

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada zaman yang sudah sangat berkembang, penting bagi mahasiswa dan mahasiswi untuk memiliki pengetahuan dan pengalaman kerja yang cukup sebelum terjun ke dunia kerja yang sesungguhnya. Hal itu dapat didukung oleh pihak-pihak internal (keluarga) dan eksternal (universitas) yang diharapkan dapat mendorong mahasiswa dan mahasiswi agar memiliki ilmu yang cukup dan siap memasuki dunia kerja. Salah satu program yang dapat mendukung hal tersebut yaitu Program Magang dari Kampus Merdeka yang dilaksanakan oleh Universitas dan Pemerintah. Program tersebut merupakan program wajib agar mahasiswa dan mahasiswi dapat mendapatkan ilmu, pengalaman secara langsung, dan juga mengasah kemampuannya tidak hanya di teori melainkan juga praktik secara langsung. Sehingga diharapkan setelah program praktik magang MBKM tersebut dilaksanakan, mahasiswa dan mahasiswi sudah siap dan mudah beradaptasi di dunia kerja yang sesungguhnya. Pada Laporan Magang ini, Penulis diberikan kesempatan untuk mengasah kemampuannya melalui Program Magang Kampus Merdeka sebagai *Marketing Support intern* di PT. Alam Sutera Realty - Elevee Penthouses and Residences.

Pemasaran merupakan salah satu divisi yang penting dalam menunjang keberlangsungan suatu perusahaan. Secara umum, pemasaran mencakup pengenalan produk kepada konsumen, periklanan, distribusi, dan juga penjualan. Pemasaran juga merupakan proses atau aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk bisa menciptakan relasi yang baik dengan konsumen dengan tujuan mendapatkan *feedback* dari konsumen. Untuk mendapatkan *feedback* tersebut, tentunya perusahaan harus bisa menciptakan strategi *marketing* yang berbeda dengan perusahaan lain. Strategi *marketing* yang dapat digunakan seperti periklanan, *branding*, dan masih banyak lagi. Menurut Kotler dan Keller (2016), pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan mencari

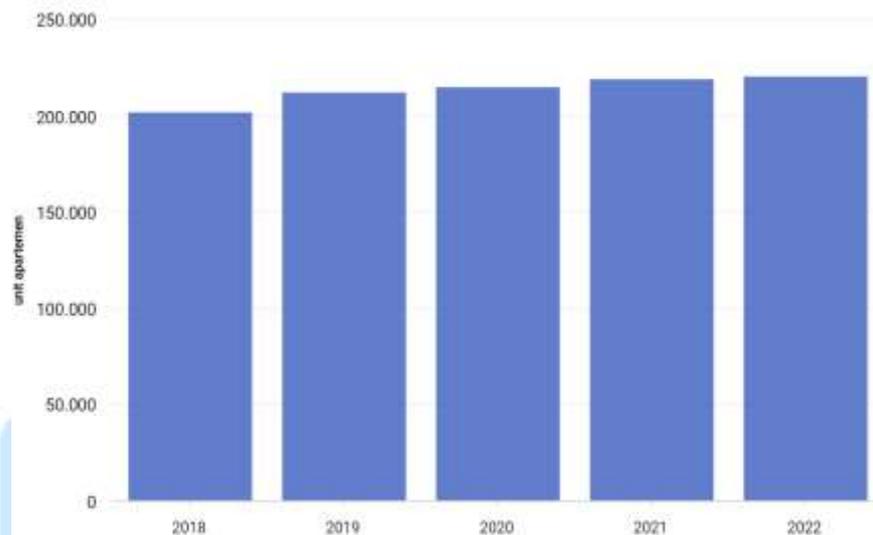
kebutuhan manusia dan sosial agar dapat mendapatkan keuntungan. Atau definisi singkatnya yaitu memenuhi kebutuhan secara menguntungkan. Tujuan akhir yang diharapkan oleh perusahaan dari pemasaran ini adalah mendapatkan keuntungan.

Dilansir dari [money.kompas.com](http://money.kompas.com), pemasaran memiliki beberapa fungsi untuk perusahaan. Pertama, meningkatkan penjualan perusahaan dimana pastinya akan meningkatkan laba atau keuntungan perusahaan. Semakin banyak aktivitas pemasaran yang dilakukan, maka perusahaan akan semakin memiliki peluang yang besar untuk mendapatkan penjualan. Kedua, perusahaan akan menjadi lebih mudah untuk memperkenalkan produknya ke target konsumen. Hal itu dikarenakan dengan melakukan pemasaran, perusahaan tentunya bisa menjangkau lebih banyak target konsumen. Ketiga yaitu dapat menjadi riset mengenai detail dari target konsumen dan produk-produk yang paling diminati oleh konsumen. Terakhir yaitu sebagai kompetisi agar dapat bisa memenangkan persaingan yang ketat dan menonjolkan keunggulan yang dimiliki perusahaan.

Sangat banyak strategi *marketing* yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan produk perusahaan. Strategi *marketing* tersebut seperti *marketing mix*, *guerilla marketing*, *trend marketing*, dan masih banyak lagi. *Marketing mix* adalah strategi yang menggunakan beberapa aspek elemen untuk meningkatkan penjualan. Elemen-elemen *marketing mix* seperti harga, tempat, produk, dan promosi. *Guerilla marketing* adalah strategi yang menonjolkan keunikan produk sehingga meninggalkan kesan pada konsumen. Sedangkan *trend marketing* adalah strategi mempromosikan produk mengikuti tren terbaru yang ada di masyarakat. Sangat penting mengikuti tren terbaru dikarenakan tren yang berubah sangat cepat dikalangan masyarakat. Tentunya divisi *marketing* harus menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

Begitu juga dalam perusahaan properti yang semakin hari semakin ketat persaingannya. Sangat penting bagi perusahaan properti untuk memiliki strategi pemasaran yang tepat. Perusahaan properti merupakan perusahaan atau juga perorangan yang mengelola suatu aset berupa tanah ataupun bangunan. Properti

berarti usaha yang berkaitan dengan *real estate*, *landed house*, apartemen, ruko, gudang, kavling, dan bangunan lainnya. Begitu juga dengan perusahaan Elevee Penthouses and Residences yang bergerak dibidang properti dengan developernya yaitu PT. Alam Sutera Realty TBK. Produk properti yang dijual oleh Elevee Penthouses and Residences yaitu hunian berupa bangunan vertikal. Bangunan vertikal atau yang sering dikenal dikalangan masyarakat yaitu rumah susun atau apartemen. Bangunan atau hunian vertikal ini cocok untuk menangani masalah pada wilayah yang memiliki keterbatasan lahan. Elevee Penthouses and Residences mengangkat konsep apartemen mewah yang terletak di *Central Business District* Alam Sutera.



Gambar 1.1 Pertumbuhan Apartemen di Jakarta

Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/01/26/ini-pertumbuhan-apartemen-di-jakarta-5-tahun-terakhir>

Dapat dilihat dari data di atas dimana pada tahun 2022, apartemen semakin banyak dibanding tahun sebelumnya yaitu sekitar 220.451 unit. Walaupun pada masa pandemi atau awal tahun 2020 hingga 2021 jumlah unit apartemen baru sempat mengalami penurunan diakibatkan para developer enggan untuk membangun apartemen baru. Hal itu diakibatkan karena berkurangnya minat pembeli terhadap unit apartemen dan adanya pergeseran tren pasar. Pertumbuhan properti khususnya apartemen, mengakibatkan Elevee

Penthouses and Residences harus bisa mengikuti perkembangan dan memiliki strategi pemasaran yang tepat agar tidak kalah dengan pesaing-pesaingnya.

Dilansir dari [finance.detik.com](http://finance.detik.com), minat apartemen pada kuartal 3 tahun 2022 mengalami peningkatan hingga awal tahun 2023 ini. Pertumbuhan minat terhadap apartemen tersebut tercatat sekitar 12,4%. Menurut *Head of Research Colliers Indonesia*, Ferry Salanto, hunian apartemen yang sudah selesai dibangun lebih banyak diminati oleh pembeli karena aman untuk dijadikan investasi properti. Dengan begitu Elevee Penthouses and Residences harus bisa menggunakan strategi pemasaran yang tepat agar bisa bersaing dengan perusahaan properti lainnya.



Gambar 1.2 Booth Elevee Penthouses and Residences

Strategi yang paling sering digunakan Elevee Penthouses and Residences adalah berpartisipasi dalam suatu pameran untuk membuka *booth*. Dapat dilihat pada gambar di atas merupakan salah satu *booth* Elevee Penthouses and Residences di salah satu pusat perbelanjaan. Agar lebih menarik biasanya, Elevee Penthouses and Residences menyewa jasa vendor untuk mendesain *booth*. Di *booth* tersebut tim *sales* akan mencari *customer* dan menjelaskan keunggulan yang dimiliki oleh apartemen Elevee Penthouses and Residences sehingga akan banyak konsumen yang tertarik dengan produk Elevee Penthouses and Residences. Tim *sales* juga biasanya menawarkan apartemen Elevee Penthouses and Residences melalui *mouth to mouth* agar informasi dapat tersebar luas. Selain itu, Elevee Penthouses and Residences juga aktif dalam beberapa sosial media untuk membuat konten-konten yang menarik dan tentunya menonjolkan keunggulan yang dimiliki oleh Elevee Penthouses and Residences baik melalui Youtube, Instagram, maupun TikTok.

Divisi *marketing* akan sangat membantu Elevee Penthouses and Residences untuk memperkenalkan produknya dan juga keunggulan produknya pada masyarakat luas. Akan tetapi menentukan strategi *marketing* yang tepat belum cukup, karena sangat banyak administrasi yang diperlukan baik dalam penjualan apartemen ataupun pembayaran vendor dalam acara promosi yang diselenggarakan oleh perusahaan. Tentunya dalam menjual produk properti sangat banyak dokumen-dokumen yang diperlukan seperti *form booking*, KTP, perjanjian jual beli, dan masih banyak lagi. Selain dokumen untuk menjual produk properti, untuk menyelenggarakan acara juga memerlukan dokumen untuk melakukan pembayaran vendor, surat perintah kerja, dan pembayaran keperluan peralatan yang digunakan pada saat acara berlangsung. Akan sulit jika divisi *marketing* harus mengurus baik dokumen yang diperlukan dan juga strategi-strategi untuk memasarkan produk Elevee Penthouses and Residences.

Untuk mengatasi hal tersebut, Elevee Penthouses and Residences membagi departemen *marketing*-nya ke dalam beberapa divisi lagi seperti *event and promotion*, *digital marketing*, *sales*, dan *marketing support*. Divisi tersebut memiliki tugasnya masing-masing sehingga setiap divisi tersebut dapat fokus

untuk melakukan pekerjaannya. Misalnya divisi *digital marketing* bertanggung jawab untuk mengurus seluruh kebutuhan promosi pada sosial media dan website Elevee Penthouses and Residences. Sedangkan divisi *event and promotion* bertugas untuk mengadakan acara seperti *product knowledge, booth*, dan lain-lain. *Sales* bertugas untuk mempromosikan produk Elevee Penthouses and Residences dengan cara *mouth to mouth* dan menjelaskan secara langsung mengenai *apartment* Elevee Penthouses and Residences. Terakhir, *marketing support* bertugas untuk membantu tim lainnya mengurus segala administrasi atau dokumen yang diperlukan. Tentunya *marketing support* tidak kalah pentingnya dengan divisi lain dalam departemen *marketing*.

*Marketing support* adalah salah satu divisi yang membantu dalam proses pemenuhan kebutuhan administrasi sales dan *marketing*. Divisi ini bertugas untuk mengelola kebutuhan promosi seperti administrasi, pembayaran kepada vendor, penginputan data ke sistem, dan juga membuat laporan administrasi. Selain itu, *marketing support* juga bertanggung jawab untuk membuat *quotation*, kwitansi, form rubah cara bayar, permohonan pembayaran *reimbursement*, dan masih banyak lagi. Tentunya *marketing support* juga merupakan salah satu divisi penting pada *marketing* karena tanpa ada divisi tersebut kebutuhan administrasi perusahaan akan sulit untuk terpenuhi. Akan tetapi setiap tim tentunya tetap mendukung dan membantu satu sama lain dalam mengerjakan tugasnya.

## **1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Program Magang Kampus Merdeka ini dilaksanakan dengan tujuan agar penulis mendapatkan pengalaman kerja secara nyata, mendapatkan relasi, dan menambah pengetahuan khususnya pada divisi *marketing*. Selain itu, dengan program magang ini diharapkan penulis dapat memberikan beberapa hal, yaitu:

1. Memberikan kontribusi dalam pembuatan *reimbursement sales* untuk keperluan *entertainment* kepada konsumen.
2. Berkontribusi dalam mengarsip beberapa dokumen seperti *certificate of payment*, rubah cara bayar, *form booking*, pembayaran

vendor, dan masih banyak lagi dan disusun berdasarkan *sharing folder* perusahaan.

3. Memastikan seluruh isi dokumen sudah benar sesuai dengan ketentuan perusahaan.
4. Menyerahkan kwitansi kepada *customer* dan membuat tanda terimanya
5. Mengambil kwitansi cicilan bayar *customer* di kantor pusat rutin 2 kali dalam sebulan.
6. Mengecek rubah cara bayar yang sudah dibuat oleh tim *sales* dan memastikan bahwa nominal yang tertera sudah sesuai dengan sistem dan juga jumlahnya tepat.
7. Bersedia membantu tim *marketing communication* dan *digital marketing* ketika membutuhkan bantuan seperti *shooting video* dan menjadi panitia acara yang diadakan oleh Elevee Penthouses and Residences.
8. Mempersiapkan keperluan-keperluan acara *product knowledge* yang dilakukan oleh tim *marketing club*.

### **1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

#### **1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang**

Program Magang Kampus Merdeka ini dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk memenuhi persyaratan Fakultas Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara dan PT. Alam Sutera Realty - Elevee Penthouses and Residences, yaitu dengan minimal 800 jam kerja. Pelaksanaan program kerja magang ini dilakukan *work from office* dengan penjabaran sebagai berikut:

Nama Perusahaan : PT. Alam Sutera Realty, TBK

Alamat : Elevee Penthouses and Residences Alam  
Sutera, Jl. Jalur Sutera Boulevard,  
RT.002/RW.003, Panunggangan Tim.,

Kec. Pinang, Kota Tangerang, Banten  
15143

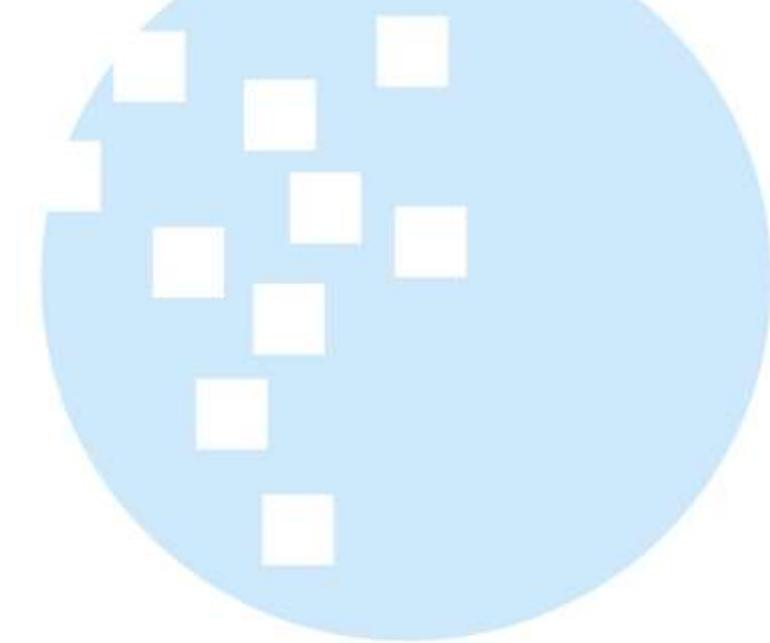
Bidang Usaha : Properti  
Posisi Jabatan : *Marketing Support Intern*  
Hari Kerja : Senin - Jumat  
Waktu Kerja : Pukul 08.30 - 17.30

### 1.3.2 Pelaksanaan Kerja Magang

Terdapat beberapa prosedur kerja magang yang harus diikuti oleh penulis sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku pada Universitas Multimedia Nusantara dan PT. Alam Sutera Realty. Prosedur pelaksanaan kerja magang yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mencari lowongan kerja magang baik secara *online* dan *offline*
2. Mengirimkan *Curriculum Vitae* kepada PT. Alam Sutera Realty pada tanggal 3 Januari 2023
3. Mendapatkan panggilan untuk *interview* yang dilakukan pada tanggal 6 Januari 2023 di *marketing gallery* Elevee Penthouses and Residences
4. Mendapatkan kabar penerimaan pada 7 Januari 2023 dari HRD PT. Alam Sutera Realty TBK
5. Mendapatkan surat penerimaan magang dari HRD PT. Alam Sutera Realty TBK
6. Mengisi kelengkapan dokumen pada *website* Kampus Merdeka
7. Mulai melakukan praktik kerja magang pada tanggal 9 Januari 2023
8. Mengisi pekerjaan yang dilakukan setiap hari pada *daily task website* Kampus Merdeka
9. Melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing untuk membahas mengenai penyusunan laporan magang
10. Mulai menyusun dan membuat laporan magang
11. Merevisi laporan magang sesuai dengan arahan dosen pembimbing

12. Menyerahkan laporan kerja magang kepada Universitas Multimedia Nusantara dan PT. Alam Sutera Realty
13. Melakukan sidang magang sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan



UMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA