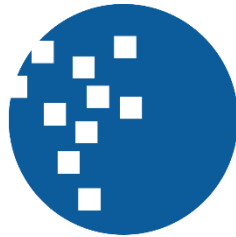


Peran Pemasaran di Departemen Penjualan di PT HK Realtindo



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Laporan Magang

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen (S.M.)

Muhammad Farhan Puryatama

00000037985

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2022

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Muhammad Farhan Puryatama

Nomor Induk Mahasiswa : 00000037985

Program studi : Manajemen

Laporan Kerja Magang dengan judul:

Peran Pemasaran di Departemen Penjualan di PT HK Realtindo

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan skripsi maupun dalam penulisan laporan magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas Akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 20 Januari 2023



Muhammad Farhan Puryatama

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Kerja Magang dengan judul
Peran Pemasaran di Departemen Penjualan di PT HK Realtindo

Oleh

Nama : Muhammad Farhan Puryatama

NIM : 00000037985

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan Kerja Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 12 Januari 2023

Pembimbing

Elissa Dwi Lestari.,S.Sos.,M.S.M

NIDN : 0306088501

Ketua Program Studi Manajemen

Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par.,M.M.,CSCP

NIDN : 0312087404

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Kerja Magang dengan judul

Peran Pemasaran di Departemen Penjualan di PT HK Realtindo

Oleh

Nama : Muhammad Farhan Puryatama

NIM : 00000037985

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari jumat., 20 Januari 2023

Pukul 00.00 s.d 00.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Elissa Dwi Lestari.,S.Sos.,M.S.M
NIDN : 0306088501

Penguji

Boby Arinto, S.E., M.M.
NIDN :

Pembimbing

Elissa Dwi Lestari.,S.Sos.,M.S.M
NIDN : 0306088501
Ketua Program Studi Manajemen

Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par.,M.M.,CSCP
NIDN : 0312087404

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas academica Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Farhan Puryatama

NIM : 00000037985

Program Studi : Manajemen.

Fakultas : Bisnis.

JenisKarya : Laporan Magang

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul.

Peran Pemasaran di Departemen Penjualan di PT HK Realtindo

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 12 Januari 2023

Yang menyatakan,



Muhammad Farhan Puryatama

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas terselesaikannya laporan kerja magang dengan judul : "Peran Pemasaran di Departemen Penjualan di PT HK Realtindo". Selama melaksanakan Praktik Kerja magang dalam menyelesaikan laporan ini, penulis telah banyak menerima bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran, serta fasilitas yang membantu hingga akhir dari penulisan laporan ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ninok Leksono, MA, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par., M.M., CSCP, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Elissa Dwi Lestari, S.sos., M.S.M, sebagai Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
4. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
5. As Syifa Firdausa, sebagai pasangan yang selalu menemani penulis dalam menghadapi masalah yang ada.
6. Teman-teman magang di PT HK Realtindo yang selalu mendukung penulis selama periode magang.

Semoga laporan kerja magang ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Tangerang, 12 Januari 2023



Muhammad Farhan Puryatama

Peran Pemasaran di Departemen Penjualan di PT HK Realtindo

Muhammad Farhan Puryatama

ABSTRAK

Indonesia mengalami perlambatan ekonomi berturut-turut dikarenakan pandemi covid 19 pada tahun 2020. Pandemi covid 19 ini berdampak negatif ke berbagai sektor di Indonesia, termasuk sektor properti. Menurut hasil Survei Harga Properti Residensial (SHPR) Bank Indonesia (BI) pada triwulan II 2021 Terjadinya peningkatan harga properti residensial, dimana (IHPR) mencatat sebesar 1,49% lebih tinggi dibandingkan pada triwulan I 2021 yaitu sebesar 1,35%. Data tersebut menunjukkan masih ada pergerakan yang positif di tengah pandemi. Hal tersebut juga menunjukkan terus meningkatnya permintaan akan properti residensial.

PT HK Realtindo berawal dari terbentuknya Divisi Properti PT Utama Karya (Persero) pada tahun 1997-2001, pada saat itu Divisi Properti HK mampu mengembangkan perumahan Puri Utama di Bekasi dan Puri Danguran di Klaten, Jawa Tengah. Penulis ditempatkan pada divisi penjualan, promosi dan CRM. Selama menjalani praktik kerja magang, tugas dapat dijalani dengan baik dan tidak terdapat kendala apapun.

Kata kunci: Covid 19, Properti, HK Realtindo, Magang, Penjualan, Promosi, CRM

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Marketing role in the Sales Department at PT HK Realtindo

Muhammad Farhan Puryatama

ABSTRACT (English)

Indonesia experienced consecutive economic successes due to the covid 19 pandemic in 2020. The covid 19 pandemic has had a negative impact on various sectors in Indonesia, including the property sector. According to the results of the Bank Indonesia (BI) Residential Property Price Survey (SHPR) in the second quarter of 2021 there was an increase in residential property prices, where (IHPR) recorded 1.49% higher than in the first quarter of 2021 which was 1.35%. The data shows that there is still positive movement in the midst of a pandemic. This also shows the increasing demand for residential property.

PT HK Realtindo started with the establishment of the Property Division of PT Hutama Karya (Persero) in 1997-2001, at that time the HK Property Division was able to develop Puri Hutama housing in Bekasi and Puri Danguran in Klaten, Central Java. The author is placed in the sales, promotion and CRM division. During the internship work practice, the task can be carried out well and there are no obstacles.

Keywords: Covid 19, Property, HK Realtindo, Internship, Sales, Promotion, CRM

U M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT (English)	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I	
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	3
1.2.1 Maksud Kerja Magang	3
1.2.2 Tujuan Kerja Magang	3
1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang	4
1.3.1 Waktu Kerja Magang	4
1.3.2 Prosedur Kerja Magang	4
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	5
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	5
2.2 Visi dan Misi Perusahaan	10
2.3 Profil Perusahaan	11
2.4 Struktur Organisasi Perusahaan	12

2.5 Landasan Teori	14
2.5.1 Manajemen	14
2.5.2 Marketing	14
2.5.3 Marketing Mix	14
2.5.4 Marketing Management	15
2.5.5 Customer Relation Management	15
BAB III	
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA MAGANG	16
3.1. Kedudukan dan Organisasi	16
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	16
3.2.1 Tugas Kerja Magang	16
3.2.2 Uraian Kerja Magang	21
BAB IV	
KESIMPULAN DAN SARAN	60
4.1 Kesimpulan	60
4.2 Saran	60
4.2.1 Saran untuk Perusahaan	61
4.2.2 Saran untuk Universitas	61
4.2.3 Saran untuk Mahasiswa yang akan Magang	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	66

U J M N
 U N I V E R S I T A S
 M U L T I M E D I A
 N U S A N T A R A

DAFTAR TABEL

Tabel 3.2.1 Tugas yang Dilakukan Penulis Selama Melaksanakan
Praktik Kerja Magang

17



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Statistik penjualan	2
Gambar 2.1 Logo Perusahaan	5
Gambar 2.2 H City Sawangan	6
Gambar 2.3 H Residence Amethyst Kemayoran	6
Gambar 2.4 The H Tower	7
Gambar 2.5 H Mansion Pejaten	7
Gambar 2.6 Apartemen The Enviro Cikarang	7
Gambar 2.7 HK Tower	8
Gambar 2.8 H Residence MT Haryono	8
Gambar 2.9 Kubikahomy	8
Gambar 2.10 Harper Hotel MT Haryono	9
Gambar 2.11 Citadines Rasuna Jakarta	9
Gambar 2.12 Aston Priority Simatupang	9
Gambar 2.13 H Residence Sentul	10
Gambar 2.14 HA-KA Hotel Semarang	10
Gambar 2.15 Lokasi Gedung HK Tower	11
Gambar 2.16 Struktur Organisasi Perusahaan HK Realtindo	12
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Divisi Penjualan, Promosi & CRM	20
Gambar 3.2 Positioning H City Sawangan	21
Gambar 3.3 Cara menggunakan instagram advertising	26
Gambar 3.4 Bukti Melakukan Kegiatan Open House	28
Gambar 3.5 Data Harga Market	29
Sumber: Data Pribadi Penulis (2022)	29
Gambar 3.6 Bukti Chat Sales	30

Sumber: Data Pribadi Penulis (2022)	30
Gambar 3.7 Bukti Chat Sales	30
Gambar 3.8 Bukti Chat Sales	
Sumber: Data Pribadi Penulis (2022)	31
Gambar 3.9 Bukti Chat Sales	31
Gambar 3.10 Bukti Chat Sales	32
Gambar 3.11 adalah foto saya mendatangi perumahan Grand Duta City untuk menanyakan harga dari tiap unit yang tersedia.	32
Gambar 3.12 Data Unit H City Sawangan	33
Gambar 3.13 Data Cluster Akasia	34
Gambar 3.14 Benchmark H Mansion Pejaten	35
Gambar 3.15 Benchmark H Mansion Pejaten	35
Gambar 3.16 Benchmark H Mansion Pejaten	36
Gambar 3.17 Benchmark H Mansion Pejaten	36
Sumber: Data Pribadi Penulis (2022)	36
Gambar 3.18 Benchmark MT Haryono	37
Gambar 3.19 Benchmark MT Haryono	37
Gambar 3.20 Benchmark MT Haryono	38
Gambar 3.21 Benchmark MT Haryono	38
Gambar 3.22 Benchmark Kemang 1D	39
Gambar 3.23 Benchmark Kemang 1D	39
Gambar 3.24 Benchmark Kemang 1D	40
Gambar 3.24 Benchmark Kemang 1D	40

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM 01	47
B. Kartu MBKM 02	48
C. Daily Task MBKM 03	49
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM 04	68
E. Lampiran Pengecakan Hasil Turnitin	69
F. CV	70
G. Bimbingan Magang	71

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA