



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:

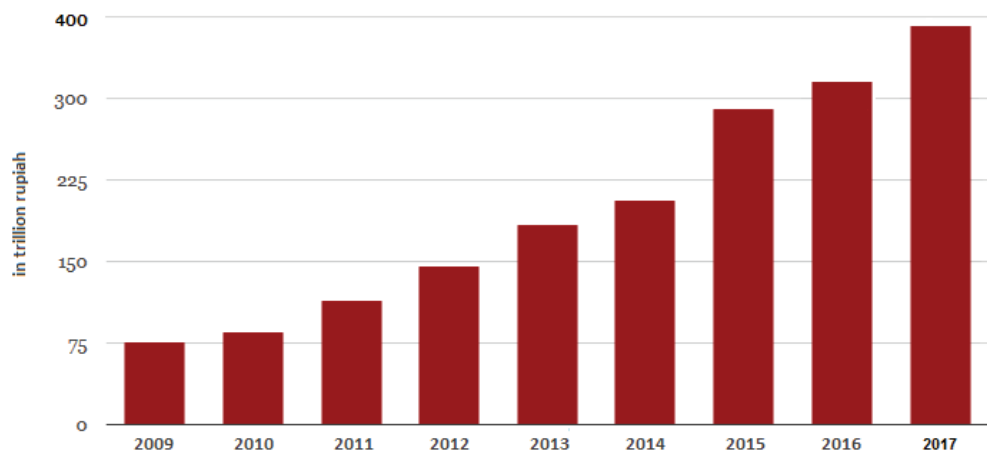
This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan properti di era baru Indonesia sekarang ini sudah mulai meluas. Properti merupakan sebuah bisnis, dan bentuk utama dari properti ini dapat disebut dengan *real property* seperti tanah, kekayaan pribadi (*personal property*), kepemilikan barang secara fisik dan kekayaan intelektual. Properti sendiri memiliki fisik yang berbeda-beda, bentuk properti adalah sebuah apartemen merupakan tempat hunian yang memiliki berbagai kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan penghuni.



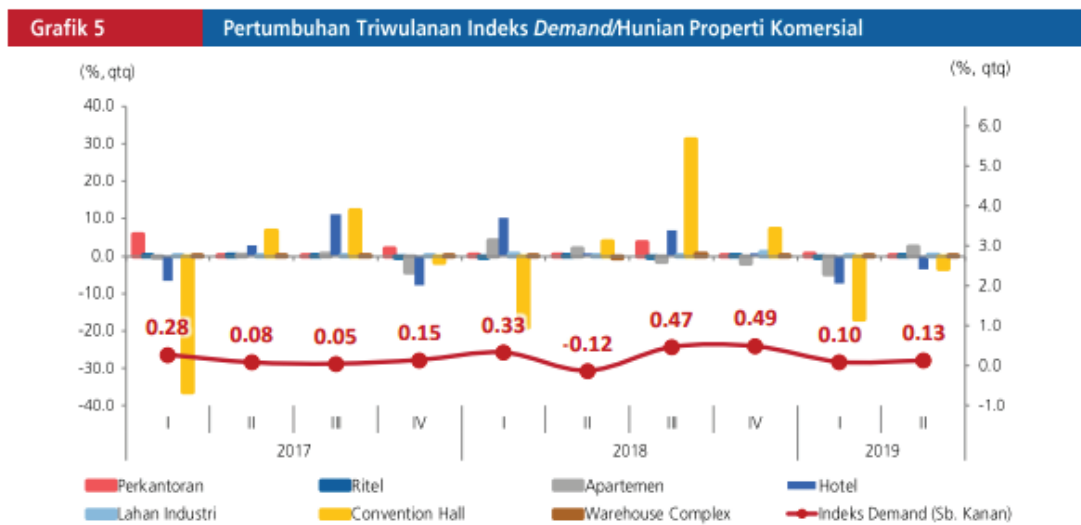
Sumber: indonesiainvestments

Gambar 1.1 Grafik Pertumbuhan Alokasi Belanja Infrastruktur (2009-2017)

Jumlah perkembangan alokasi belanja infrastruktur pemerintah Indonesia pada tahun 2009 hanya sebesar 75 triliun rupiah, tapi pada tahun 2017 telah mencapai 300 triliun rupiah. Pesatnya perkembangan infrastruktur di Indonesia ini telah memberikan dorongan untuk dunia properti menjadi luas juga. Dari perkembangan tersebut, apartemen menjadi salah satu properti yang berkembang pesat.

Hal tersebut dapat dilihat dengan munculnya berbagai banyak macam perumahan dan gedung apartemen di tahun 2019 yang bermunculan. Hal tersebut dibuktikan

berdasarkan laporan Colliers Internasional Indonesia dengan jumlah 17.524 unit apartemen di Jakarta dengan rata-rata tingkat serapan hunian apartemen hanya 86,9% di 2018 dan Senior Associate Director Research Colliers Ferry Salanto menyatakan, di 2019 pasokan apartemen mencapai 20.150 unit dengan permintaan hanya berkisar 85%-86%, hal tersebut menunjukkan bahwa pada tahun 2019 terjadi peningkatan pasokan apartemen. Berarti telah terjadi penurunan permintaan apartemen sebesar 0,9%-1,9% dari tahun lalu



Sumber: bi.go.id

Gambar 1.2 Pertumbuhan Triwulan Indeks Demand/Hunian Properti Komersial

Pertumbuhan Demand/Hunian properti komersial pada triwulan II 2019 sedikit menguat, hal tersebut dapat dilihat dengan *Demand Property* yang telah meningkat sebesar 0,13% pada triwulan II 2019 sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan 0,10% setiap *quarter to quarter* (qtq) pada triwulan sebelumnya. Pertumbuhan properti komersial tersebut didorong oleh kenaikan permintaan sewa apartemen sebesar 2,42% (qtq) yang telah terjadi di Jakarta, Denpasar dan Surabaya.

Munculnya apartemen-apartemen baru meluas terutama di daerah Tangerang. Karena daerah Tangerang sendiri telah menjadi daerah perantara antara Jakarta dan daerah-daerah lainnya. Dengan munculnya apartemen-apartemen baru tersebut akan mengundang kompetisi antara *developer* dan menjadi kompetitor perusahaan.

Melihat dari perkembangan properti yang telah membuat munculnya berbagai macam apartemen, penulis memutuskan untuk menjalankan praktek kerja magang di PT Hong Kong Kingland Avenue. Tujuan penulis melakukan praktek kerja magang adalah untuk mengetahui bagaimana cara kerja perusahaan properti dapat bersaing di dunia properti yang telah berkembang pesat.

Menurut Kasmir (2006), kompetitor adalah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Sedangkan, menurut Basrowi (2011) kompetitor merupakan orang-orang yang mengejar sasaran pasar yang persis. Perusahaan perlu terus membandingkan produk, harga, distribusi, promosi dengan kompetitornya

Kompetitor juga telah menjadi bahasan penulis kali ini, dimana penulis melakukan praktek kerja magang di Kingland Avenue yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang properti. Kingland Avenue memberikan produk properti dalam bentuk Apartemen.

Penulis ingin memahami tentang bagaimana perusahaan properti seperti PT Hong Kong Kingland Avenue menjalankan bisnisnya dengan menganalisa kompetitor yang telah bermunculan di dunia properti. Penulis berposisi sebagai *Marketing Support*.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dan tujuan penulis dalam menjalankan praktek kerja magang adalah untuk mengetahui dan mempelajari bagaimana bekerja dalam dunia kerja secara langsung, terutama pada bagian Divisi *Marketing*. Dengan mengerjakan praktek kerja magang, penulis dapat lebih mengerti bagaimana cara kerja Divisi *Marketing* secara langsung serta mendapatkan arahan yang baik dari supervisor yang lebih pengalaman di divisi *marketing*.

Penulis juga mempraktekan berbagai ilmu-ilmu yang telah dipelajari di Universitas Multimedia Nusantara secara langsung di PT Hong Kong Kingland Avenue. Hal menarik dari praktek kerja magang yang penulis jalankan adalah bagaimana rasanya menjalankan kerja sebuah perusahaan properti dalam menghadapi persaingan bisnis di dunia properti yang sedang berkembang. PT Hong Kong Kingland Avenue telah

memberikan gambaran langsung tentang bagaimana menjalankan profesi *Marketing Intern Support* secara nyata, seperti menganalisa kompetitor.

Manfaat yang didapat dari praktek kerja magang ini adalah penulis dapat mengetahui tentang perkembangan bisnis properti yang pesat dan bertambah setiap tahunnya. Penulis juga mengerti bahwa *Competitor Research* dapat dimanfaatkan untuk membantu kita dalam membuat dan menjalankan bisnis.

1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Sesuai dengan syarat dan ketentuan Universitas Multimedia Nusantara, bahwa program praktek kerja magang dilaksanakan minimal 60 hari kerja atau setara dengan 480 jam. Penulis pun melakukan kegiatan kerja magang terhitung mulai tanggal 05 Agustus 2019 sampai dengan 16 November 2019.

Data pelaksanaan kegiatan kerja magang yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

Nama Perusahaan : PT Hong Kong Kingland Avenue
Alamat : Jl. Raya Serpong No.km 8, Pakulonan Kec. Serpong
Utara, Kota Tangerang Selatan, Banten 15325
Bidang : Divisi *Marketing*
Waktu Pelaksanaan : 5 Agustus 2019 – 16 November 2019

Waktu Kerja Magang : 60 Hari (terdapat perpanjangan magang sampai 4
Desember 2019 atas permintaan perusahaan)
Waktu Kerja Efektif : 08:30 – 17:30
Posisi Magang : *Marketing Support Intern*

1.3.2 Prosedur Kerja Magang

Prosedur kerja magang di atur langsung oleh pihak perusahaan dan pihak universitas.

- 1) Penulis mengirim email ke PT. Hong Kong Kingland untuk menanyakan lowongan magang.
- 2) Penulis mendapat email balasan untuk menghadiri interview sesuai jadwal yang telah ditentukan dengan membawa CV dan Transkrip Nilai Sementara.
- 3) Penulis menghadiri interview dan setelah proses interview diterima untuk melakukan kerja magang di minggu selanjutnya.
- 4) Penulis resmi diterima magang di PT. Hong Kong Kingland sebagai *Marketing Support Intern*.
- 5) Penulis memberikan surat form KM-01 kepada PT. Hong Kong Kingland.
- 6) Penulis mendapatkan surat resmi dari PT. Hong Kong Kingland untuk melakukan magang.
- 7) Penulis memberikan surat resmi tersebut ke Universitas Multimedia Nusantara sebagai bukti telah diterima magang di PT. Hong Kong Kingland.
- 8) Melaksanakan proses kerja magang selama 5 bulan.
- 9) Mengisi form yang berkaitan dengan kerja magang seperti form kehadiran kerja magang.
- 10) Menyusun laporan praktek kerja magang.
- 11) Sidang laporan kerja magang.