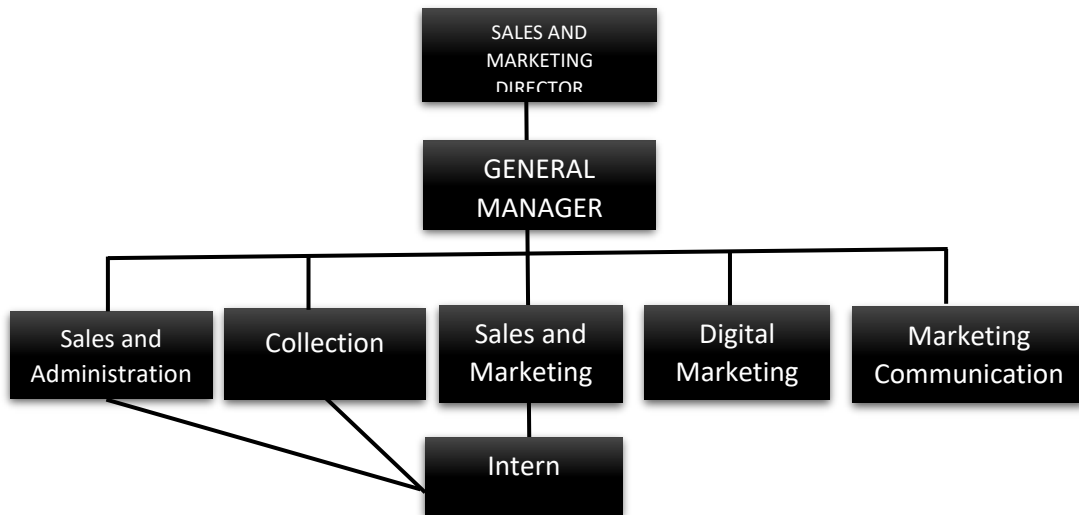
Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi



Sumber : Dokumen Pribadi

Gambar 3.1.1 Struktur dan Organisasi PT. Hong Kong Kingland Avenue

3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama penulis melakukan praktik kerja magang yang terhitung dari 5 Agustus 2019 sampai dengan 16 November 2019, terdapat tugas yang dilakukan oleh penulis yang juga penulis lampirkan dalam laporan realisasi kerja magang (KM-05). Berikut adalah pekerjaan yang penulis lakukan.

Tabel 3.1 Jenis-Jenis Pekerjaan Praktek Kerja Magang

No	Jenis Pekerjaan	Koordinator	Waktu Pekerjaan	Hasil
A	Sales & Marketing			
1	Menginput data kuisisioner dari pameran tanggal 3-4 Agustus	Rymond Santoso	5 Agustus 2019	Menginput data kuisisioner yang nantinya digunakan

				untuk kepentingan Kingland Avenue.
2	Mengikuti pameran property Kingland Avenue di Mal Living World	Rymond Santoso	6,7,8,9,12,14,15,16,21,23,26,27,28,30 Agustus 2019	Menarik / memberitahu calon konsumen tentang produk yang ditawarkan oleh Kingland Avenue
3	Melakukan competitor research	Rymond Santoso	19,21,22,23,26,28,29,30 Agustus 2019 & 2 & 4 September 2019.	Mencari informasi tentang produk, unit yang terjual, serta harga dari produk competitor Kingland Avenue
4	Merekap data yang didapatkan dari pameran di Mal Living World (Data personal, Data SPG, dan Data sales marketing)	Rymond Santoso	19, 21, & 23 Agustus 2019	Merekap data dari calon konsumen sebagai database yang akan digunakan untuk menawarkan produk Kingland Avenue
B	Sales & Administration			
1	Membuat <i>payment request</i>	Yanny Kawiran	9,11,12,30 September 2019 & 1,2,3 Oktober	Meminta <i>payment</i> untuk sales yang menjual unit apartemen

2	Membuat surat pesanan, ilustrasi pembayaran, <i>unit selection form</i> , surat pernyataan transfer tepat waktu, dan tanda terima berkas	Yanny Kawiran	16,18,19,20,23,25,26,27 September 2019	Untuk meminta pembayaran DP pertama dari konsumen, memberitahu ilustrasi pembayaran berkala, pemilihan unit, dan tanda terima berkas.
3	Memasukan data tamu yang diterima oleh sales	Willy Ardiansyah	13, 20, 27 September , dan 4 Oktober 2019	Pemindahan data dari sales ke administration agar database dapat digunakan untuk kepentingan Kingland Avenue
4	Pengarsipan file sales	Yanny Kawiran dan Willy Ardiansyah	4 Oktober 2019	Merapikan file sales yang aktif maupun non-aktif
C	Collection			
1	Memasukan data rekon kasir ke report BOD dan piutang	Susianah Lunardi	7,9,13,16,17,21,22,25,28,29,30,31 Oktober 2019 & 1,4,6,7,8 November 2019	Mengetahui jumlah cicilan pembayaran dari konsumen.

2	Menginput data E-property	Pravagita Oktariana	10,11,14,16,17,18 Oktober 2019	Untuk memindahkan dari excel ke system yang akan digunakan oleh collection Kingland Avenue
D Digital Marketing				
1	Membuat konten Instagram untuk Kingland	Olivia Isabelle	11,12,13,14,15,16,18 November 2019	Untuk postingan Instagram Kingland
2	Mengupdate <i>data leads</i> dari sosial media melalui aplikasi <i>Whatsapp (Database)</i>	Olivia Isabelle	11,14,15 November 2019	<i>Data lead</i> dari sosial media bisa dikelola dengan baik
3	Mengambil foto untuk event tertentu	Olivia Isabelle	16 November 2019	Foto digunakan untuk iklan di <i>Instagram</i> Kingland.

3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

1. Melakukan Pendaftaran Magang

Penulis pertama kali mengetahui PT. Hong Kong Kingland Avenue dari seorang teman. Penulis lalu mencari informasi lebih lewat internet. Setelah mendapatkan informasi yang dibutuhkan, penulis lalu mengirim CV ke *e-mail* perusahaan pada tanggal 23 July 2019.

2. Balasan berupa *E-mail* dan *Direct Call* dari Ibu Olivia Stella

Pada tanggal 23 July 2019, Penulis mendapat balasan *e-mail* dari Ibu Olivia Stella selaku Human Resource Supervisor, bahwa penulis akan mengikuti tahap wawancara. Setelahnya penulis mendapatkan *Direct Call* dari Ibu Olivia Stella

untuk mengabarkan tanggal dan jam wawancara. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 29 July 2019.

3. Tahap Wawancara

Penulis datang ke PT. Hong Kong Kingland Avenue. Sesampainya di ruang *meeting*, penulis diminta untuk mengisi *recruitment form*, *form* ini termasuk dalam proses wawancara. Penulis membawa *print out CV* saat wawancara. Penulis melakukan proses wawancara dengan Bapak Rymond Santoso selaku Sales Manager.

4. Tahap Penerimaan

Penulis mendapatkan jawaban setelah selesai proses wawancara dengan Bapak Rymond Santoso. Penulis diberitahu bahwa penulis akan dirotasi secara berkala selama mengikuti proses kerja di PT. Hong Kong Kingland Avenue.

5. Tahap Briefing

Penulis memulai praktik kerja magang untuk pertama kalinya pada tanggal 5 Agustus 2019. Bapak Rymond Santoso langsung memperkenalkan tentang PT. Hong Kong Kingland Avenue. Penulis mempunyai beberapa supervisor :

- Bapak Rymond Santoso selaku supervisor Sales and Marketing
- Ibu Susianah selaku supervisor Collection dan Sales and Administration
- Bapak Rahmat Saleh selaku supervisor Marketing Communication
- Ibu Olivia Isabelle selaku supervisor Digital Marketing

6. Implementasi Kerja Magang

6.1 Sales and Marketing

Divisi pertama yang penulis dapatkan adalah divisi Sales and Marketing, dimana hampir setiap hari penulis mencari tahu data-data tentang kompetitor. Pencarian data kompetitor ini bertujuan untuk mengetahui harga, unit terjual, dan event yang digunakan untuk menarik konsumen. Penulis menggunakan 2 cara dalam pengumpulan data competitor ini, yang pertama dengan *private message* via

whatsapp dan mengaku sebagai pembeli dimana penulis mendapatkan data berupa harga dan unit. Kedua, dengan cara mendatangi *show unit* secara langsung dan berbincang dengan sales marketing yang ada disana, dengan cara ini, penulis mendapatkan informasi berupa harga, unit, dan event yang digunakan untuk menarik konsumen.



Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.3.1 : Gambaran *private message* kepada sales marketing via *whatsapp*

NO	PROJECT NAME	Price List (Price and Payment term)	Masterstock (Sold and Available)	E-Brochure	Price List	sold/month
1	Skandinavia	Primary (Price / sqm : 25,84t)	90%	-	x	
2	Ayodhya Residences	Secondary (Price / sqm : 12,2)t	95%	x	x	
3	Treepark - Monstera	Primary (Price / sqm : 20,6)t	90%	x	-	
4	The Lana	Primary (Price / sqm : 33,19)t	50%	-	-	
5	Upper West	Primary (Price / sqm : 28,3t)	5%	-	-	
6	Sky House Alam Sutera	Primary (Price / sqm : 24,53)t	50%	x	x	
7	B-Residences	Primary (Price / sqm : 27,5)t	85%	x	-	
8	Pacific Garden	Primary (Price / sqm : 22,7)t	70%	-	-	
9	Burj Milenia	Primary (Price / sqm : 22,9)t	60%	-	-	
10	Silkwood	Secondary (Price / sqm : 18)t	100%	-	-	
11	Brooklyn	Primary (Price / sqm : 35,7)t	90%	x	-	
12	Collins	Primary (Price / sqm : 23,8)t	80%	x	x	
13	Saumata (1,2,3)	Primary (Price / sqm : 32,1)t	50% (Combine)	x	-	
14	M-Town (Signature and Residence)	Primary (Price / sqm : 20,2)t	95%	x	-	
15	Lloyd	Primary (Price / sqm : 21,2)t	60%	x	-	
16	Paddington Heights	Primary (Price / sqm : 20,6)t	75%	-	-	
17	The Smith	Primary (Price / sqm : 33,9)t	70%	-	-	
18	Yukata	Primary (Price / sqm : 30,7)t	90%	x	-	
19	Cambio Loft	Primary (Price / sqm : 20,3)t	30%	x	-	
20	10mz	Pending Selling (Till end 2019)	10%	-	-	
21	Silktown	Primary (Price / sqm : 22,2)t, Secondary (Price / sqm : 19)t	80%	-	-	

Sumber : List Kompetitor PT. Hong Kong Kingland Avenue

Gambar 3.3.2 : List kompetitor

Selain itu penulis juga mengikuti pameran yang diadakan oleh PT. Hong Kong Kingland Avenue di Mal Living World. Selama pameran, penulis membagikan brosur dan mengajak calon konsumen untuk melihat produk yang PT.

Hong Kong Kingland Avenue miliki. Pameran dimulai dari jam 10 pagi hingga jam 10 malam dan berlangsung selama 2 minggu. Penulis juga meminta calon konsumen untuk mengisi kuisisioner yang berhubungan dengan PT. Hong Kong Kingland Avenue. Seusai mengikuti pameran, penulis juga memasukan data-data yang didapat selama mengikuti pameran yang selanjutnya akan digunakan sebagai data base dalam pemasaran unit apartemen PT. Hong Kong Kingland Avenue. Data-data ini didapat dari data personal yang penulis dapatkan, data dari SPG yang disewa oleh PT.Hong Kong Kingland Avenue, dan data sales marketing yang berpartisipasi.

No	Nama	Alamat	No Telp
1.	Anggi	Metro Pararutan	0812 85142151
2.	Firda	Tangerang	08777 88 2095
3.	Dian	Tanjung Duren	0815177 60910
4.	Bony	Karawaci	081 219489442
5.	Marni	Cipondoh	0812 85848250
6.	Mari	UMN	0812 0159280
7.	Willy	Kelapa Gading	081822068
8.	Stepani	Karawaci	0812 13549108

20/8
21/8
22/8
25/8

laurencia natashya

Sumber : Data SPG

Gambar 3.3.3 : Data dari Laurencia Natashya selaku SPG

Uncategorized

michelle - 23 agustus

kennedy [082114060231](tel:082114060231)

oky [08984709991](tel:08984709991)

lucia [081285893058](tel:081285893058)

Sumber : Data SPG

Gambar 3.3.4 : Data dari Michelle selaku SPG

6.2 Sales and Administration

Divisi yang selanjutnya penulis dapatkan adalah divisi sales and administration dimana disini penulis belajar untuk membuat pembayaran atas penjualan, pembuatan harga, juga bagaimana pengesahan pembelian unit apartemen. Pekerjaan pertama yang penulis dapatkan adalah untuk membuat *payment request* dimana ini adalah penagihan pembayaran atas jasa sales yang telah berhasil menjual unit apartemen, tidak hanya sales *in-house* (sales marketing PT.Hong Kong Kingland Avenue) namun juga sales dari dealer properti lainnya.

Commission Payment Order																			
PT. Hong Kong Kingland																			
Date	12 September 2019																		
Sales Channel	Sales Executive																		
Sales Name	Dedon Saber																		
Account Bank																			
Bank	BCA																		
A/N	Dedon Saber																		
A/C	4760139781																		
NPWP	78.449.388.2-443.000																		
No	Customer Name	Tower	Unit	Book Date	PPPU	Requirement Payment (%)	Payment Term	Selling Price (incl. PPN)	Selling Price (excl. PPN)	% Factoring	Price Comm (excl. PPN)	%Phase	%Comm	Gross Comm	%PPH	PPH	Net Comm	PPN	Net Comm
1	YayahUmayah	Fitz	10205	08-jul-19	√	19.60%	installment sk	664,000,000	603,636,364	100%	603,636,364	50%	2.00%	1,036,363	5.00%	51,818	984,544		
											603,636,364		1,036,363		51,818	984,544			
Prepared By:	Checked By:		Approved By:																
SAD Staff	(Vanny)		(Poce Amtoljo)		(Tandjono Wiko)		(Timothy Chang)												
Date	Date		Date		Date		Date												

Sumber : Payment Request Dedon Saber

Gambar 3.3.5 : Payment request sales in-house

Commission Payment Order																			
PT. Hong Kong Kingland																			
Date	12 September 2019																		
Sales Channel	Property Agent																		
Sales Name	PT. Grup Tujuh Properti																		
Account Bank																			
Bank	BCA																		
A/N	PT. Grup Tujuh Properti																		
A/C	6040.757.277																		
NPWP	73.554.580.3-416.000																		
No	Customer Name	Tower	Unit	Book Date	PPPU	Requirement Payment (%)	Payment Term	Selling Price (incl. PPN)	Selling Price (excl. PPN)	% Factoring	Price Comm (excl. PPN)	%Phase	%Comm	Gross Comm	%PPH	PPH	Net Comm	PPN	Net Comm
1	LLIWAISKANDARSJAH	Venerian	10W09	12-Nov-18	√	25.80%	spectacular sk	1,098,807,000	998,733,636	90%	738,012,272	100%	2.50%	18,450,306	2.00%	369,006	18,081,299		
											738,012,272		18,450,306		369,006	18,081,299			
Prepared By:	Checked By:		Approved By:																
SAD Staff	(Vanny)		(Poce Amtoljo)		(Tandjono Wiko)		(Timothy Chang)												
Date	Date		Date		Date		Date												

Sumber : Payment Request PT Grup Tujuh Properti

Gambar 3.3.6 : Payment Request dealer properti

Lalu penulis juga membuat surat pesanan, ilustrasi pembayaran, *unit selection form*, surat pernyataan transfer tepat waktu, dan tanda terima berkas dimana ini adalah surat-surat yang menyatakan bahwa pembelian apartemen sudah sah dan konsumen menyepakati perjanjian dengan PT. Hong Kong Kingland. Penulis diajarkan mulai dari bagaimana membaca data yang disajikan sampai bisa memasukan semua data-data tersebut menjadi surat-surat tersebut. Dibawah pengawasan Ibu Yanny Kawiran, penulis belajar bagaimana cara agar surat-surat tersebut menjadi surat kesepakatan perjanjian untuk konsumen.

Setiap minggu, lebih spesifiknya setiap hari jumat, penulis diminta untuk menginput data-data yang didapatkan dari sales, data tersebut didapatkan dari database, lamudi, pameran, kanvasing, dan *marketing office*. Setiap hari kamis, sales marketing PT. Hong Kong Kingland Avenue diminta untuk mengumpulkan data-data konsumen yang mereka dapatkan sehingga dapat dimasukkan ke database PT. Hong Kong Kingland Avenue. Data tersebut digunakan untuk pembuatan kontrak dengan konsumen PT. Hong Kong Kingland Avenue. Penulis juga diminta untuk melakukan pengarsipan/perapian file dari sales marketing yang sudah pernah bekerja di PT. Hong Kong Kingland Avenue.

UNIT SELECTION FORM

SURAT PESANAN
No.: SP020120

Kode Pemesan: C010190137

BAGIAN A : YANG BERTANDA TANGAN DIBAWAH INI :

Name Pemesan (Depan, Tengah, Akhir) Jane Yuliana Tamigau
Jenis Kelamin (P/W) Perempuan

Alamat sesuai Identitas Jl. CCI, Blok VII No.8, RT. 003 RW.015, Mekarrahayu, Margaasih, Bandung, Jawa Barat
(Kode Pos) 40218

Telepon (Rumah) (Hand-Phone) 081398890806 (Kantor) (Fax)

Type Identitas KTP No. Identitas 9171014607820001 E-mail asidoan@yahoo.com

Tempat & Tanggal Lahir (tgl/bln/thn) Jayapura, 05-07-1982 No. NPWP 59.100.660.6-445.000 (Suami)

Alamat Surat Menyurat Kirenia Park Nusaloka A9 No.7 BSD, Tangerang Selatan, Banten (Kode Pos) 15311

Selanjutnya disebut "PEMESAN", dengan ini sepakat untuk memesan Satuan Unit dari "PENERIMA PESANAN" dan "PEMESAN" tunduk pada ketentuan-ketentuan pemesanan sebagai tercantum dibalik Surat Pesanan ini dan di halaman ini.

BAGIAN B : SATUAN UNIT YANG DIPESAN ("UNIT PESANAN") ADALAH SEBAGAI BERIKUT:

1. Tower	The Fritz	4. No. Unit	21F03
2. Tipe Bedroom	Standard	5. Luas Semi Gross (m2)	20.65
3. Marketing Floor No.	21		

BAGIAN C : PERHITUNGAN "HARGA JUAL" UNIT PESANAN SEBAGAIMANA DIURAIKAN DIBAWAH INI:

Harga Jual Setelah PPN Rp. 562,554,000

Terbilang Harga Jual Setelah PPN LIMA RATUS ENAM PULUH DUA JUTA LIMA RATUS LIMA PULUH EMPAT RIBU Rupiah

BAGIAN D : CARA PEMBAYARAN UNIT PESANAN

1. TANDA JADI (Booking fee) <input type="checkbox"/> Rp. 5.000.000,- <input type="checkbox"/> Rp. 10.000.000,- <input type="checkbox"/> Lainnya Rp.	2. CARA BAYAR Promo Ribulan Ilustrasi pembayaran terlampir.	3. INFORMASI BANK NOMOR REKENING BANK
--	---	---

BAGIAN E : INFORMASI MARKETING

1. Status Pemesan	: First Buyer
2. Media Channel	: Friend
3. Sumber Dana Pembelian	: Salary
4. Tujuan Transaksi	: Investment

BAGIAN F : SELANJUTNYA PEMESAN BERJANJI UNTUK MEMBAYAR & PENERIMA PESANAN BERJANJI UNTUK MENYELESAIKAN PEMBANGUNAN :

The Fritz (AGUSTUS 2021 + 6 Bulan)

Penerima Pesanan PT. Hong Kong Kingland Marketing Office: Jl. Raya Serpong KM 8, Tangerang Selatan Indonesia Telp: (021) 2966.7888 www.kinglandavenue.co.id

Pembayaran untuk Down Payment, Angsuran, Pelunasan dan semua biaya atau denda lainnya dapat dibayar ke : Virtual Account Mandiri : 885380012211103 A.N. : Jane Yuliana Tamigau

Tanda tangan: Pemesan Nama: Jane Yuliana Tamigau Date (Tgl/Bln/Thn):

Tanda tangan: Sales Name: Putut Herianto Date (Tgl/Bln/Thn):

Tanda tangan: SAD Name: Yanny Kawiran Date(dd/mm/yy):16/09/19

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.3.7 : Unit Selection Form

KINGLAND AVENUE
LIVING RADIANCE

Ilustrasi Pembayaran

Nama : Jane Yuliana Tamigau
Tower : The Fritz
Unit Name : Standard
Unit No : 21F03

Hadap : South
View : Bsd City View
Luas SGA : 20.65

A. Harga Jual (dalam Rupiah)

DPP	Promo Ribulan
PPN	511,412,727
Harga Jual + PPN	<u>51,141,272.73</u>
	562,554,000

B. Perincian Pembayaran


No.	Jenis Pembayaran	Tanggal Jatuh Tempo	Promo Ribulan
1	Down Payment 1	16-Sep-19	888,000
2	Down Payment 2	16-Oct-19	888,000
3	Down Payment 3	16-Nov-19	888,000
4	Down Payment 4	16-Dec-19	888,000
5	Down Payment 5	16-Jan-20	888,000
6	Down Payment 6	16-Feb-20	888,000
7	Down Payment 7	16-Mar-20	1,888,000
8	Down Payment 8	16-Apr-20	1,888,000
9	Down Payment 9	16-May-20	1,888,000
10	Down Payment 10	16-Jun-20	1,888,000
11	Down Payment 11	16-Jul-20	1,888,000
12	Down Payment 12	16-Aug-20	1,888,000
13	Down Payment 13	16-Sep-20	2,888,000
14	Down Payment 14	16-Oct-20	2,888,000
15	Down Payment 15	16-Nov-20	2,888,000
16	Down Payment 16	16-Dec-20	2,888,000
17	Down Payment 17	16-Jan-21	2,888,000
18	Down Payment 18	16-Feb-21	2,888,000
19	Down Payment 19	16-Mar-21	3,888,000
20	Down Payment 20	16-Apr-21	3,888,000
21	Down Payment 21	16-May-21	3,888,000
22	Down Payment 22	16-Jun-21	3,888,000
23	Down Payment 23	16-Jul-21	3,888,000
24	Down Payment 24	16-Aug-21	3,888,000
25	Final Payment	16-Sep-21	<u>505,242,000</u>
			562,554,000

Konsumen

Nama: Jane Yuliana Tamigau
Date (dd/mm/yy):

SAD

A/N



Name: Yanny Kawiran
Date(dd/mm/yy):16/09/19

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.3.8 : Ilustrasi Pembayaran

KINGLAND AVENUE
LIVING RADIANCE

UNIT SELECTION FORM

Tanggal (dd/mm/yy): 16/09/2019

Bagian 1A: Informasi Customer (Perorangan)

Nama Lengkap	Jane Yuliana Tamigau		
Alamat (ID)	Jl. CCI, Blok VII No.8, RT. 003 RW.015, Mekarrahayu, Margaasih, Bandung, Jawa Barat	Kode Pos:	40218
Alamat Surat Menyurat	Kirenia Park Nusaloka A9 No.7 BSD, Tangerang Selatan, Banten	Kode Pos:	15311
Tipe ID	KTP	Telp Rumah	-
No. ID	9171014607820001	Handphone	081398890806
Tempat & Tanggal Lahir	Jayapura, 06-07-1982	Email	asidoan@yahoo.com
NPWP No.	59.100.660.6-445.000 (Suami)	Jenis Kelamin	Perempuan

Note: harus melampirkan copy KTP dan copy NPWP untuk warga negara Indonesia (WNI).
harus melampirkan copy KITAS/Passport untuk warga negara asing (WNA).

Bagian 1B: Informasi Customer (Perusahaan)

Nama Perusahaan	-		
Alamat Perusahaan		Kode Pos:	
No. NPWP Perusahaan		Email	
Nama Lengkap Penanggungjawab Perusahaan			
Tipe ID Penanggungjawab Perusahaan		No. ID Penanggungjawab Perusahaan	
Alamat ID Penanggungjawab Perusahaan		Kode Pos:	
No. NPWP Penanggungjawab Perusahaan		Telp Penanggungjawab Perusahaan	

Note: harus melampirkan copy Akta Pendirian, SIUP, TDP, NPWP penanggungjawab perusahaan, KTP penanggungjawab perusahaan, dan surat kuasa

Part 2: Pemilihan Unit

Tower:	The Fritz	Nomor Unit:	21F03
--------	-----------	-------------	-------

Part 3: Cara Pembayaran

Harga Jual + PPN:	Rp 562,554,000	Cara Pembayaran:	Promo Ribulan
-------------------	----------------	------------------	---------------

Part 4: Informasi Marketing

Status Pemesan	<input checked="" type="radio"/> Pembeli Baru <input type="radio"/> Pembeli Lama	Media Channel	Billboard / Flyer / <u>Teman</u> / Keluarga / Pameran / Event / Instagram / Facebook / Twitter / Undangan / Koran / Majalah / TV / Radio / Agents /
Sumber Dana	<input checked="" type="radio"/> Gaji <input type="radio"/> Warisan <input type="radio"/> Dll:	Tujuan Transaksi	<input type="radio"/> Tempat Tinggal <input checked="" type="radio"/> Investasi <input type="radio"/> Dll:

Saya menyatakan bahwa data yang tertera di form ini adalah benar adanya

Customer	Sales	SAD
Tanda Tangan	Tanda Tangan	Tanda Tangan
Name: Jane Yuliana Tamigau	Name: Putut Herianto	Name: Yanny Kawiran
Date (dd/mm/yy):	Date (dd/mm/yy):	Date (dd/mm/yy): 16/09/19

PIC/Sales manager: Rymond Santoso
Agent: In-house

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.3.9 : Unit Selection Form

Effective Date: Jun 25-Jul 31, 2019

PROMO RIBULAN

Unit Code	Unit Number	Unit Type	Type Unit	Size (m2)	Facing	View	Selling Price	1x-6x	7x - 12x	13x - 18x	19x - 24x	Remaining Payment (Rp/RTx)
FRZ	21103	STANDARD	STUDIO	28.65	SOUTH	RSD CITY VIEW	Rp 542,554,000	Instalment 888,000	Instalment 1,188,000	Instalment 2,288,000	Instalment 3,788,000	Rp 505,242,000

TERMS & CONDITIONS :

- Size is in Square Meter
- Developer reserves the right to make amendments or changes without prior notice
- Prices are subject to change without prior notice
- All final price & instalment will be based on price illustration
- Other terms and conditions apply

Price include

- Discount
- PPN
- IMB

Price exclude

- Registration Fee related to AJB and State Title
- Legal Fee for Service Charge & Sinking Fund
- PPHBM (Luxury Sales Tax) and Any Other Taxes in Future
- PBB and PBBHTB

PAYMENT TERMS:

- PROMO RIBULAN
Day 1 - 691 Instalment 1x-24x
Day 721 Remaining Payment (Rp/RTx)

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.3.12 : Price List

6.3 Collection

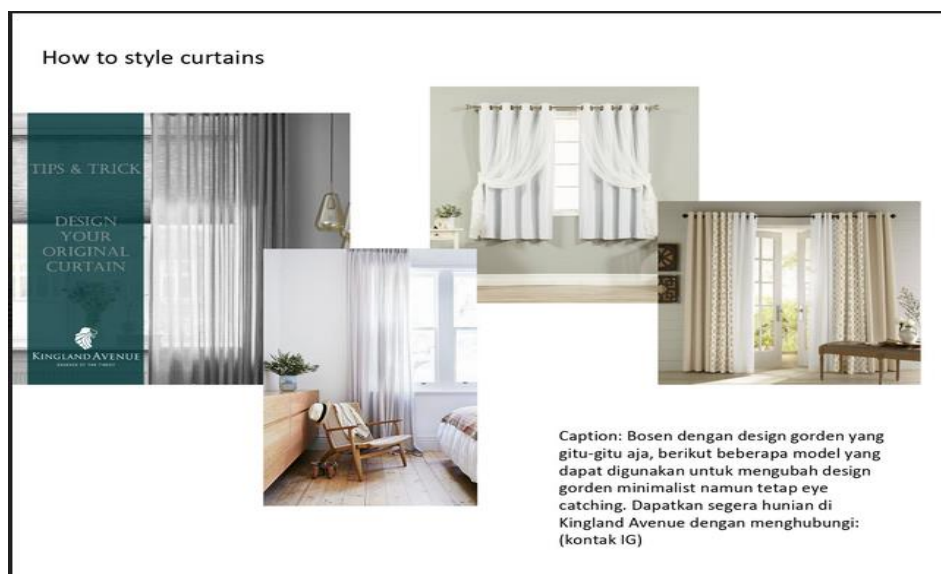
Divisi ketiga yang penulis dapatkan adalah collection. Collection bertugas dalam penagihan untuk cicilan konsumen dan pengecekan pembayaran komisi bagi

sales yang berhasil melakukan penjualan unit apartemen. Penulis diminta untuk memasukan rekon kasir ke BOD dan piutang untuk menandakan pembayaran yang telah dilakukan oleh konsumen. Sebelum rekon kasir ini, konsumen akan dikirim surat oleh collection untuk pengingat akan cicilan yang harus dibayarkan ini.

Penulis lalu diminta untuk membuat E-property dimana data-data dari piutang konsumen direkap menjadi data yang lebih mudah dibaca, dimana data tersebut akan dimasukkan kedalam sistem yang akan digunakan PT.Hong Kong Kingland Avenue. Sistem ini masih belum berjalan namun sudah direncanakan akan direalisasi secepatnya.

6.4 Digital Marketing

Penulis diminta untuk membuat konten yang akan di-*upload* ke *Instagram* milik Kingland. Konten tersebut berupa tips dan trik, kelebihan dari produk yang dijual Kingland, dan juga ucapan untuk hari besar. Dari postingan ini, diharapkan banyak yang melihat dan tertarik dengan apa yang ditawarkan.



Sumber : Dokumentasi pribadi

Gambar 3.3.13 : Konten *Instagram* yang akan di-*upload*

Leads social media dibuat dalam bentuk excel yang ada di google docs, isi dalam *leads social media* tersebut adalah nama-nama dan status dari orang-orang yang tertarik dengan produk Kingland melalui media Instagram, Facebook atau Web, kemudian melalui media tersebut akan dihubungkan ke whatsapp milik

Kingland. Orang-orang yang menghubungi Kingland tersebut akan di follow up oleh pihak sales. Penulis berperan untuk mengetahui situasi atau status dari orang-orang yang telah di follow up oleh sales. Setelah mengetahui status dari orang-orang tersebut, penulis akan mengupdatenya pada data leads social media dan melihat kenapa orang-orang tersebut tidak mau dan mau untuk membeli unit dari apartemen Kingland serta budget mereka dan ketertarikan atas promosi seperti apa.

No	Tanggal	Nama Lengkap	No HP	Jenis Kelamin	Domisili sekarang	Email	Source	Budget	PIC	Status
2	11-Aug-2019	Echo Hanzolah	+6285782239128	M	Tangerang		Instagram		ERMA	Sudah diberikan perhitungan cara bayar, dan promo Ribulan, kaget pas lihat hitungan di belakang nya, belum berani beli
3	21-Aug-2019	Goklas Manalu	+6281533315090	M	Medan	goklasmanalu28@gmail.com	Facebook		PUTUT	masih tanya tanya, merasa agak tinggi di kpa nya, belum ada respon
4	22-Aug-2019	Jeconiah Millard	+628988998251	M	Tangerang	jeconiahmillard@yahoo.com	Facebook		SONI	sudah info wa, cuma dibaca aja, di call sbukga diangkat, masih fu
5	22-Aug-2019	Vj Han	+6281383442024	M	Bekasi	sandi.okra2810@gmail.com	Instagram		YANTI	sudah di info cara bayar dan layout unit studio, masih mau bahas dengan keluarga, belum ada respon lg sampai saat ini
6	22-Agust-2020	Hendi	+62 857- 7590- 5037	M			Instagram		TETI	Sudah dikirim pricelist, belum ada respon
7	22-Agust-2020	Calvin	+62 878- 8700- 0185	M			Website		DEDON	Sudah dijelaskan, di follow up tidak ada respon
8	23-Agust-2019	Piet	+62 812- 1368- 1544	F			Website		DEVI	Sudah di info brosur dan PL, belum ada respon lanjutan, namun setelah itu blokir HP sales PIC yang menghubungi
9	23-Aug-2019	Windra Ari Wijaya	+6281219939282	M	Tangerang	windraariwijaya167@gmail.com	Instagram		SONI	sudah di hubungi via WA, sudah dikirimkan ilustrasi pembayaran Ribulan
10	23-Aug-2019	Fendy Femandy, S.E.	+6287777262794	M	Jakarta	femandy.fendy@yahoo.com	Instagram		PUTUT	hanya minta price list dan brosur, sudah dikirim dan belum ada respon kembali
11	23-Aug-2019	Salim Salim	+6281315498680	M	Bekasi	mien_dkp@yahoo.com	Facebook		YANTI	sudah di follow up, masih pertimbangan, belum tau kapan akan kasih keputusan

Sumber : Database Kingland Avenue

Gambar 3.3.14 : Database Leads Social Media Kingland Avenue

Penulis juga menjadi dokumentasi untuk acara yang ada di Kingland. Acara “Beauty Class by Natasha” yang diadakan di Kingland adalah yang penulis ikuti sebagai dokumentasi. Penulis mengambil beberapa foto dan video yang kelak akan digunakan untuk memasarkan produk dari Kingland.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Dalam Praktik kerja magang, penulis menemukan beberapa kendala yang menjadi hambatan dalam pelaksanaan proses kerja magang baik diluar maupun didalam kantor. Berikut beberapa permasalahan yang penulis hadapi :

1. Kurangnya bantuan dari sales marketing

Dalam pengumpulan data kompetitor, sales marketing kurang mengajarkan penulis dalam cara mengumpulkan data dari kompetitor. Penulis mengalami kesulitan dalam mengumpulkan data dari competitor karena tidak tahu bagaimana cara berbicara dengan lawan bicara yang penulis hadapi.

2. Pekerjaan yang dirotasi

Penulis diwajibkan untuk melakukan rotasi bulanan dimana penulis mendapatkan pekerjaan yang seharusnya tidak penulis dapati. Hal ini tentu menyulitkan penulis dalam fokus dengan pekerjaan yang sudah diberikan.

3.3.3 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

1. Setelah penulis bercerita dengan salah satu sales marketing di Kingland, mereka mulai memberikan saran dalam mencari data dari competitor, menghadapi lawan bicara, dan juga bagaimana mempertahankan relasi tersebut.
2. Setelah dijelaskan bahwa rotasi ini digunakan agar para *intern* bisa mengetahui keseluruhan marketing dari Hong Kong Kingland, penulis mulai mencoba beradaptasi dan melakukan *multi-tasking* dimana pada awalnya penulis kesulitan sampai akhirnya mulai bisa mengontrol masalah tersebut.

3.4 Pengaruh pameran Mal Living World pada penjualan unit apartemen PT. Hong Kong Kingland Avenue

Saat melakukan praktik kerja magang di perusahaan, penulis mempelajari hal-hal baru. Salah satunya saat mengikuti pameran di Mal Living World. Tentunya selama menjalani pameran tersebut, penulis dan *sales marketing* berhubungan langsung dengan calon konsumen, dimana kemudian terjadi timbal balik dari keduanya. Untuk menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, *sales marketing* diwajibkan untuk bisa menarik minat konsumen yang melewati pameran tersebut.

Sales marketing yang menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, kemungkinan untuk melakukan penjualan akan unit apartemen juga akan meningkat. Dari pameran ini, para *sales marketing* bisa meningkatkan kesadaran akan produk yang dijual pada calon konsumen yang belum tertarik. Hal ini bisa membangun perilaku positif dari calon konsumen dimana konsumen yang awalnya tidak tertarik, mulai mengetahui apa itu Kingland. Namun sangat disayangkan bahwa pameran ini belumlah maksimal untuk dijalankan.

Belum maksimal yang dimaksud oleh penulis adalah perusahaan masih memiliki ketidak mampuan untuk menyeimbangi jumlah jam kerja dengan *sales marketing* yang bertugas. Dimana *sales marketing* yang bertugas harus menjaga stan pameran selama lebih kurang 12 jam. Hal ini menyebabkan *sales marketing* tidak fokus lagi dalam menarik minat konsumen bila sudah memasuki fase kelelahan. Sehingga penulis mencoba memberikan solusi dengan mengadakan *shift* untuk *sales marketing* yang menjaga stan pameran. Hal ini tentunya dapat membantu kelancaran dalam penjualan dikarenakan para *sales marketing* dapat fokus untuk menarik minat konsumen.

Target dari penjualan untuk pameran di Mal Living World adalah 15 unit, dimana penjualan yang terjadi adalah 4 unit. Penjualan yang terjadi hanya sebesar 1/3 dari target yang diinginkan. Dengan memberikan beberapa masukan akan hal yang bisa diperbaiki, penulis mengharapkan hasil yang positif atas penjualan di pameran Mal Living World.

Penulis juga melihat bahwa *sales marketing* yang melakukan pemasaran sudah cukup baik dalam menarik minat konsumen, namun penulis menyarankan untuk lebih menyempitkan target konsumen. Mungkin ketua tim dari tiap *sales marketing* bisa memberikan arahan pada *sales marketing* yang sedang bertugas di pameran. Tentu saja hal ini akan meningkatkan proses timbal balik antara *sales marketing* dan konsumen.

Promo yang menarik bisa juga dibawakan saat pameran untuk menarik minat dari konsumen. Memberikan promo yang meringankan konsumen, konsumen akan tertarik untuk melihat bahkan membeli unit apartemen dari para *sales marketing* yang ada di pameran. Promo juga membantu saat memasarkan nama dari PT. Hong Kong Kingland Avenue.

Memberikan diskon saat terjadi pembelian akan sangat menarik untuk konsumen. Konsumen selalu mencari harga termurah dan diskon tentu juga akan menarik hati dari konsumen tersebut. Memberikan tawaran diskon saat konsumen melakukan pembelian ditempat pameran tentu akan membuat konsumen tersebut membagikan *Word of Mouth* yang positif.