

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perkembangan bisnis yang pesat saat ini menuntut persaingan yang semakin ketat dalam memasuki dan menguasai pasar. Dalam upaya untuk mencapai kesuksesan, salah satu tujuan utama setiap perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan. Untuk dapat bersaing secara efektif, pelaku usaha harus siap dengan segala sumber daya yang dimilikinya. Sumber daya yang dimaksud meliputi berbagai aspek, seperti sumber daya manusia yang kompeten dan terampil, modal yang cukup, teknologi yang mutakhir, serta jaringan dan hubungan yang kuat dengan mitra bisnis. Dengan memiliki sumber daya yang memadai, perusahaan dapat menghadapi persaingan dengan lebih baik.

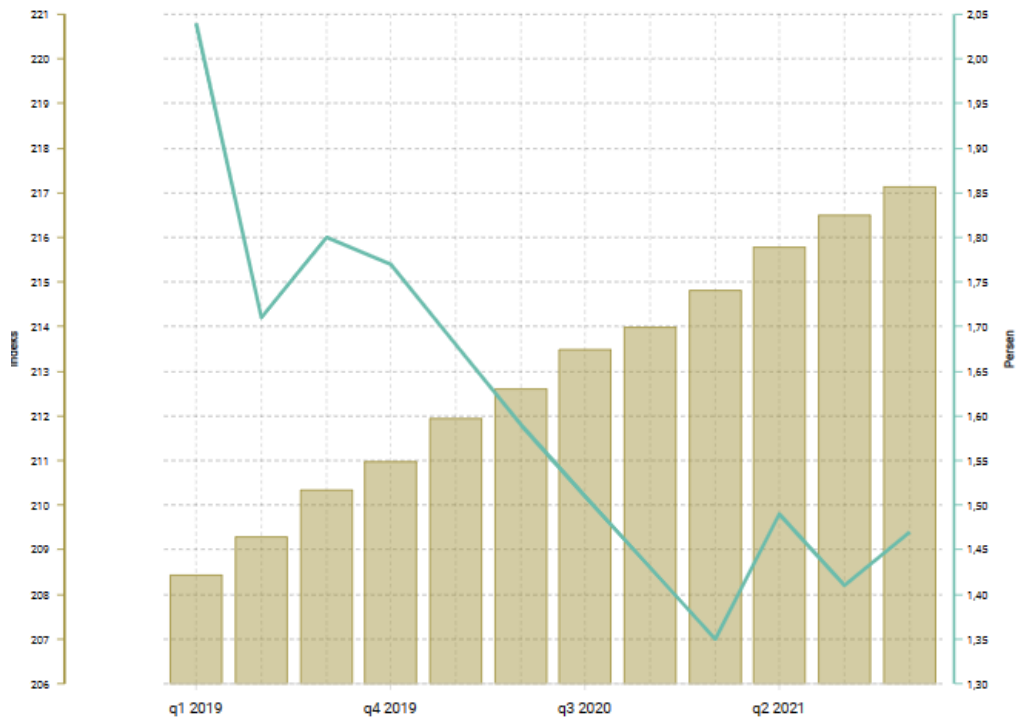
Selain itu, pelaku usaha juga perlu memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk menarik perhatian konsumen dan memperluas pangsa pasar. Ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan preferensi konsumen, serta kemampuan untuk memberikan produk atau layanan yang berkualitas dan inovatif. Tidak ketinggalan, faktor fleksibilitas dan adaptabilitas juga penting dalam menghadapi perubahan dan tren pasar yang cepat. Perusahaan harus dapat beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis, seperti perkembangan teknologi, regulasi pemerintah, serta pergeseran kebutuhan dan preferensi konsumen.

Dalam mengelola sumber daya dengan baik, perusahaan juga harus memiliki manajemen yang efisien dan efektif. Hal ini melibatkan perencanaan yang matang, pengorganisasian yang terstruktur, pengendalian yang ketat, serta pengambilan keputusan yang tepat. Dengan menjaga dan memaksimalkan sumber daya yang dimiliki, perusahaan memiliki peluang yang lebih besar untuk berhasil bersaing dan mencapai tujuan keuntungan yang diinginkan. Namun, perlu diingat bahwa dalam mencapai kesuksesan bisnis, perusahaan

juga harus beroperasi secara etis dan bertanggung jawab terhadap stakeholders dan lingkungan sekitarnya.

Industri properti menurut Surat Keputusan Menteri Perumahan Rakyat No. 05/KPTS/BKP4N/1995, Pasal 1.a:4, adalah tanah, bangunan permanen, atau kombinasi keduanya yang menjadi objek kepemilikan dan pembangunan. Dengan kata lain, properti mencakup aspek hukum seperti kepemilikan dan sewa. Ketentuan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia pada 24 September 2013, dalam Surat Edaran No. 15/40/DKMP, mengenai penerapan manajemen risiko pada bank yang memberikan kredit atau pembiayaan untuk kepemilikan properti, konsumsi beragun properti, dan kendaraan bermotor, mewajibkan manajemen perusahaan untuk memiliki keterampilan dalam menentukan struktur modal yang tepat agar dapat bertahan dan tumbuh dalam industri ini. Pilihan antara menggunakan hutang atau modal sendiri akan muncul, dan kesalahan dalam menentukan sumber dana dapat memiliki konsekuensi serius, terutama ketika bank sentral membatasi besaran kredit untuk kepemilikan properti dan kredit konsumsi beragun properti. Industri properti memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Dalam periode 2014-2019, pemerintah menetapkan pembangunan infrastruktur sebagai prioritas dalam Rencana Pemerintah Jangka Menengah Nasional (RJPMN). Dana investasi sebesar 5.500 triliun rupiah dialokasikan untuk proyek-proyek yang berhubungan erat dengan sektor properti, seperti pembangunan jalan, jalur kereta api, transportasi antar kota, bandara, dan transportasi laut. Tren saat ini di Indonesia, terutama di kota-kota besar, adalah meningkatnya minat terhadap apartemen dan perumahan yang terjangkau. (Real Estate Indonesia, 2017). Tercatat ada 600 proyek properti yang sedang dikembangkan, dan 44,7% di antaranya adalah apartemen dan perumahan menengah-atas. Proyek-proyek ini diperkirakan akan terus mendominasi pasar properti dalam kurun waktu 12 tahun mendatang, seperti yang diperkirakan oleh Bisnis Indonesia pada tahun 2012 (Muhammad Irdy Eka Mahendra, Mukhamad Najib, Kirbrandoko Kirbrandoko, 2020).



Gambar 1.1 Grafik Tren Harga Properti Residensial Di Pasar Primer

Sumber: [Penjualan Membaik, Harga Properti Residensial Tumbuh 1,47% pada Akhir 2021 \(katadata.co.id\)](https://katadata.co.id)

Pada Gambar 1.1 Hasil survei Bank Indonesia (BI) menunjukkan bahwa harga properti residensial di pasar primer mengalami pertumbuhan positif dalam setahun terakhir. Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) pada kuartal IV-2021 tumbuh sebesar 1,47% secara tahunan (year on year/yoy). Pertumbuhan tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan kuartal III-2021 yang tumbuh sebesar 1,41% (yoy), maupun kuartal IV-2020 yang tumbuh sebesar 1,43% (yoy). Bank Indonesia mencatat bahwa kenaikan IHPR disebabkan oleh kenaikan harga pada tipe rumah menengah dan tipe rumah besar, masing-masing tumbuh sebesar 1,48% (yoy) dan 0,93% (yoy). Sementara itu, harga rumah tipe kecil mengalami pertumbuhan yang relatif stabil sebesar 1,99% (yoy). Dilihat dari segi geografis, pertumbuhan IHPR tertinggi terjadi di Kota

Manado sebesar 7,34% (yoy), diikuti oleh Bandung sebesar 2,19% (yoy), dan Bandar Lampung sebesar 1,75% (yoy).

Meskipun IHPR menunjukkan perbaikan secara tahunan, penjualan rumah pada kuartal IV-2021 masih mengalami kontraksi sebesar -11,60% (yoy). Meskipun demikian, kontraksi tersebut mengalami perbaikan dibandingkan dengan kuartal III-2021 yang mencapai -15,19% (yoy), dan lebih baik dari kontraksi pada kuartal IV-2020 sebesar -20,59% (yoy). Penjualan rumah pada kuartal IV-2021 didorong oleh peningkatan penjualan tipe rumah menengah yang tumbuh signifikan sebesar 11,26% (yoy). Sementara itu, penjualan tipe rumah besar dan tipe rumah kecil mengalami kontraksi masing-masing sebesar -2,75% (yoy) dan -23,79% (yoy). Penurunan pertumbuhan penjualan properti residensial disebabkan oleh beberapa faktor, termasuk kenaikan harga bahan bangunan, masalah perizinan dan birokrasi, suku bunga KPR, persyaratan uang muka yang tinggi dalam pengajuan KPR, dan perpajakan (Kata Data, 2022)

Salah satu perusahaan properti yang ada di Indonesia adalah PT Gunho Niken Architect (GNA Group) berawal sebagai konsultan arsitek dengan pengalaman lebih dari lima belas tahun di bidang jasa arsitektural. Reputasi GNA sebagai perusahaan yang dapat dipercaya dan dipilih oleh banyak *developer* terbukti melalui hasil desain dan karya terbaik yang telah dihasilkannya. GNA telah bekerja sama dengan *developer* ternama seperti BSD, Paramount, Modernland, Lippo Group, Grand Wisata, serta merancang rumah elit pribadi di berbagai kawasan *prestisius* di Indonesia, seperti Citra Garden City, Pantai Indah Kapuk, Pluit, dan kota-kota lainnya.

GNA memulai perjalanannya dengan mengembangkan konsep perumahan mewah, *modern*, dan terjangkau dari lahan kecil. Seiring berjalannya waktu, GNA berhasil memperluas jangkauannya dan membangun reputasi sebagai *developer* yang komitmen dalam menyelesaikan proyek-proyek yang direncanakan dengan baik. Sebagai konsultan arsitek, GNA memberikan penekanan yang besar pada *design layout, facade*, dan lingkungan yang sehat.

GNA memiliki visi untuk membangun rumah yang memberikan pengalaman seperti membangun rumah sendiri, dengan memperhatikan setiap detail unsur dan elemen yang baik untuk menciptakan kenyamanan bagi para penghuni di masa depan.

GNA berkomitmen untuk menghasilkan *design layout* yang efisien dan ergonomis, memaksimalkan penggunaan ruang dengan fungsionalitas yang tinggi. Selain itu, GNA juga mengutamakan *design facade* yang menarik dan harmonis dengan lingkungan sekitarnya, menggunakan bahan dan detail berkualitas untuk menciptakan penampilan yang memukau. Tidak hanya itu, GNA juga sangat peduli terhadap lingkungan yang sehat. Mereka menggunakan bahan ramah lingkungan untuk mengurangi dampak negatif pada lingkungan. GNA memperhatikan pencahayaan alami, sirkulasi udara yang baik, serta efisiensi energi untuk menciptakan lingkungan yang nyaman dan sehat bagi penghuni. Dengan pengalaman dan komitmen yang kuat, GNA terus berusaha memberikan yang terbaik dalam setiap proyek yang mereka kerjakan. GNA berkomitmen untuk menciptakan rumah impian yang memenuhi kebutuhan dan keinginan penghuni, dengan menjaga setiap unsur dan elemen secara teliti demi mencapai kenyamanan yang tak ternilai.

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

Maksud dan tujuan dari praktik kerja magang pada PT GNA Group sebagai salah satu syarat kelulusan pada program studi manajemen adalah sebagai berikut:

1. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk terlibat langsung dalam lingkungan kerja yang sesungguhnya. Ini membantu mahasiswa memahami dinamika, tuntutan, dan budaya kerja di industri yang relevan dengan bidang studi mereka.
2. Melalui praktik kerja magang, mahasiswa dapat mengimplementasikan dan mengasah keterampilan yang telah dipelajari selama perkuliahan.

Mereka dapat mempraktekkan pengetahuan teoritis dalam situasi nyata dan mengembangkan keterampilan praktis yang relevan dengan pekerjaan yang ingin mereka geluti di masa depan.

3. Praktik kerja magang memungkinkan mahasiswa untuk melihat secara langsung masalah-masalah yang terjadi dalam lingkungan kerja. Mereka dapat mengamati tantangan yang dihadapi oleh perusahaan, struktur organisasi, manajemen sumber daya manusia, atau aspek lain yang terkait dengan operasional perusahaan. Hal ini membantu mahasiswa memperoleh wawasan yang lebih baik tentang dunia kerja yang sebenarnya.

4. Dalam praktik kerja magang, mahasiswa diberi kesempatan untuk berkontribusi dalam menyelesaikan masalah atau tantangan yang ada di tempat kerja. Dengan melibatkan diri secara aktif, mahasiswa dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan mereka untuk mencari solusi yang efektif. Ini membantu mereka mengembangkan kemampuan *problem solving* dan kreativitas dalam konteks pekerjaan.

Secara keseluruhan, praktik kerja magang memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa dalam mempersiapkan mereka untuk memasuki dunia kerja. Melalui praktik ini, mereka dapat menghubungkan teori dengan praktik, meningkatkan keterampilan kerja, dan memperluas pemahaman tentang dinamika industri yang relevan dengan bidang studi mereka.

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

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

Penulis melakukan kerja Magang selama lima bulan atau setara dengan 800 jam kerja, dimulai pada bulan Februari 2023 sampai dengan bulan Juni 2023. Data penjabaran pelaksanaan kerja Magang sebagai berikut.

Nama Perusahaan : PT GNA Group

Bidang Usaha : Properti

Alamat Perusahaan	: Marketing Gallery Golden Park 3 Serpong, Suradita, Kec. Cisauk, Tangerang, Banten 15343
No. Telepon	: (021) 75682432 Golden Park 3
Periode Kerja Magang	: 6 Februari 2023 – 20 Juni 2023
Waktu Kerja Magang	: Senin – Jumat, 08.00 – 17.00 WIB Sabtu, 08.00 – 14.00 WIB
Penempatan Unit	: <i>Human Resource Administrator dan Recruitment PT GNA Group</i>

### 1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Adapun prosedur kerja Magang yang dilakukan penulis untuk mengikuti kerja Magang adalah aturan yang berlaku berdasarkan prosedur Universitas Multimedia Nusantara dan PT GNA Group yaitu sebagai berikut:

1. Meminta surat pengantar kerja Magang kepada kaprodi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
2. Pengajuan *Curriculum Vitae* (CV) beserta surat pengantar Magang melalui email perusahaan
3. Melakukan pemenuhan panggilan *interview* dengan *recruiter* PT GNA Group dengan datang ke tempat Marketing Office Golden Park 3.
4. Selanjutnya penulis diterima perusahaan menjadi karyawan Magang di perusahaan PT GNA Group dan penulis melakukan permintaan surat keterangan atau surat persetujuan bahwa penulis telah diterima di perusahaan tersebut sebagai karyawan Magang.
5. Terhitung efektif kerja mulai dari 6 Februari 2023, bekerja dari tempat kerja atau *work from office (WFO)*

6. Melakukan input *daily task* atau *daily activity* selama proses praktik kerja Magang di website merdeka umn.
7. Melakukan bimbingan praktik kerja magang dengan dosen pembimbing.
8. Menulis dan Menyusun laporan selama praktik kerja Magang berdasarkan pedoman Universitas Multimedia Nusantara.
9. Melakukan sidang Magang sebagai pertanggungjawaban selama praktik kerja Magang.

#### **1.4. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan pada laporan kerja magang yang dibuat oleh penulis dengan judul "Praktik Kerja Magang Sebagai Staff Internship Human Resource Development PT GNA Group"

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pembahasan pada bab ini mengenai informasi seputar latar belakang laporan magang penulis, maksud dan tujuan dari program magang penulis, prosedur kerja magang dari penulis, dan sistematika laporan kerja magang penulis di PT Gunho Niken Architect.

#### **BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pembahasan pada bab ini mengenai sejarah perusahaan PT Gunho Niken Architect, logo perusahaan, visi misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan tinjauan pustaka mencakup manajemen, sumber daya manusia, Human Resource Administrator, Recruitment.

#### **BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG**

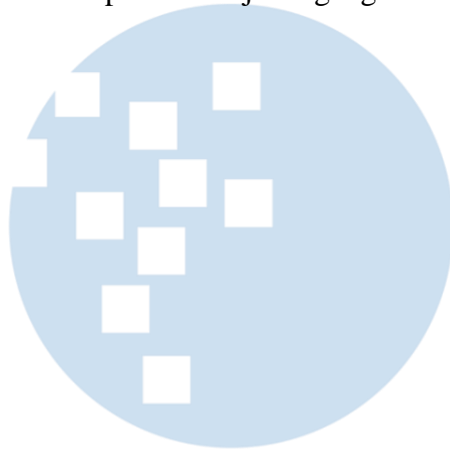
Pembahasan pada bab ini mengenai pelaksanaan praktik kerja magang yang telah dilakukan oleh penulis. Penulis menjabarkan kedudukan dan koordinasi di dalam perusahaan, menjabarkan tugas dan uraian kerja magang,



menjabarkan kendala yang dialami oleh penulis, dan menjabarkan solusi atas kendala yang dialami oleh penulis.

#### **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

Pembahasan pada bab ini mengenai kesimpulan dari hasil praktik kerja magang yang dilakukan oleh penulis di perusahaan PT Gunho Niken Architect. Penulis juga memberikan saran untuk perusahaan terkait masalah atau kendala yang ditemukan penulis selama praktik kerja magang.



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA