

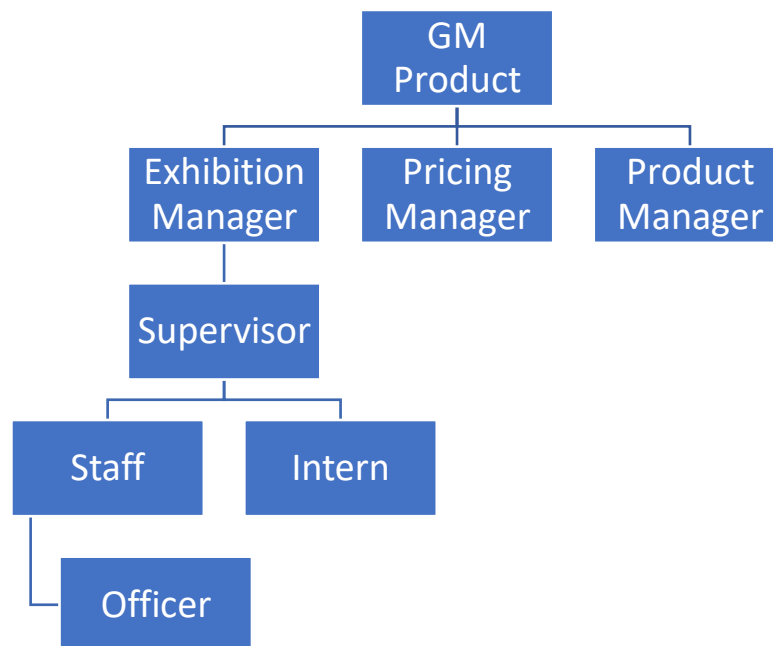
## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama penulis praktik kerja magang di PT. Paramount Land penulis berada di divisi *marketing exhibition* dengan kedudukan sebagai Marketing Exhibition Intern dibawah pengawasan Ibu Sarworini, selaku *Exhibition Management Dept Head/ Exhibition Manager* di Paramount Land. Berikut penulis lampirkan gambaran struktur kedudukan dan koordinasi penulis selama melakukan praktik kerja magang.

**Gambar 3. 1 - Struktur Organisasi Tempat Kerja Magang**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

Berikut merupakan kedudukan dan koordinasi yang ada di dalam divisi product di Paramount Land. Divisi product dikepalai oleh GM divisi Product, dibawahnya terdapat tiga *manager* sub divisi yaitu *product manager*, *pricing manager*, dan *exhibition manager*. *Exhibition manager* memiliki bawahan yaitu *supervisor exhibition* kemudian *supervisor exhibition* memiliki bawahan yaitu *staff* dan *officer*.

### 3.2 Tugas yang Dilakukan

**Tabel 3. 1 - Jenis-Jenis Praktik Kerja Magang**

No	Jenis Pekerjaan	Koordinator
<b>A</b>	<b>Pengecekan Kondisi Rucon</b>	
1.	Melakukan pengecekan data rucon	Ibu Sarworini
2.	Membuat list rucon yang harus dikunjungi	Ibu Sarworini
3.	Melakukan pengecekan lapangan	Ibu Sarworini
4.	Mengambil foto kondisi rucon	Ibu Sarworini
5.	Membuat laporan mengenai kondisi rucon	Ibu Sarworini
<b>B</b>	<b>Serah Terima Kunci</b>	
1.	Menginput data untuk serah terima kunci	Ibu Sarworini
2.	Membuat form sebagai bukti serah terima kunci	Ibu Sarworini
3.	Melakukan pengecekan apakah kunci yang akan diserahkan sesuai dengan data yang sudah diinput	Ibu Sarworini
4.	Mengunjungi cluster-cluster untuk melakukan serah terima kunci	Ibu Sarworini
5.	Mengambil foto dengan pihak yang bertanggung jawab menerima kunci	Ibu Sarworini

<b>C</b>	<b><i>Event Product knowledge Arcadia Grande</i></b>	
1.	Menyiapkan flyer ruko Arcadia Grande yang akan dibagikan pada saat acara berlangsung	Ibu Sarworini
2.	Memfotocopy price list ruko Arcadia Grande yang akan dibagikan pada saat acara berlangsung	Ibu Sarworini
3.	Mengambil peralatan-peralatan yang akan digunakan di warehouse	Ibu Sarworini
4.	Loading untuk kegiatan PK Arcadia Grande	Ibu Sarworini
5.	Membantu set-up peralatan yang akan digunakan pada <i>event</i> berlangsung	Ibu Sarworini
6.	Membantu kegiatan registrasi peserta yang hadir di <i>event</i> PK	Ibu Sarworini
7.	Membantu membagikan flyer dan pricelist	Ibu Sarworini
8.	Unloading setelah selesai acara	Ibu Sarworini
9.	Menginput data peserta yang hadir di <i>event</i> PK	Ibu Sarworini
<b>D</b>	<b><i>Event BCA Expo</i></b>	
1.	Melakukan penawaran pameran	Ibu Sarworini
2.	Melakukan riset untuk menentukan spot dan budget	Ibu Sarworini
3.	Meminta approval dari BOD	Ibu Sarworini
4.	Membuat design booth yang akan digunakan untuk <i>event</i> BCA Expo	Ibu Sarworini
5.	Loading untuk kegiatan BCA Expo	Ibu Sarworini
6.	Mengawasi kinerja sales selama <i>event</i> berlangsung	Ibu Sarworini
7.	Mengambil foto untuk dokumentasi <i>Event</i> BCA Expo	Ibu Sarworini

### **3.3 Uraian Pelaksanaan Magang**

#### **3.3.1 Pengecekan Kondisi Rucon**

Pekerjaan pertama yang penulis dapatkan yaitu melakukan pengecekan kondisi rucon milik Paramount Land yang berada di daerah sekitar Gading Serpong.

##### **1. Melakukan pengecekan data rucon**

Sebelum pergi ke lapangan untuk mengecek kondisi rucon pertama-tama penulis harus mencocokkan data yang ada di arsip dengan data yang ada di komputer.

##### **2. Membuat list rucon yang harus dikunjungi**

Setelah penulis mencocokkan data kemudian penulis membuat list rucon yang akan dikunjungi untuk mendata dan juga sebagai bukti tertulis untuk perusahaan.

##### **3. Melakukan pengecekan lapangan & mengambil foto kondisi rucon**

Penulis kemudian pergi untuk mengecek rucon didampingi oleh seorang officer dari divisi Exhibition untuk melakukan pengecekan kondisi rucon. Setelah sampai di lokasi penulis mengecek kondisi rucon secara keseluruhan seperti kondisi *furniture*, ac, lampu, dsb. Penulis juga mengambil foto untuk disertakan dalam dokumentasi kantor.

**Gambar 3. 2 - Rumah Contoh Paramount Land**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

#### **4. Membuat laporan mengenai kondisi rucon**

Penulis membuat laporan mengenai kondisi rucon dan apabila ada kerusakan maka penulis melaporkan kondisi rucon kepada Ibu Sarworini selaku *manager* divisi Exhibition tentang kondisi rucon agar kerusakan tersebut bisa secepatnya diperbaiki.

**Gambar 3. 3 - Kondisi Rucon Paramount Land**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

**Gambar 3. 4 - Kondisi Rucon**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

**Gambar 3. 5 - Kondisi Rucon**



*Sumber Dokumentasi Pribadi*

### **3.3.2 Serah Terima Kunci**

#### **1. Menginput data untuk serah terima kunci**

Penulis mencocokkan data rumah-rumah yang di cancel oleh pembeli kemudian menginput data tersebut ke komputer agar nantinya rumah-rumah tersebut bisa di data dan dimasukkan kedalam penjualan selanjutnya.

#### **2. Membuat form sebagai bukti serah terima kunci**

Penulis membuat form yang berisi tentang list rumah-rumah yang masih available untuk kemudian dilakukan serah terima kunci kepada pihak berwenang di masing-masing cluster agar apabila nanti ada sales yang ingin membawa calon pembeli mereka dapat melihat rumah-rumah tsb.

#### **3. Melakukan pengecekan apakah kunci yang akan diserahkan sesuai dengan data yang sudah diinput**

Setelah list rumah yang akan diserahkan terima kunci selesai dibuat kemudia penulis mencocokkan kunci dengan list yang sudah dibuat agar tidak terjadi kesalahan ketika nanti sudah pergi kelapangan.

#### **4. Mengunjungi cluster-cluster untuk melakukan serah terima kunci**

Penulis kemudian pergi kelapangan di damping oleh Mba Difta dan Pak Yatno untuk melakukan serah terima kunci, sebelum serah terima kunci dilakukan penulis melakukan pengecekan kondisi rumah. Setelah itu jika tidak ada masalah maka serah terima kunci dengan pihak cluster disini kebanyakan yang bertanggung jawab untuk menerima kunci adalah kepala keamanan di masing-masing cluster.



**Gambar 3. 6 - Proses Serah Terima Kunci**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

**Gambar 3. 7 - Menjelaskan Tentang Prosedur Peminjaman Kunci**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

Mba Difta selaku perwakilan dari Paramount Land dan juga kepala keamanan menandatangani form yang sebelumnya sudah dibuat sebagai bukti tertulis untuk dipertanggungjawabkan nantinya. Penulis juga mengambil foto sebagai bukti dan juga untuk melaporkan kepada *manager* divisi bahwa pekerjaan sudah selesai dijalankan.

### **3.3.3 *Event Product knowledge Arcadia Grande***

Paramount Land baru launching product baru yaitu Ruko Arcadia Grande, oleh sebab itu GM Marketing mengadakan seminar dengan tujuan untuk memberikan *product knowledge* Arcadia Grande kepada para sales internal dan juga agen properti di Ballroom Hotel Atria.

Sehari sebelum acara berlangsung penulis bersama dengan anggota divisi marketing lainnya khususnya divisi exhibition dan product menyiapkan flyer yang akan dibagikan kepada para sales dan agen properti. Penulis ditugaskan untuk pergi memfotocopy *price list* ruko Arcadia Grande di Instaprint karena *price list* tersebut harus difotocopy sebanyak 500 kali. Setelah itu penulis pergi ke gudang paramount di ruko Blitz untuk mengambil perlengkapan yang akan digunakan pada acara PK seperti audio, projector, dll. Penulis lalu kembali ke kantor Paramount Plaza dan membantu *loading* di Atria Hotel untuk mempersiapkan acara PK esok hari.

Pada hari H acara sebelum acara berlangsung penulis datang lebih awal untuk membantu mengecek apakah semua peralatan dapat berfungsi dengan baik. Acara dijadwalkan untuk dimulai pada pukul 9 namun beberapa peserta sudah mulai berdatangan pada pukul 8.30. Penulis ditugaskan untuk membantu mengawasi meja registrasi dan mengarahkan para peserta untuk masuk ke tempat acara. Setelah acara berlangsung dan Pak Chris selaku GM Marketing menjelaskan tentang harga, promosi, dan detail-detail lainnya mengenai ruko Arcadia Grande penulis dan anggota divisi marketing lainnya ditugaskan untuk

membagikan *flyer* dan *price list* kepada para sales dan agen properti yang menghadiri acara tersebut.

Setelah acara selesai dan para sales dan agen meninggalkan tempat acara, penulis kemudian membantu proses *unloading* setelah itu penulis kembali ke kantor untuk menginput data peserta yang hadir di acara PK.

### **3.3.4 Event BCA Expo**

Pada tanggal 21-23 Februari 2020 BCA akan mengadakan expo di ICE BSD. Oleh sebab itu penulis ditugaskan untuk membuat proposal penawaran pameran untuk ikut berpartisipasi dalam acara BCA Expo 2020. BCA Expo sendiri merupakan pameran yang diselenggarakan oleh BCA setiap tahunnya di berbagai kota di Indonesia. Perusahaan harus melakukan riset untuk menentukan spot dan juga *budget* yang harus dikeluarkan untuk mengikuti *event* BCA Expo tersebut. Setelah menentukan riset dan memperkirakan budget yang harus dikeluarkan Ibu Sarworini selaku *manager* divisi Exhibition kemudian meminta approval dari BOD.

Setelah proposal disetujui oleh BOD kemudian penulis diminta untuk membuat *design booth* yang akan digunakan oleh Paramount Land untuk mengikuti *event* BCA Expo. Setelah design disetujui kemudian pihak Paramount menggunakan *outsourcing* untuk membuat booth tersebut. Sehari sebelum *event* dimulai penulis bersama dengan anggota divisi exhibition yang lainnya *loading* barang-barang yang akan digunakan di *event* besoknya seperti *flyer*, *audio*, meja & kursi, dan perlengkapan lainnya.

Penulis ditugaskan untuk mengawasi dan mendokumentasikan jalannya *event* BCA Expo ini. *Event* ini berlangsung selama 3 hari yaitu pada tanggal 21 s/d 23 Februari 2020. Pada hari pertama *event* ini dilaksanakan jumlah pengunjung yang hadir tidak terlalu ramai karena pada saat itu masih hari

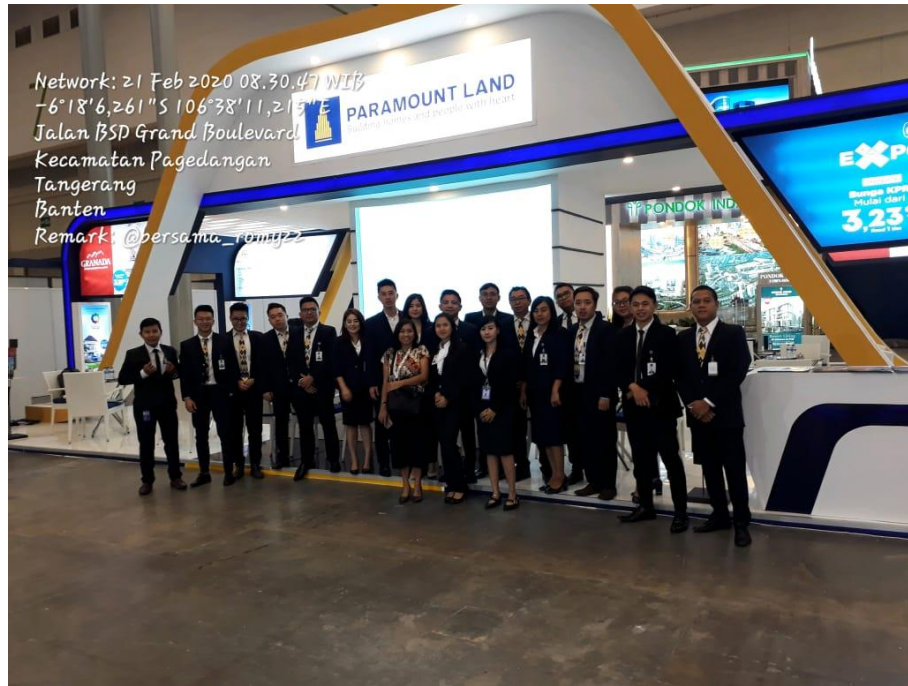
biasa. Namun pada hari kedua dan ketiga jumlah pengunjung yang datang bertambah pesat dibandingkan dengan *event* hari pertama.

**Gambar 3. 8 - Booth Paramount Land di Event BCA Expo 2020**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*

**Gambar 3. 9 - Manager Exhibition & Tim Sales yang Bertugas di BCA Expo 2020**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*

**Gambar 3. 10 - Sales Sedang Menjawab Pertanyaan Pengunjung**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*

**Gambar 3. 11 - Pengunjung BCA Expo Hari Kedua**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*

**Gambar 3. 12 - Pengunjung BCA Expo Hari Kedua**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*

**Gambar 3. 13 - Pengunjung yang Menghadiri Booth Paramount Land**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*

### **3.4 Kendala yang Ditemukan**

Selama praktik kerja magang di PT. Paramount Land, penulis menemukan beberapa kendala selama proses kerja magang baik itu saat berada di dalam kantor maupun saat sedang bekerja di lapangan.

#### **1. Sales yang tidak bertanggung jawab**

Dalam kesehariannya penulis sering ditugaskan untuk pergi melakukan pengecekan kondisi rucon baik itu kondisi rucon itu sendiri, kelengkapan dan kondisi *furniture*, persediaan snack dan minuman, serta kebersihan dari rucon tersebut. Penulis seringkali mendapati para sales yang tidak menjaga kebersihan dan kerapihan dari rucon setelah mereka mengajak calon pembeli ke rucon. Memang setiap hari pihak Paramount Land sudah



memiliki team yang bertugas untuk Kembali merapihkan dan membersihkan rucon agar siap digunakan lagi keesokan harinya. Namun penulis merasa tindakan dari para sales yang sering meninggalkan sampah sembarangan tersebut menambah pekerjaan dari team kebersihan.

## 2. Beradaptasi dengan lingkungan kerja

Pada minggu pertama saat penulis mulai bekerja di PT. Paramount Land penulis merasa cukup kesulitan beradaptasi dengan sistem kerja yang digunakan di PT. Paramount Land karena penulis baru pertama kali bekerja di perusahaan yang dimana sistem kerjanya berbeda dengan tempat penulis pernah bekerja sebelumnya.

### 3.5 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

#### 1. Sales yang tidak bertanggung jawab

Penulis menceritakan kepada *manager* divisi tentang masalah dengan perilaku para sales. Setelah itu *manager* divisi melaporkan masalah tersebut kepada *manager* bagian sales tentang perilaku para sales tersebut. *Manager* divisi kemudian memberikan teguran dan peringatan kepada para sales agar tidak mengulangi perbuatan itu lagi.

#### 2. Beradaptasi dengan lingkungan kerja

Penulis sempat ditanya oleh Ibu Sarworini selaku *Manager* divisi tempat penulis bekerja apakah penulis mengalami kendala untuk bekerja di divisi Exh. Setelah penulis menceritakan kendala yang penulis hadapi, penulis kemudian diberikan arahan tentang bagaimana sistem kerja di Paramount Land khususnya di divisi Exhibition tempat penulis bekerja. Setelah beberapa waktu penulis mulai bisa beradaptasi dengan sistem kerja di Paramount Land dan dapat mengerjakan pekerjaan yang diberikan kepada penulis dengan baik.

### **3.6 Evaluasi Pengaruh Pameran Terhadap Penjualan di Paramount Land**

Sebagai perusahaan yang harus bersaing untuk menarik para calon konsumen tentu saja Paramount Land juga menggunakan *event* sebagai salah satu strategi marketingnya. Paramount Land tidak hanya terlibat dalam *event* berskala besar saja namun juga *event* berskala kecil seperti pameran di *mall*.

#### **3.6.1 Kriteria yang digunakan untuk menilai efektif atau tidaknya pameran**

Menurut Masterman & Wood (2007) terdapat beberapa kriteria yang bisa digunakan untuk mengukur efektivitas dari sebuah *event* yaitu:

##### **1. *Audience***

Jumlah peserta yang menghadiri sebuah *event* harus memenuhi target minimal yang sudah ditetapkan sebelumnya.

##### **2. *Involvement***

*Event* marketing yang dilakukan perusahaan harus mampu membuat kondisi dimana *audience* merasa terbawa suasana untuk terlibat dalam *event* tersebut.

##### **3. *Interaction***

Keterlibatan perwakilan dari perusahaan sendiri, baik melalui endorser atau pengisi acara yang sesuai dengan target dan image perusahaan sehingga pesan dari perusahaan dapat di terima *audience*.

#### 4. *Immersion*

*Event* harus terhindar dari *noise* atau hal-hal yang membuat *audience* merasa terganggu, sehingga pembuatan *event* harus dilakukan agar peserta fokus terhadap tujuan perusahaan dan meminimalisir pesan-pesan lainnya.

#### 5. *Intensity*

Kontinuitas dalam mengadakan *event marketing* agar pelanggan mampu terus mengingat produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

#### 6. *Individuality*

Salah satu alasan yang membuat pengunjung tertarik untuk mengikuti suatu *event* adalah karena *event* tersebut unik atau berbeda dengan *event* yang lain. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menyajikan sebuah *event* yang unik agar pengunjung merasa tertarik serta terhibur.

#### 7. *Innovation*

Memposisikan sebuah *event* yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan merupakan hal terpenting. Oleh karena itu *event* yang akan di suguhan perusahaan harus dapat menyesuaikan dengan waktu, tempat serta target perusahaan.

#### 8. *Integrity*

*Event* yang diadakan dapat memberikan suatu keuntungan dan membentuk sebuah nilai dimana *audience* memberi respon positif yang kemudian akan menjadikan pelanggan tersebut percaya dan menyukai produk perusahaan.

Namun berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan praktik kerja magang di Paramount Land. Tidak semua kriteria penilaian dapat

digunakan untuk menilai sebuah *event*, karena pada dasarnya setiap *event* memiliki *objective* atau tujuan yang berbeda. Oleh sebab itu kriteria keberhasilan sebuah *event* ditentukan oleh jenis dan tujuan dari diadakannya *event* tersebut.

Berdasarkan penjelasan yang penulis dapatkan selama penulis melakukan praktik kerja magang di Paramount Land, terdapat kriteria tambahan yang digunakan oleh Paramount Land untuk menilai kesuksesan *event* yaitu jumlah *database* yang bisa didapatkan oleh Paramount Land saat mengadakan sebuah *event*. Hal tersebut dijadikan kriteria kesuksesan karena *database* tersebut nantinya akan diolah kembali oleh para sales dan agent properti yang bekerja di Paramount Land untuk dilanjutkan menjadi closing atau penjualan. Oleh sebab itu semakin banyak jumlah *database* yang bisa didapatkan oleh Paramount Land saat mengadakan sebuah *event* maka semakin banyak pula kesempatan untuk melakukan closing oleh para sales.

### **3.6.2 *Event Product knowledge Arcadia Grande***

*Event* ini merupakan *event* yang tergolong kedalam bentuk marketing gathering, karena materi yang disampaikan pada *event* ini berupa penjelasan mengenai produk baru yang dikeluarkan oleh Paramount Land yaitu Arcadia Grande. Menurut penulis *event product knowledge* ini tergolong sukses karena beberapa alasan yaitu:

#### **1. *Audience***

Jumlah peserta yang menghadiri jauh melebihi ekspektasi dari yang diperkirakan peserta yang akan hadir sejumlah kurang lebih 300 peserta namun peserta yang hadir sebanyak lebih dari 500 peserta. Oleh karena itu pada gambar 3.14 dapat terlihat di bagian belakang banyak sekali

peserta yang terpaksa harus mengikuti acara sambil berdiri karena dari pihak penyelenggara juga sudah kehabisan kursi.

**Gambar 3. 14 - Event Product Knowledge Arcadia Grande**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

**Gambar 3. 15 - Peserta Event Product Knowledge Arcadia Grande**



*Sumber: Dokumentasi Pribadi*

2. *Involvement*

Meskipun banyak peserta yang tidak mendapatkan tempat duduk, para peserta tetap mengikuti rangkaian *event* dari awal sampai akhir dan saat kegiatan PK berlangsung dan Pak Chris selaku GM Marketing menjelaskan tentang promo dan komisi terkait dengan produk Arcadia Grande, para peserta sangat antusias dan memperhatikan penjelasan yang diberikan dengan seksama.

3. *Interaction*

Saat acara berlangsung terdapat sesi tanya jawab dimana para peserta diberikan kesempatan untuk bertanya secara langsung seputar tentang Arcadia Grade kepada Pak Chris dan pertanyaan tersebut akan langsung dijawab oleh beliau.

### 3.6.3 Event BCA Expo

*Event* BCA Expo merupakan *event* yang tergolong kedalam bentuk exhibition atau pameran dalam skala yang cukup besar karena pameran BCA Expo ini bekerja sama dengan lebih dari 200 *tenant* dari berbagai segment seperti otomotif, properti, fashion and travel, gadget dan kuliner. Menurut penullis *event* BCA Expo ini tergolong sukses karena beberapa alasan yaitu:

#### 1. *Involvement*

Pengunjung yang mendatangi acara BCA Expo 2020 terlihat tertarik untuk datang dan mempelajari tentang produk dan promosi yang ditawarkan oleh Paramount Land. Para sales juga berperan untuk mempromosikan Paramount Land serta menjawab pertanyaan seputar produk yang ditawarkan oleh Paramount Land.

**Gambar 3. 16 - Pengunjung Sedang Bertanya Kepada Sales yang Bertugas**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*

## 2. *Audience*

Selama *event* BCA Expo berlangsung dari tanggal 21-23 Feb 2020 jumlah pengunjung yang menghadiri *event* BCA Expo tergolong sangat banyak karena setiap harinya *event* BCA Expo selalu dipadati oleh peserta. Pada hari pertama *event* yaitu pada hari Jumat tanggal 21 Feb 2020 *event* BCA Expo dihadiri oleh lebih dari 7000 pengunjung, dan pada penghujung acara yaitu pada tanggal 23 Feb 2020 tercatat jumlah pengunjung yang hadir sebanyak lebih dari 50.000 pengunjung, jumlah tersebut sudah melebihi jumlah pengunjung yang ditargetkan yaitu sebanyak 40.000 pengunjung.

## 3. *Database*

Menurut penjelasan yang penulis dapatkan dari atasan penulis, tujuan Paramount Land mengikuti *event* BCA Expo tidak hanya untuk melakukan penjualan selama *event* berlangsung, namun Paramount Land juga mengikuti *event* ini untuk mendapatkan *database* yang nantinya *database* tersebut akan diolah oleh para sales dan agent untuk nantinya menjadi closing atau penjualan diluar *event*.

**Gambar 3. 17 - Suasana Event BCA Expo**



*Sumber: Dokumentasi Perusahaan*



### 3.7 Perbedaan Antara Teori dan Pelaksanaan

Selama penulis melakukan proses praktik kerja magang di Paramount Land penulis menemukan persamaan dan perbedaan antara teori dan pelaksanaan praktik kerja magang di lapangan. Persamaan yang penulis temukan yaitu dalam menentukan pembuatan sebuah *event* perusahaan harus melalui proses *research, design, planning, coordinating dan evaluating*. Proses tersebut selalu dilakukan oleh perusahaan setiap kali akan mengadakan *event*.

Perbedaan yang penulis temukan adalah selama ini penulis mempelajari bahwa keberhasilan sebuah *event* ditentukan berdasarkan tolak ukur seperti *audience, involvement, interaction, immersion, intensity, individuality, innovation & integrity*. Namun setelah penulis melakukan praktik kerja magang di Paramount Land penulis menemukan bahwa dalam setiap *event* tidak semua kriteria tersebut bisa diaplikasikan bersamaan. Karena ketika sebuah perusahaan merencanakan untuk mengadakan atau ikut terlibat dalam sebuah *event* perusahaan sudah memiliki *objective* atau tujuan mengapa perusahaan akan mengadakan atau mengikuti *event* tersebut. Dimana *objective* atau tujuan dari *event* yang diadakan berbeda-beda, oleh sebab itu tidak semua kriteria cocok digunakan secara bersamaan untuk menilai keberhasilan sebuah *event*.