

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Dalam menjalankan tugas di PT Duta Putra Land, kedudukan penulis menjadi salah satu dari marketing consultant yang bertugas untuk menghadiri setiap pameran, promosi lewat media social, presentasi produk kepada konsumen, dan juga melakukan follow up. Penulis melakukan koordinasi dengan Pak Lie Min selaku Consultant Property di Grand Duta City South of Jakarta dan juga dengan Pak Sonny Febrino Firdaus selaku Sales SPV di Grand Duta City South of Jakarta.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas yang dilakukan

Selama melakukan kerja magang di PT Duta Putra Land, penulis ditempatkan pada divisi Marketing Consultant. Aktivitas magang di PT Duta Putra Land diberikan pekerjaan yang serupa dengan pekerja tetap.

Sebagai *marketing consultant* penulis ditugaskan untuk melakukan penjualan dan promosi dengan melakukan pameran dan juga promosi lewat *social media*.

Tabel 3.1 Tabel Uraian Kerja Magang

No	Pekerjaan	Tujuan	Koordinasi	Frekuensi	Output
1	Training Product Knowledge	-Memudahkan sales dalam presentasi ke konsumen -Membangun kemampuan sales untuk melakukan penjualan produk	Pak Sonny selaku SPV, Pak Hayi selaku sales head, dan Pak Lie Min selaku consultant property	Sekali dalam sebulan	Penulis belajar meningkatkan skill dalam berkomunikasi
2	Standby marketing gallery	-Menerima tamu yang datang ke marketing gallery serta mempromosikan produk kepada konsumen	Pak Sonny selaku SPV	Satu bulan penuh diawal mulai kerja magang	Penulis belajar mengembangkan skill dalam memasarkan produk dan juga skill presentasi ke

					konsumen
3	Standby booth pameran	-Membagikan brosur / flyer kepada konsumen dan apabila konsumen menarik dengan produk kita maka kita akan mempresentasikan langsung di booth pameran.	Tim sales	Bulan Feb sampai Bulan Maret	Penulis dapat belajar untuk memasarkan produk secara langsung dan juga penulis bisa mendapatkan database yang hasilnya dapat dijadikan sebagai follow up jika konsumen mau dan dapat diundang ke marketing gallery
4	Follow up	Meningkatkan penjualan bagi perusahaan	Tim sales dan SPV	Satu kali dalam seminggu	Penulis dapat belajar secara langsung bagaimana membangun koneksi dengan konsumen
5	Digital promosi	Meningkatkan brand awareness terhadap Grand Duta City dan juga bisa menjadi jalan alternatif untuk mencari konsumen	Tim sales, SPV, saleshead, consultant property	Mengikuti content yang telah dikirim oleh PIC project	Penulis diajarkan bagaimana cara promosi lewat digital dengan baik dan benar dan juga diajarkan untuk selalu mengikuti arus / perkembangannya jaman
6	Meeting	Membahas masalah masalah yang ada antara sales dengan konsumen dan juga memberi saran mengenai harga menurut para calon konsumen	Semua tim sales, sales head, dan consultant property	Sebulan sekali	Penulis diajarkan bahwa bagaimana caranya supaya bisa tetap mempertahankan koneksi dengan konsumen dan juga membuat koneksi tersebut menjadi baik

3.2.1 Uraian Kerja Magang

Dalam kerja magang di PT Duta Putra Land yang berlangsung selama 6 bulan / 800 jam kerja yang terhitung dari tanggal 5 Januari 2022 sampai dengan 31 Juni 2022. Setiap pekerjaan yang diberikan bersifat individual dan kelompok, berikut tugas yang diberikan selama periode magang:

1. *Training Product knowledge*

Dalam melaksanakan tugas ini penulis melakukan sebuah *training* dengan SPV dan juga dengan tim sales supaya dapat menghafal produk / unit rumah dengan lancar dan juga dapat mempelajari bagaimana cara supaya dapat mengerti platform platform media sosial yang lebih banyak digunakan oleh para konsumen, dengan tujuan supaya bisa lebih meyakinkan konsumen untuk membeli produk / unit rumah. Penulis melakukan *training* untuk mempelajari dan menghafalkan luas tanah, luas bangunan dan juga kamar kamar untuk setiap unit tipe rumah yang terdapat di cluster cascada, untuk perumahan yang paling kecil dari produk kami yaitu tipe rumah Aira yang memiliki luas tanah sebesar dan luas bangunan sebesar yang dilengkapi dengan 2 kamar tidur, 1 kamar mandi, dan 1 carport. Training untuk tipe tipe rumah dilakukan dengan penghafalan, praktek langsung dan juga mengunjungi lokasi perumahan cluster cascada untuk melihat setiap unit rumah. Penulis juga diajarkan cara menghitung harga untuk setiap tipe rumah dan juga penulis diajarkan cara menghitung KPR dengan Pak Sonny selaku *Sales Supervisor*. Penulis melakukan training untuk menghafalkan setiap unit rumah dan juga melakukan training untuk belajar cara menghitung KPR.

GRAND DUTA CITY SOUTH OF JAKARTA		SIMULASI PEMBAYARAN GDC South of Jakarta				13 December '21	
H12-3 Aira		T-39 39/60m		FUNTASTIC			
		TUNAI KERAS	BERTAHAP 12x	BERTAHAP 24x	KPR EXPRESS		
Harga Pricelist (PPN)		709.196.053	733.121.053	769.777.105	733.121.053		
Harga Tanpa PPN		644.723.685			666.473.685		
DP (50%)		322.361.842	(20%) 146.624.211	(20%) 153.955.421	35.000.000		
Disc DP		(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)		
Booking Fee	13-Dec-21	5.000.000	13-Dec-21 5.000.000	13-Dec-21 5.000.000	13-Dec-21	5.000.000	
DP / Angsuran	28-Dec-21	289.361.842	28-Dec-21 113.624.211	28-Dec-21 120.955.421	28-Dec-21	2.000.000	
Pelunasan / Akad	12-Jan-22	322.361.842	28-Jan-22 53.317.895	28-Jan-22 26.774.856			
			28-Feb-22 53.317.895	28-Feb-22 26.774.856			
			28-Mar-22 53.317.895	28-Mar-22 26.774.856			
			28-Apr-22 53.317.895	28-Apr-22 26.774.856			
			28-May-22 53.317.895	28-May-22 26.774.856			
			28-Jun-22 53.317.895	28-Jun-22 26.774.856			
			28-Jul-22 53.317.895	28-Jul-22 26.774.856			
			28-Aug-22 53.317.895	28-Aug-22 26.774.856			
			28-Sep-22 53.317.895	28-Sep-22 26.774.856			
			28-Oct-22 53.317.895	28-Oct-22 26.774.856			
			28-Nov-22 53.317.895	28-Nov-22 26.774.856			
				28-Dec-22 26.774.856			
				28-Jan-23 26.774.856			
				28-Feb-23 26.774.856			
				28-Mar-23 26.774.856			
				28-Apr-23 26.774.856			
				28-May-23 26.774.856			
				28-Jun-23 26.774.856			
				28-Jul-23 26.774.856			
				28-Aug-23 26.774.856			
				28-Sep-23 26.774.856			
				28-Oct-23 26.774.856			
				28-Nov-23 26.774.856			
					PLAFON KPR		
					28-Jan-22	631.473.685	Rp/hari
					5 tahun	11.206.992	373.566
					10 tahun	5.952.896	198.430
					15 tahun	4.210.598	140.359
					20 tahun	3.346.197	111.540
					Asumsi Bunga p.a		
					2,50%		
					Asumsi biaya KPR :		
					Rp 37.888.421		
					(6% dari Plafon KPR)		
					Subsidi biaya KPR :		
					Rp 20.000.000		
					Disiapkan oleh Pembeli :		
					Rp 17.888.421		

Gambar 3.2.2.1 Harga tipe rumah Aira yang digunakan untuk training

Sumber: (DataPerusahaan, 2021)

GRAND DUTA CITY SOUTH OF JAKARTA		SIMULASI PEMBAYARAN GDC South of Jakarta				13 December '21	
H20-3 Keila		T-47 47/72m		FUNTASTIC			
		TUNAI KERAS	BERTAHAP 12x	BERTAHAP 24x	KPR EXPRESS		
Harga Pricelist (PPN)		853.133.947	883.878.947	928.072.895	883.878.947		
Harga Tanpa PPN		775.576.315			803.526.315		
DP (50%)		387.788.158	(20%) 176.775.789	(20%) 185.614.579	41.000.000		
Disc DP		(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)		
Booking Fee	13-Dec-21	5.000.000	13-Dec-21 5.000.000	13-Dec-21 5.000.000	13-Dec-21	5.000.000	
DP / Angsuran	28-Dec-21	354.788.158	28-Dec-21 143.775.789	28-Dec-21 152.614.579	28-Dec-21	8.000.000	
Pelunasan / Akad	12-Jan-22	387.788.158	28-Jan-22 64.282.105	28-Jan-22 32.280.796			
			28-Feb-22 64.282.105	28-Feb-22 32.280.796			
			28-Mar-22 64.282.105	28-Mar-22 32.280.796			
			28-Apr-22 64.282.105	28-Apr-22 32.280.796			
			28-May-22 64.282.105	28-May-22 32.280.796			
			28-Jun-22 64.282.105	28-Jun-22 32.280.796			
			28-Jul-22 64.282.105	28-Jul-22 32.280.796			
			28-Aug-22 64.282.105	28-Aug-22 32.280.796			
			28-Sep-22 64.282.105	28-Sep-22 32.280.796			
			28-Oct-22 64.282.105	28-Oct-22 32.280.796			
			28-Nov-22 64.282.105	28-Nov-22 32.280.796			
				28-Dec-22 32.280.796			
				28-Jan-23 32.280.796			
				28-Feb-23 32.280.796			
				28-Mar-23 32.280.796			
				28-Apr-23 32.280.796			
				28-May-23 32.280.796			
				28-Jun-23 32.280.796			
				28-Jul-23 32.280.796			
				28-Aug-23 32.280.796			
				28-Sep-23 32.280.796			
				28-Oct-23 32.280.796			
				28-Nov-23 32.280.796			
					PLAFON KPR		
					28-Jan-22	762.526.315	Rp/hari
					5 tahun	13.532.830	451.094
					10 tahun	7.188.328	239.611
					15 tahun	5.084.443	169.481
					20 tahun	4.040.649	134.688
					Asumsi Bunga p.a		
					2,50%		
					Asumsi biaya KPR :		
					Rp 45.751.579		
					(6% dari Plafon KPR)		
					Subsidi biaya KPR :		
					Rp 20.000.000		
					Disiapkan oleh Pembeli :		
					Rp 25.751.579		

Gambar 3.2.2.2 Harga tipe rumah Keila yang digunakan untuk training

Sumber: (DataPerusahaan, 2021)

SIMULASI PEMBAYARAN GDC South of Jakarta
H15-2 | Manoa
 T-58 | 58/60m

13 December '21

	TUNAI KERAS	BERTAHAP 12x	BERTAHAP 24x	KPR EXPRESS
Harga Pricelist (PPN)	887.957.632	920.352.632	966.370.263	920.352.632
Harga Tanpa PPN	807.234.211			836.684.211
DP (50%)	403.617.105	(20%) 184.070.526	(20%) 193.274.053	45.000.000
Disc DP	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)
Booking Fee	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000
DP / Angsuran	28-Dec-21 365.617.105	28-Dec-21 146.070.526	28-Dec-21 155.274.053	28-Dec-21 7.000.000
Pelunasan / Akad	12-Jan-22 403.617.105	28-Jan-22 66.934.737	28-Jan-22 33.612.879	
		28-Feb-22 66.934.737	28-Feb-22 33.612.879	
		28-Mar-22 66.934.737	28-Mar-22 33.612.879	
		28-Apr-22 66.934.737	28-Apr-22 33.612.879	
		28-May-22 66.934.737	28-May-22 33.612.879	
		28-Jun-22 66.934.737	28-Jun-22 33.612.879	
		28-Jul-22 66.934.737	28-Jul-22 33.612.879	
		28-Aug-22 66.934.737	28-Aug-22 33.612.879	
		28-Sep-22 66.934.737	28-Sep-22 33.612.879	
		28-Oct-22 66.934.737	28-Oct-22 33.612.879	
		28-Nov-22 66.934.737	28-Nov-22 33.612.879	
			28-Dec-22 33.612.879	
			28-Jan-23 33.612.879	
			28-Feb-23 33.612.879	
			28-Mar-23 33.612.879	
			28-Apr-23 33.612.879	
			28-May-23 33.612.879	
			28-Jun-23 33.612.879	
			28-Jul-23 33.612.879	
			28-Aug-23 33.612.879	
			28-Sep-23 33.612.879	
			28-Oct-23 33.612.879	
			28-Nov-23 33.612.879	

PLAFON KPR		Rp/hari
28-Jan-22	791.684.211	
5 tahun	14.050.306	468.344
10 tahun	7.463.199	248.773
15 tahun	5.278.865	175.962
20 tahun	4.195.158	139.839

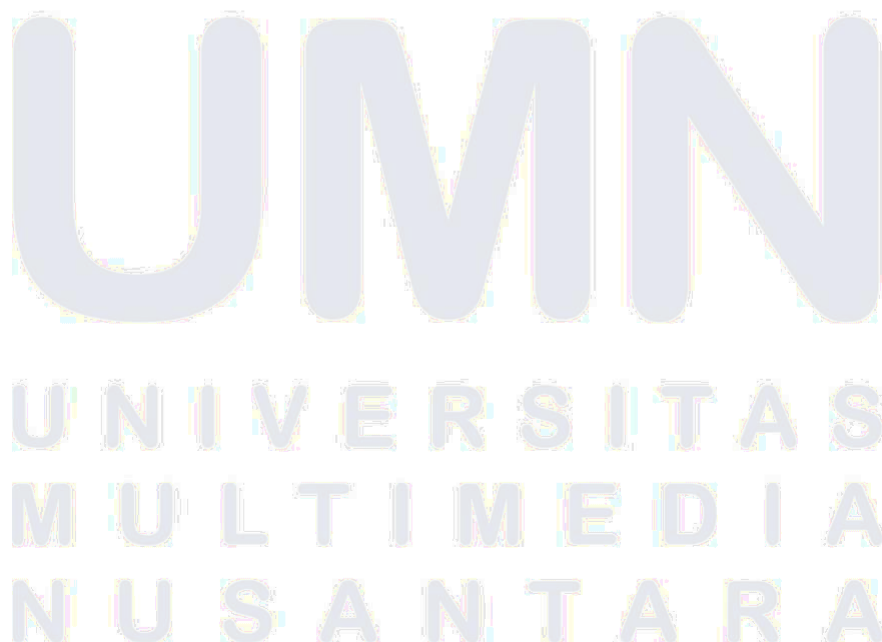
Asumsi Bunga p.a	
2,50%	

Asumsi biaya KPR :
 Rp 47.501.053
 (6% dari Plafon KPR)

Subsidi biaya KPR :
 Rp 20.000.000
 Disiapkan oleh Pembeli :
 Rp 27.501.053

Gambar 3.2.2.3 Harga tipe rumah Manoa yang digunakan untuk training

Sumber: (DataPerusahaan, 2021)



GRAND DUTA CITY SOUTH OF JAKARTA

SIMULASI PEMBAYARAN GDC South of Jakarta

H07-12 | Victoria
T-69 | 69/72m

13 December '21

	TUNAI KERAS	BERTAHAAP 12x	BERTAHAAP 24x	KPR EXPRESS
Harga Pricelist (PPN)	1.020.868.026	1.059.560.526	1.112.538.553	1.059.560.526
Harga Tanpa PPN	928.061.842			963.236.842
DP (50%)	464.030.921	(20%) 211.912.105	(20%) 222.507.711	49.000.000
Disc DP	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)
Booking Fee	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000
DP / Angsuran	28-Dec-21 426.030.921	28-Dec-21 173.912.105	28-Dec-21 184.507.711	28-Dec-21 11.000.000
Pelunasan / Akad	12-Jan-22 464.030.921	28-Jan-22 77.058.947	28-Jan-22 38.696.993	
		28-Feb-22 77.058.947	28-Feb-22 38.696.993	
		28-Mar-22 77.058.947	28-Mar-22 38.696.993	
		28-Apr-22 77.058.947	28-Apr-22 38.696.993	
		28-May-22 77.058.947	28-May-22 38.696.993	
		28-Jun-22 77.058.947	28-Jun-22 38.696.993	
		28-Jul-22 77.058.947	28-Jul-22 38.696.993	
		28-Aug-22 77.058.947	28-Aug-22 38.696.993	
		28-Sep-22 77.058.947	28-Sep-22 38.696.993	
		28-Oct-22 77.058.947	28-Oct-22 38.696.993	
		28-Nov-22 77.058.947	28-Nov-22 38.696.993	
			28-Dec-22 38.696.993	
			28-Jan-23 38.696.993	
			28-Feb-23 38.696.993	
			28-Mar-23 38.696.993	
			28-Apr-23 38.696.993	
			28-May-23 38.696.993	
			28-Jun-23 38.696.993	
			28-Jul-23 38.696.993	
			28-Aug-23 38.696.993	
			28-Sep-23 38.696.993	
			28-Oct-23 38.696.993	
			28-Nov-23 38.696.993	

	PLAFON KPR	Rp/hari
28-Jan-22	914.236.842	
5 tahun	16.225.292	540.843
10 tahun	8.618.502	287.283
15 tahun	6.096.033	203.201
20 tahun	4.844.567	161.486

	Asumsi Bunga p.a
	2,50%

Asumsi biaya KPR :
Rp 54.854.211
(6% dari Plafon KPR)
Subsidi biaya KPR :
Rp 20.000.000
Disiapkan oleh Pembeli :
Rp 34.854.211

Gambar 3.2.2.4 Harga tipe rumah Victoria yang digunakan untuk training

Sumber: (DataPerusahaan, 2021)

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

GRAND DUTA CITY SOUTH OF JAKARTA		SIMULASI PEMBAYARAN GDC South of Jakarta				13 December '21	
		H16-2 Madeira T-82 82/72m					
	TUNAI KERAS	BERTAHAP 12x	BERTAHAP 24x	KPR EXPRESS			
Harga Pricelist (PPN)	1.103.864.474	1.146.489.474	1.203.813.947	1.146.489.474			
Harga Tanpa PPN	1.003.513.158			1.042.263.158			
DP (50%)	501.756.579	(20%) 229.297.895	(20%) 240.762.789	105.000.000			
Disc DP	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)			
Booking Fee	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21	10.000.000		
DP / Angsuran	28-Dec-21 463.756.579	28-Dec-21 191.297.895	28-Dec-21 202.762.789	28-Dec-21	67.000.000		
Pelunasan / Akad	12-Jan-22 501.756.579	28-Jan-22 83.381.053	28-Jan-22 41.871.789				
		28-Feb-22 83.381.053	28-Feb-22 41.871.789				
		28-Mar-22 83.381.053	28-Mar-22 41.871.789				
		28-Apr-22 83.381.053	28-Apr-22 41.871.789				
		28-May-22 83.381.053	28-May-22 41.871.789				
		28-Jun-22 83.381.053	28-Jun-22 41.871.789				
		28-Jul-22 83.381.053	28-Jul-22 41.871.789				
		28-Aug-22 83.381.053	28-Aug-22 41.871.789				
		28-Sep-22 83.381.053	28-Sep-22 41.871.789				
		28-Oct-22 83.381.053	28-Oct-22 41.871.789				
		28-Nov-22 83.381.053	28-Nov-22 41.871.789				
			28-Dec-22 41.871.789				
			28-Jan-23 41.871.789				
			28-Feb-23 41.871.789				
			28-Mar-23 41.871.789				
			28-Apr-23 41.871.789				
			28-May-23 41.871.789				
			28-Jun-23 41.871.789				
			28-Jul-23 41.871.789				
			28-Aug-23 41.871.789				
			28-Sep-23 41.871.789				
			28-Oct-23 41.871.789				
			28-Nov-23 41.871.789				
				PLAFON KPR			
				28-Jan-22	937.263.158	Rp/hari	
				5 tahun	16.633.948	554.465	
				10 tahun	8.835.571	294.519	
				15 tahun	6.249.570	208.319	
				20 tahun	4.966.585	165.553	
				Asumsi Bunga p.a			
				2,50%			
				Asumsi biaya KPR :			
				Rp 56.235.789			
				(6% dari Plafon KPR)			
				Subsidi biaya KPR :			
				Rp 20.000.000			
				Disiapkan oleh Pembeli :			
				Rp 36.235.789			

Gambar 3.2.2.5 Harga tipe rumah Madeira yang digunakan untuk training

Sumber: (DataPerusahaan, 2021)

GRAND DUTA CITY SOUTH OF JAKARTA		SIMULASI PEMBAYARAN GDC South of Jakarta				13 December '21	
		H02-3 Alexandra T-88 88/105m					
	TUNAI KERAS	BERTAHAP 12x	BERTAHAP 24x	KPR EXPRESS			
Harga Pricelist (PPN)	1.345.018.487	1.399.069.737	1.469.023.224	1.399.069.737			
Harga Tanpa PPN	1.222.744.079			1.271.881.579			
DP (50%)	611.372.040	(20%) 279.813.947	(20%) 293.804.645	128.000.000			
Disc DP	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)	(28.000.000)			
Booking Fee	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21 10.000.000	13-Dec-21	10.000.000		
DP / Angsuran	28-Dec-21 573.372.040	28-Dec-21 241.813.947	28-Dec-21 255.804.645	28-Dec-21	90.000.000		
Pelunasan / Akad	12-Jan-22 611.372.040	28-Jan-22 101.750.526	28-Jan-22 51.096.460				
		28-Feb-22 101.750.526	28-Feb-22 51.096.460				
		28-Mar-22 101.750.526	28-Mar-22 51.096.460				
		28-Apr-22 101.750.526	28-Apr-22 51.096.460				
		28-May-22 101.750.526	28-May-22 51.096.460				
		28-Jun-22 101.750.526	28-Jun-22 51.096.460				
		28-Jul-22 101.750.526	28-Jul-22 51.096.460				
		28-Aug-22 101.750.526	28-Aug-22 51.096.460				
		28-Sep-22 101.750.526	28-Sep-22 51.096.460				
		28-Oct-22 101.750.526	28-Oct-22 51.096.460				
		28-Nov-22 101.750.526	28-Nov-22 51.096.460				
			28-Dec-22 51.096.460				
			28-Jan-23 51.096.460				
			28-Feb-23 51.096.460				
			28-Mar-23 51.096.460				
			28-Apr-23 51.096.460				
			28-May-23 51.096.460				
			28-Jun-23 51.096.460				
			28-Jul-23 51.096.460				
			28-Aug-23 51.096.460				
			28-Sep-23 51.096.460				
			28-Oct-23 51.096.460				
			28-Nov-23 51.096.460				
				PLAFON KPR			
				28-Jan-22	1.143.881.579	Rp/hari	
				5 tahun	20.300.880	676.696	
				10 tahun	10.783.360	359.445	
				15 tahun	7.627.279	254.243	
				20 tahun	6.061.462	202.049	
				Asumsi Bunga p.a			
				2,50%			
				Asumsi biaya KPR :			
				Rp 68.632.895			
				(6% dari Plafon KPR)			
				Subsidi biaya KPR :			
				Rp 20.000.000			
				Disiapkan oleh Pembeli :			
				Rp 48.632.895			

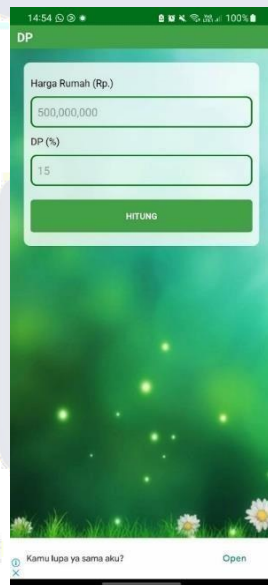
Gambar 3.2.2.6 Harga tipe rumah Alexandra yang digunakan untuk training

Sumber: (DataPerusahaan, 2021)



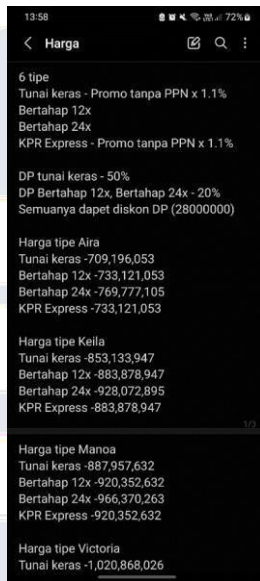
Gambar 3.2.2.7 Halaman aplikasi simulasi KPR

Sumber: (DataPribadi, 2022)



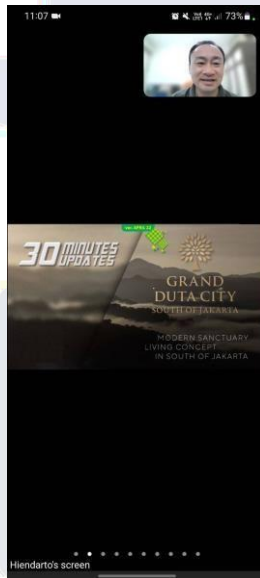
Gambar 3.2.2.8 Kalkulator untuk menghitung DP rumah

Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.9 Training penulis terhadap KPR dan harga setiap unit rumah

Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.10 Training

Sumber: (DataPribadi, 2022)

UIN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.2.11 Training Trend

Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.12 Training

Sumber: (DataPribadi, 2022)

2. Standby pameran

Penulis diberi kewajiban untuk mengikuti jadwal pameran yang telah ditentukan dan diberikan oleh Pak Sonny selaku Sales SPV kepada penulis untuk mendapatkan database konsumen dengan cara membagikan brosur / flyer. Penulis diberikan jadwal untuk mengikuti pameran selama satu bulan penuh dari 31 Januari sampai 6 Maret. Penulis melakukan pameran yang terdapat di The Park mall sawangan dan juga TipTop Supermarket. Penulis mendapatkan brosur yang telah diberikan nomor penulis dan juga brosur tersebut sudah disiapkan oleh Sales Head, penulis memberikan sebuah identitas kecil seperti nama dan no telp. Identitas dapat berguna bagi konsumen yang tertarik dengan produk kami dapat menghubungi tim sales dan juga dapat bertanya.



Gambar 3.2.2.13 Flyer yang digunakan

Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.14 Brosur untuk calon customer
 Sumber: (DataPribadi, 2022)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	team militan 31 jan - 6 feb 2022									
2		senin	selasa	rabu	kamis	Jumat	sabtu	minggu		note: sonny febrino firdaus
3	Name	31	1	2	3	4	5	6		and all sales inhouse mulai
4	sonny HOS	IN	IN	OFF	IN	IN	IN	IN		bekerja di 30 september 2021
5										
6	jaka. f	OFF	FU	MG 2	MG 2	THE PARK	MG 1	THE PARK		
7	hans	THE PARK	TIP TOP	TIP TOP	THE PARK	THE PARK	TIP TOP	OFF		SU = SHOW UNIT
8	m.sakti. f	THE PARK	MG 1	OFF	THE PARK	MG 2	TIP TOP	MG 1		MG = MARKETING GALLERY
9	fredy. s	MG 2	TIP TOP	MG 1	OFF	MG 1	THE PARK	MG 2		FU = FOLLOW UP
10	yohanes. c	TIP TOP	THE PARK	OFF	MG 1	TIP TOP	MG 2	THE PARK		C = CANVAS
11	fitriah. m	MG 1	MG 2	THE PARK	TIP TOP	OFF	MG 3	MG 3		IN = MASUK
12										TP = THE PARK TT = TIP TOP

fx bekerja di 30 september 2021

Gambar 3.2.2.15 Jadwal Pameran 31 Januari sampai 6 Febuari 2022
 Sumber: (DataPribadi, 2022)

UNIVERSITAS
 MULTIMEDIA
 NUSANTARA

team militan 7 feb - 13 feb 2022							
Name	senin	selasa	rabu	kamis	Jumat	sabtu	minggu
sonny HOS	7	8	9	10	11	12	13
	IN	IN	OFF	IN	IN	IN	IN
jaka. f	MG 1	OFF	MG 2	MG 2	FU	MG 2	FU
hans	FU	FU	OFF	FU	FU	FU	FU
m.sakti. f	FU	MG 1	OFF	FU	MG 2	FU	MG 1
fredy. s	FU	MG 2	FU	OFF	MG 1	FU	MG 3
yohanes. c	MG2	FU	OFF	FU	FU	MG 1	FU
fitriah. m	FU	FU	MG 1	MG1	OFF	MG 3	MG 2

fx bekerja di 30 september 2021

Gambar 3.2.2.16 Jadwal Pameran 7 Febuari sampai 13 Febuari 2022

Sumber: (DataPribadi, 2022)

team militan 14 feb 2022 - 20 feb 2022							
Name	senin	selasa	rabu	kamis	Jumat	sabtu	minggu
sonny HOS	14	15	16	17	18	19	20
	IN	IN	OFF	IN	IN	IN	IN
jaka. f	MG 1	OFF	FU	MG 2	FU	MG 2	FU
hans	FU	FU	OFF	FU	FU	FU	FU
m.sakti. f	FU	MG 1	OFF	FU	MG 1	FU	MG 2
fredy. s	FU	FU	MG 1	OFF	MG 2	FU	MG 1
yohanes. c	MG 2	OFF	FU	MG 1	FU	MG 3	FU
fitriah. m	FU	MG 2	MG 2	FU	OFF	MG 1	MG 3

fx bekerja di 30 september 2021

Gambar 3.2.2.17 Jadwal Pameran 14 Febuari sampai 20 Febuari 2022

Sumber: (DataPribadi, 2022)

team militan 21 feb 2022 - 27 feb 2022							
Name	senin	selasa	rabu	kamis	Jumat	sabtu	minggu
sonny HOS	21	22	23	24	25	26	27
	IN	IN	OFF	IN	IN	IN	IN
jaka. f	FU KANTOR	MG 2	TIP TOP	MG 1	TIP TOP	MG 3	THE PARK
HANS	TIP TOP	THE PARK	OFF	TIP TOP	THE PARK	TIP TOP	THE PARK
m.sakti. f	MG 2	THE PARK	OFF	THE PARK	MG 1	THE PARK	MG 2
fredy. s	MG 1	TIP TOP	MG 2	OFF	THE PARK	MG 1	TIP TOP
yohanes. c	TIP TOP	OFF	MG 1	TIP TOP	MG 2	TIP TOP	MG 1
fitriah. m	THE PARK	MG 1	THE PARK	MG 2	OFF	MG 2	MG 3

Gambar 3.2.2.18 Jadwal Pameran 21 Febuari sampai 27 Febuari 2022

Sumber: (DataPribadi, 2022)

	A	B	C	D	E	F	G	H
58	team militan 28 feb 2022 - 6 maret 2022							
59	Name	senin	selasa	rabu	kamis	Jumat	sabtu	minggu
60		28	1	2	3	4	5	6
61	sonny HOS	IN	IN	OFF	IN	IN	IN	IN
62								
63	jaka. s	OFF	FU	MG 2	FU	MG 1	MG 1	FU
64	HANS	FU	FU	OFF	FU	FU	FU	FU
65	m.sakti. f	MG2	MG 1	OFF	MG 2	FU	FU	MG 1
66	fredy. s	FU	FU	MG 1	OFF	FU	FU	MG 3
67	yohanes. c	MG 1	OFF	FU	FU	MG 2	MG 3	MG 2
68	fitriah. m	FU	MG 2	FU	MG 1	OFF	MG 2	FU
69								

fx bekerja di 30 september 2021

Gambar 3.2.2.19 Jadwal Pameran 28 Febuari sampai 6 Maret 2022

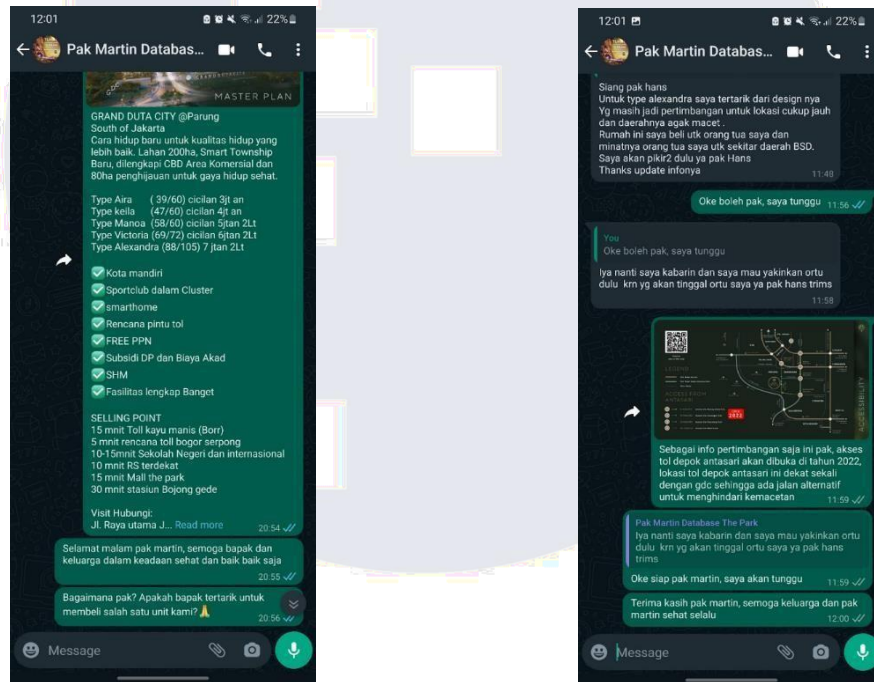
Sumber: (DataPribadi, 2022)

3. Follow up

3.1 Follow up dengan konsumen

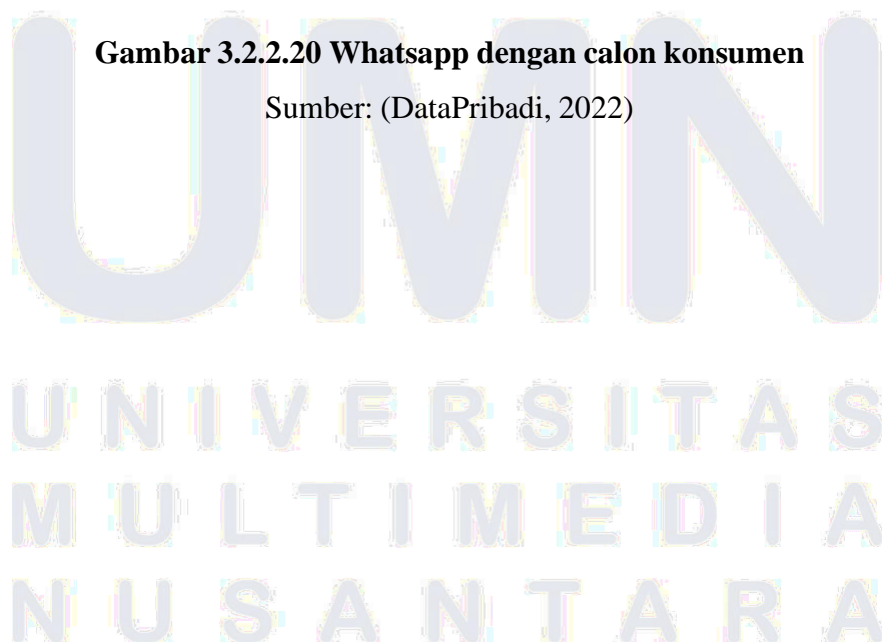
Penulis melakukan follow up dengan konsumen. Penulis akan meminta kontak konsumensumen. Kontak ini akan digunakan penulis sebagai database dari hasil pameran yang telah diikuti oleh penulis. Penulis akan menghubungi kontak kontak konsumen dengan tujuan supaya dapat mengundang konsumen untuk hadir di acara open house dan penulis akan mengenalkan kepada konsumen tentang produk dengan lebih jelas di *marketing gallery*. Tujuan penulis melakukan follow up supaya dapat memancing respon konsumen dan juga dapat terus mengingatkan calon konsumen terhadap produk yang penulis tawarkan. Penulis juga memberikan informasi informasi terbaru seperti memberikan informasi promo promo dan juga memberikan KPR termurah kepada konsumen. Penulis juga dapat membangun relasi / hubungan yang baik dengan konsumen. Penulis juga meminta feedback dari konsumen terhadap produk. Penulis selama melakukan follow up tidak ditargetkan oleh SPV karena penulis masih dalam praktik kerja magang tetapi setidaknya dalam

seminggu penulis memfollow up 1 - 2 konsumen selama penulis melakukan pameran. Penulis melakukan follow up terhadap konsumen melalui platform *whatsapp*. Selama follow up penulis dibantu oleh tim sales dan juga oleh Pak Sonny selaku Sales SPV.



Gambar 3.2.2.20 Whatsapp dengan calon konsumen

Sumber: (DataPribadi, 2022)





Gambar 3.2.2.21 Whatsapp dengan konsumen

Sumber: (DataPribadi, 2022)

3.2 Follow up dengan tim sales

Penulis mengikuti follow up dengan tim sales dengan tujuan supaya dapat mengetahui produk produk mana saja yang sudah terjual dan juga untuk setiap harinya melakukan follow up stock update. stock update ini sudah dikirimkan oleh admin dari perusahaan.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

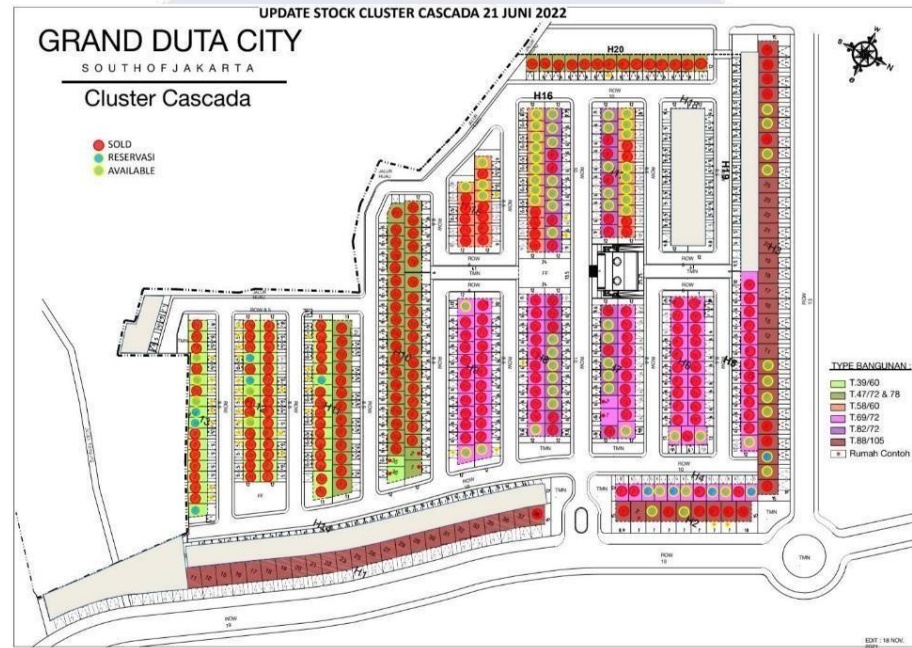


Gambar 3.2.2.22 Follow up dengan tim sales
 Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.23 Follow up dengan tim sales

Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.24 Update stock

Sumber: (DataPerusahaan, 2022)

Dengan adanya follow up dengan tim sales, penulis beserta tim yang lainnya dapat mengetahui seberapa banyak masing masing unit dan tipe rumah yang tersedia dan dapat menghindari hal hal yang dapat membuat kekacauan seperti terdapat 2 konsumen yang menginginkan letak unit yang sama.

3.3 Follow up dengan bank

Penulis beserta dengan tim sales yang lain melakukan kerjasama dengan bank OCBC NISP, Mandiri, BTN, dan BSI. Penulis beserta tim sales melakukan follow up dan kerjasama sebagai agent property dengan bank, karena dalam hampir tidak bisa dilepaskan, terlebih bagi agent property yang memasarkan proyek perumahan, karena salah satu sistem penjualan

perumahan adalah melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Penulis melakukan follow up dengan Bank seperti suku bunga KPR dengan jangka waktu kredit yang disesuaikan. Sebagai salah satu contoh suku bunga dari Bank OCBC NISP ke penulis, tingkat suku bunga sebagai contoh bunga tetap selama 1 tahun sebesar 2.75% dengan waktu 5 tahun. Suku bunga yang ditentukan oleh Bank tergantung dari jangka waktu kredit dan disesuaikan dengan penghasilan / gaji dari calon konsumen.



Gambar 3.2.2.25 Kerjasama KPR dengan bank

Sumber: (DataPerusahaan, 2022)

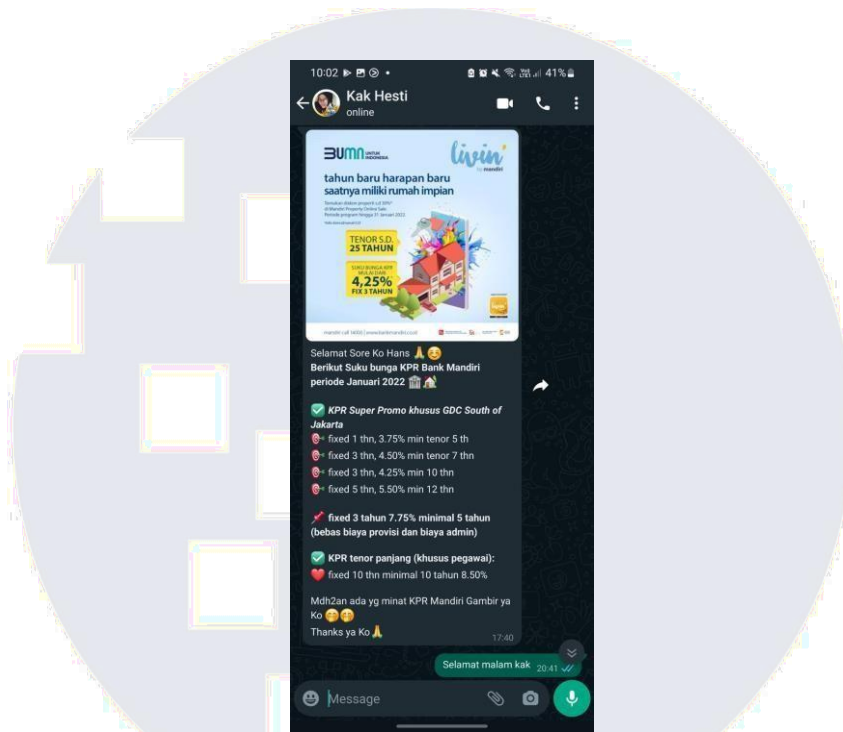
UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.2.26 Follow up dengan Bank OCBC NISP
 Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.27 Follow up dengan bank OCBC NISP
 Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.28 Follow up dengan bank Mandiri

Sumber: (DataPribadi, 2022)

4. Digital promosi

Penulis diwajibkan untuk membuat 1 account pribadi dengan nama “grand_dutacitysoj” untuk mempromosikan Grand Duta City South of Jakarta dengan meng upload foto / video rumah. Konten konten tersebut sebagian sudah diberikan oleh pihak consultant property, sales head, sales spv, dan tim sales. Penulis memposting dengan menyesuaikan jadwal setiap ada konten yang diberikan kepada penulis. Penulis dalam pekerjaan ini hanya bertugas untuk memposting konten dan juga mengupload brosur brosur open house setiap minggunya. Setiap event yang diadakan oleh PT Duta Putra Land, penulis mengupload konten dalam bentuk instagram story seperti dalam acara pemberian sales terbaik.



Gambar 3.2.2.29 Brosur digital

Sumber: (DataPerusahaan, 2022)



Gambar 3.2.2.30 Digital Promosi lewat platform Instagram

Sumber: (DataPribadi, 2022)



Gambar 3.2.2.31 Digital promosi lewat platform Instagram

Sumber: (DataPribadi, 2022)

5. Meeting membahas harga dan stock unit setiap rumah

Penulis beserta tim sales, sales spv, dan sales head mengikuti meeting untuk membicarakan bagaimana proses dalam 1 minggu / 1 bulan ini. Meeting ini dilakukan oleh semua sales dengan tujuan untuk dapat memberikan informasi informasi penting mengenai update harga, stock, peraturan, dll. Meeting ini juga dapat digunakan untuk mencari sebuah solusi bila ada kendala antara sales dengan konsumen dapat dibantu / diselesaikan dengan diberi solusi yang tepat untuk permasalahan tersebut.



Gambar 3.2.2.32 Meeting membahas harga

Sumber: (DataPribadi, 2022)

3.3 Kendala yang ditemukan

3.3.1 Miscommunication

Selama penulis melakukan pameran, penulis mengalami kendala bahwa adanya miscommunication yang terjadi antara penulis dengan konsumen. Kendala ini sering terjadi disaat sedang menawarkan produk unit rumah rumah kepada konsumen yang beranggapan bahwa Grand Duta City terletak di Jakarta Selatan. Adanya miscommunication tersebut dapat mengubah pikiran calon konsumen untuk membeli produk. Miscommunication tersebut terjadi karena brosur yang diberikan kepada konsumen tertulis bahwa Grand Duta City terletak di *south jakarta*.

3.3.2 Persaingan yang ketat dengan kompetitor

Selama penulis memasarkan produk / unit rumah kepada calon konsumen, ada kendala yang penulis temukan bahwa calon konsumen masih melihat Sutra Sawangan masih lebih bagus dan unggul dalam design rumah dan juga kenyamanan untuk tinggal di Sutra Sawangan.

3.3.3 Jalanan dan fasilitas di sekitar lokasi Grand Duta City yang tidak memungkinkan

Penulis melakukan praktik kerja magang secara offline dan menemukan adanya kendala untuk lokasi Grand Duta City karena suasana jalanan yang masih macet dan juga adanya jalanan yang rusak saat menuju ke Grand Duta City. Butuh waktu yang cukup lama untuk ada pengembangan wilayah di sekitar Grand Duta City supaya menjadi pemukiman yang ramai penghuni dan didukung fasilitas umum di sekitar lokasi perumahan.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

3.4.1 Miscommunication

Solusi untuk kendala adanya miscommunication antara penulis dengan konsumen adalah penulis mengecek / memeriksa brosur yang akan digunakan dan juga meminta kepada atasan supaya brosur tersebut digantikan dengan brosur yang baru supaya tidak terjadi miscommunication terhadap konsumen.

Solusi jika sudah terjadi kesalahpahaman dengan konsumen adalah melakukan perbincangan dengan konsumen dan menjelaskan lagi dengan lebih jelas kepada konsumen.

3.4.2 Persaingan yang ketat dengan kompetitor

Solusi untuk kendala dengan kompetitor adalah penulis harus tetap melakukan follow up kepada konsumen dengan meyakinkan konsumen

tentang produk kami yang lebih unggul dari kompetitor. Karena banyak dari calon konsumen lebih familiar kepada Sutra Sawangan dibandingkan dengan Grand Duta City.

3.4.3 Jalanan dan fasilitas di sekitar lokasi Grand Duta City yang tidak memungkinkan

Solusi untuk kendala jalanan di sekitar lokasi perumahan dan sekitarnya adalah dapat meyakinkan konsumen bahwa tol terdekat dengan Grand Duta City yaitu tol depok antasari yang akan dibuka tahun 2022, dengan dibukanya tol tersebut maka dapat mengurangi kemacetan di sekitar perumahan dan juga akses untuk keluar menjadi mudah.

Solusi untuk fasilitas Grand Duta City adalah tetap meyakinkan konsumen bahwa akan memakan waktu untuk proses pembangunan. Meskipun akan memakan waktu yang lama perumahan Grand Duta City akan menjadi kota mandiri yang sudah terdapat fasilitas fasilitas yang memadai.

